

Manual del Exportador

Proargentina

- 2007 -

ÍNDICE: **PREGUNTAS MAS FRECUENTES PARA EMPEZAR A EXPORTAR**

A. ¿Cómo analizar la viabilidad de un Proyecto de Exportación	Pág.3
B. Qué Clasificación Arancelaria tiene mi producto?	Pág.3
C. ¿Cuáles son los requisitos para comenzar a exportar?	Pág.4
D. ¿Cómo contactar potenciales clientes en el exterior?	Pág.4
E. ¿Cómo participar en ferias, exposiciones y misiones comerciales en el exterior?.	Pág.5
F. ¿Cuáles son las diferentes variables para vender al exterior?	Pág.5
G.¿Cuál es la secuencia de pasos asociada a una exportación?	Pág.6
H. Régimen Especial de Muestras para PyMES Exportadoras	Pág.7
I.¿Dónde realizar las intervenciones previas vinculadas con la exportación?	Pág.8
J.¿Cuáles son los instrumentos de pago más usuales en el Comercio Exterior?	Pág.9
K.¿Cuáles son los mecanismos de promoción de exportaciones vigentes en la Argentina?	Pág.10
L. ¿Existen derechos a la exportación?	Pág.11
M. ¿Existen plazos para el ingreso de las divisas por ventas al exterior?.....	Pág.11
N. ¿Existen ventajas para el ingreso de los productos argentinos en otros países?...	Pág.11
O. ¿Qué es y cuando se necesita un Certificado de Origen?, ¿Cómo se obtiene? ...	Pág. 12
P. ¿Cuáles son los documentos de embarque a presentar ante la Aduana?.....	Pág. 12
Q. ¿Qué medios de transporte se utilizan en operaciones de comercio exterior? ...	Pág. 12
R. ¿Qué costos propios inciden sobre la determinación de un precio de exportación?	Pág.13
Anexo I	Pág.14
Anexo II	Pág. 20

PREGUNTAS MAS FRECUENTES PARA EMPEZAR A EXPORTAR

El presente instructivo, pretende dar respuesta a las preguntas que en forma más frecuente se hacen quienes desean comenzar a operar en los mercados externos.

Adicionalmente y como complemento, hemos adjuntado el Anexo I que contiene conceptos específicos sobre costos y precios de exportación y el Anexo II que contiene los Incoterms.

A. ¿Cómo analizar la viabilidad de un Proyecto de Exportación?

Al analizar la viabilidad de un proyecto de exportación se deberán tener en cuenta: la infraestructura gerencial y productiva de la empresa, además de su capacidad financiera para encarar un proyecto exportador exitoso.

Otro aspecto importante a tener en cuenta es la selección del producto a exportar, luego de determinar si el mercado de destino demanda la realización de cambios o adecuaciones.

Es relevante, tener en cuenta los procesos y volúmenes óptimos de producción que le permitan a la empresa contar con costos competitivos.

Un punto que merece ser destacado es la selección del mercado de destino. Para lo cual deben estudiarse las características del mercado (volúmenes de compra, situación económica, política y geográfica, condiciones de accesibilidad, prácticas y costumbres del comercio y la competencia potencial).

Por ser una condición necesaria para determinar el porcentaje de reintegro a la exportación y el correspondiente a la retención, las intervenciones previas que pudieran corresponder, así como certificaciones previas, ventajas arancelarias otorgadas por otros países a través de acuerdos, ALADI, Mercosur, SGP, es importante hacer una clasificación arancelaria del producto. Esta clasificación es conveniente solicitarla a un despachante de aduanas especializado o directamente a la Dirección General de Aduanas, departamento de Clasificación Aduanera.

B. Que Clasificación Arancelaria tiene mi producto?

Una vez definida la oferta exportable el paso que sigue es clasificar los productos de acuerdo con el Nomenclador Común del Mercosur (NCM).

Este asigna a cada producto una única posición arancelaria, la que permite contar con una interpretación uniforme en todos los países miembros de la OMC, en el marco del Sistema Armonizado de clasificación de mercaderías (HS).

Además, la clasificación arancelaria de la mercadería nos permitirá identificar:

- ✓ qué instrumentos de promoción se aplican a la exportación del producto;
- ✓ si existen requisitos previos para poder exportar el producto desde la Argentina;
- ✓ el arancel de importación aplicable al producto en el país de destino;
- ✓ otros requisitos técnicos y legales para poder ingresar el producto otros mercados.

Ejemplo: una posición arancelaria responde a la siguiente estructura:

2143.65.87.000P

donde,

21	Capítulo
2143	Partida
2143.65	Subpartida HS (OMC)
2143.65.87	Subpartida Regional (NCM)
2143.65.87.000P	Apertura Nacional (SIM)

C. ¿Cuáles son los requisitos para comenzar a exportar?

Para iniciarse como exportador/importador es necesario estar inscripto en el Registro de Importadores y Exportadores de la AFIP-DGA (Dirección General de Aduanas: Azopardo 350 o en la Aduana correspondiente a su jurisdicción).

Para mayor información puede visitar la web www.afip.gov.ar/seccion_ad.asp donde encontrará respuesta Consultas Frecuentes, o bien telefónicamente al 0810-999-2347

La inscripción, que puede efectuarse en forma personal o a través de despachantes de aduana, se realiza mediante la confección del formulario OM1228E en 2 (dos) originales y la presentación del Acta de Distribución de Cargos y Personas Autorizadas para suscribir la documentación de comercio exterior en un ejemplar, a lo cual se le deberá adicionar el formulario 560F de inscripción en la AFIP – DGI.

Con la presentación de los mencionados formularios se obtiene el número de registro que acredita al solicitante como importador/exportador ante la AFIP – DGA.

Es importante destacar que si el que se inscribe es monotributista, la DGA les exigirá un certificado que extiende la Policía Aduanera, cuyo trámite demora algunos días.

También se deberá obtener ante la AFIP-DGI la aprobación de numeración, de facturas “E” para exportación. Este trámite puede ser concretado también por quienes son monotributistas.

Actualmente por medio de la Resolución 2144/06 AFIP se requiere a las empresas una facturación anual de \$300.000 o bien emitan una Garantía a favor de la Aduana por \$30.000. Las empresas que no puedan cumplir con éste requisito deberán obtener un *Seguro de Caución* que tiene un costo anual aproximado de \$700.

D. ¿Cómo contactar potenciales clientes en el exterior?

Una vez identificados los mercados potenciales, se deberá seleccionar la manera de ingresar al mercado para la colocación del producto. De acuerdo al enfoque que se dé a la exportación, se optará por una forma de venta al exterior (ver punto E “Formas alternativas de venta al exterior”).

A través de la Cancillería se podrá obtener información sobre importadores del producto y, de no obtenerse la información necesaria, se podrá solicitar el contacto con las Consejerías Comerciales argentinas en el exterior. También se puede obtener información complementaria a través de nuestro Portal, ingresando en el link “Consultas de Comercio Exterior” indicando la posición arancelaria y descripción del producto, detallando los mercados que se desea analizar.

Al mismo efecto, se puede consultar a las Cámaras Binacionales de comercio y Consejerías Comerciales extranjeras en Argentina.

E. ¿Cómo participar en ferias, exposiciones y misiones comerciales en el exterior?

A través de ProArgentina, Fundación Export.Ar, Ministerios de Producción Provincial o Municipal abocada a la Promoción de las Exportaciones locales se puede consultar el calendario de Exposiciones y Ferias que cuentan con Subsidio de estos organismos. Para otras Ferias se puede consultar en las Representaciones Argentinas en el Extranjero dirigiéndose a las Agregadurías Económicas o Comerciales, Cámaras Binacionales y Cámaras específicas.

Al asistir a una Feria es necesario contar con folletos acordes al producto y de ser posible en el idioma del país organizador del evento, o al menos en inglés. La principal ventaja que otorga la presencia en ferias es la posibilidad de tener contactos directos con los potenciales compradores quienes tienen la posibilidad de observar el producto in situ.

A los efectos de aprovechar al máximo la inversión que demanda esta actividad –costo de stands, pasajes, estadías, etc., es recomendable contar con una programación previa de las actividades que se llevarán a cabo durante el evento. El desarrollo de una agenda de entrevistas previamente acordada, reduce al máximo los tiempos y consecuentemente los costos de viaje.

ProArgentina organiza acciones directas de contacto con potenciales compradores / importadores del exterior, tales como:

- **Misiones Comerciales en el Exterior:** viajes de empresas a diferentes mercados apoyados por una misión oficial donde cuentan con beneficios organizativos y financieros.
- **Misiones de Compradores Internacionales:** se invita a compradores internacionales de diferentes sectores a tener reuniones in situ en las diferentes regiones de nuestro país, dándole la posibilidad a aquellas PyMEs que quieran mostrar sus productos a los potenciales importadores sin incurrir en costos.

F. ¿Cuáles son las diferentes variables para vender al exterior?

Existen diversas maneras de encarar una exportación:

a) **Exportación directa:** en ésta modalidad el exportador administra todo el proceso de exportación desde la identificación del mercado hasta el cobro de lo vendido.

b) **Consortios de exportación:** ésta modalidad basada en la asociación de varias empresas genera el potencial comercial de las mismas, especialmente las PYMES. Es un factor determinante para poder vender al extranjero por cuanto los consorcios permiten aumentar la capacidad de respuesta a la demanda en términos de volumen de producción, tecnología, infraestructura, recursos financieros, etc.

Al conformar un *Grupo Asociativo* las empresas parte del mismo gozan de ventajas tales como: minimizan el costo de la inexperiencia, incorporan nuevos conocimientos y habilidades, reducen el costo de acceso a la información, tienen mejor posibilidades para acceder a nuevos mercados y consolidar los existentes, economías de escala en actividades de promoción, logística, comercialización, etc., logran un mayor poder de

negociación contractual, trabajan con una imagen de marca fuerte, y se tiene mejor acceso a recursos financieros y programas de apoyo oficiales.

c) **Alianzas estratégicas con el exterior:** se trata de la relación entre el exportador y su contraparte en los mercados de destino con la finalidad de facilitar el ingreso de los productos a los diferentes mercados. Algunas de las diferentes figuras serían:

- **Agentes o Representantes:** es un tomador de órdenes de compra pero no es comprador directo, trabaja en general a comisión, no asume la propiedad de los productos ni ninguna responsabilidad frente al comprador. Generalmente posee la representación de diversas líneas de productos complementarios que no compitan entre sí. Opera bajo un contrato a tiempo determinado.
- **Distribuidores:** es un comerciante del exterior que compra los productos al exportador argentino y los vende en el mercado donde opera. Una alianza con un distribuidor tiene la ventaja de contar con una línea de distribución ya armada.
- **Minoristas:** el crecimiento comercial de las grandes cadenas minoristas ha creado excelentes oportunidades para este tipo de venta. El exportador contacta directamente a los responsables de compra de dichas cadenas. Se puede apoyar este tipo de venta a través del envío de catálogos, folletos, etc., o mediante la informática utilizando el e-commerce.

d) **Vender al extranjero a través de intermediarios:** en este caso la empresa exporta a través de una compañía de comercio internacional comúnmente denominada trading la que busca a los compradores en los mercados extranjeros. Existen en nuestro país algunas compañías de este tipo a las cuales se puede acceder mediante la consulta a las cámaras específicas.

G. ¿Cuál es la secuencia de pasos asociada a una exportación?

Luego de la selección del mercado, la definición del producto apropiado y la elección del sistema de comercialización (venta directa, agentes, representantes, distribuidores, etc.), se inicia el proceso operativo de una exportación, el cual dividimos en cinco etapas que detallamos a continuación:

1. OFERTA – COTIZACIÓN

El EXPORTADOR envía al eventual importador la Nota de “Oferta – Cotización”, acompañada, de ser posible, de muestras, folletos, etc.

EL DESPACHANTE, de existir el envío de muestras y según sea su cantidad y volumen, las recibe del exportador para su despacho. Dichas muestras podrán ser enviadas como Encomienda postal (pequeños paquetes), vía aérea o vía marítima.

(Ver punto G “Régimen de Muestras”)

2. ACEPTACION DE LA OFERTA

El IMPORTADOR recibe del EXPORTADOR la Nota “Oferta Cotización”. De estar conforme y aceptar la oferta, lo comunica al EXPORTADOR y le hace saber la cantidad, variedad, calidad, etc. de los productos a comprar, solicitándole el envío de una factura “proforma” para que, en base a ella, ordene la apertura de la Carta de Crédito (si se utilizara ese instrumento de pago).

El EXPORTADOR confecciona y envía la factura proforma al IMPORTADOR.

El IMPORTADOR recibe la factura proforma e inicia, según lo convenido con el EXPORTADOR, el trámite de apertura de la Carta de Crédito (si se utilizara ese instrumento de pago).

3. OPERATIVA PREVIA AL DESPACHO

De utilizarse como instrumento de pago, la Carta de Crédito, el EXPORTADOR se notifica de la apertura de la misma mediante una nota del IMPORTADOR o el aviso de su Banco Corresponsal (banco del exportador) y realiza la revisión de los términos acordados en la misma.

El EXPORTADOR prepara el pedido recibido del IMPORTADOR, lo acondiciona según corresponda (marcas, embalaje, etc.), y prepara la documentación comercial y la exigida por la Carta de Crédito (factura comercial, nota de empaque, certificados, etc.) para entregarla al Despachante de Aduana.

4. OPERATIVA DEL DESPACHO

El EXPORTADOR se pone en contacto con su Despachante de Aduana y establece las funciones y gestiones que le encomienda, sus honorarios y gastos de despacho, además de algunos otros servicios.

El DESPACHANTE DE ADUANA recibe del exportador la factura comercial y la nota de empaque. Con la documentación requerida, el Despachante procede a confeccionar el Permiso de Embarque.

EL EXPORTADOR o el DESPACHANTE (según se convenga), reservará el medio de transporte y contratará el seguro (si corresponde, según el término de venta utilizado).

La aduana recibe del Despachante el Permiso de Embarque y demás documentos y, de hallar todo en orden, procede a registrar la operación.

5. ETAPA POST DESPACHO

Despachada la mercadería y, de acuerdo al instrumento de pago utilizado en la operación, se procederá al cobro de la misma. (Ver punto H ". ¿Cuáles son los instrumentos de pago más usuales en el Comercio Exterior?)

H. Régimen Especial de Muestras para PyMES Exportadoras*

Qué se entiende por MUESTRA aduaneramente?

Según el Código Aduanero, se definen distintos tipos de muestras:

Muestras en general

EL artículo 560 del Código Aduanero define a las muestras **"como objeto representativos de una categoría determinada de mercaderías ya producidas, que estarán destinadas exclusivamente a exhibiciones o demostraciones para concretar operaciones comerciales en base a dicha mercadería, y los objetos que fueron modelos de mercaderías cuya producción se proyectare, siempre que, en ambos supuestos, su cantidad no excediere de la que fuere usual para esos fines"**.

También desde el punto de vista de la técnica aduanera, se conceptúa muestra a cualquier porción de mercaderías de la que, comúnmente, se importa o exporta en cantidades mayores.

Muestras sin valor en Aduana

Son las que están inutilizadas físicamente y las constituidas por piezas sueltas que no admitan posibilidad alguna de comercialización o de recupero.

Muestras con valor

Las que mantienen intacta su condición de mercadería, pero no obstante, en razón de la concurrencia de factores extrínsecos comprobables, se sabe que no serán comercializadas sino utilizadas para demostración, modelo o prueba.

Están comprendidas en el presente régimen las exportaciones de muestras efectuadas por Empresas PyMES cuyo valor total no supere los DOLARES ESTADOUNIDENSES QUINIENTOS (U\$S 500) FOB por operación, con un límite mensual de DIEZ (10) operaciones por Empresa.

El tratamiento aduanero previsto en la presente norma solamente se aplica a mercaderías nuevas, sin uso, producidas en la República Argentina.

Las muestras comprendidas en el presente régimen están **exentas del pago de derechos de exportación y los demás tributos**, así como también quedan exceptuadas del seguimiento del cumplimiento de la obligación de liquidación de divisas de exportación por la Comunicación "A" 3587 del BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA.

No gozarán de beneficios aduaneros a la exportación.

* Resolución General AFIP N° 1458/2003

I. ¿Dónde realizar las intervenciones previas vinculadas con la exportación?

Algunas mercaderías requieren la intervención previa de organismos nacionales, a los efectos de obtener los correspondientes certificados, tales como:

- **Certificado de Inspección de Preembarque:** el Certificado de Preembarque se deberá tramitar si el importador así lo requiere, dándose intervención a la compañía seleccionada por el importador.

Todas las compañías tienen carácter internacional, algunas de las cuales son:

- Bureau Veritas Registre International de Classification de Navieres et d'Aeronefs, www.bureauveritas.com.ar
 - ITS Inspectorate PLC
 - SGS, (Société General Surveillance)
 - Socotec International Inspection
 - CU. Holding (CUH) B.V
 - Suurveyseed Services.
- **Alimentos para consumo humano:** se deberá dar intervención al INAL (Instituto Nacional de Alimentos).
www.anmat.gov.ar/alimentos/inal.html
www.anmat.gov.ar/formularios/formu_inal2.html
www.alimentosargentinos.gov.ar
 - **Productos, subproductos y derivados de origen animal no alimentarios:** se deberá dar intervención al SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Animal).
www.senasa.gov.ar

- **Vegetales y derivados no alimentarios, productos agroquímicos y biológicos:** se deberá dar intervención al SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Animal).
www.senasa.gov.ar
- **Elementos y materiales nucleares:** se deberá dar intervención al ENRED (Ente Nacional Regulador Nuclear).
www.arn.gov.ar
- **Medicamentos o productos destinados a la salud humana:** se deberá dar intervención a la Secretaría de Salud Pública - ANMAT.
www.anmat.gov.ar
- **Estupefacientes y sicotrópicos:** se deberá dar intervención a la Secretaría de Programación para la Prevención de la Drogadicción y Lucha contra el Narcotráfico.
www.sedronar.gov.ar
- **Fauna y Flora:** se deberá dar intervención a la Secretaría de Recursos Naturales y Ambiente Humano.
www2.medioambiente.gov.ar
www.ambiente.gov.ar
- **Libros y demás impresos e ilustraciones que contengan material cartográfico:** se deberá dar intervención al IGM (Instituto Geográfico Militar).
www.igm.gov.ar

J. ¿Cuáles son los instrumentos de pago más usuales en el Comercio Exterior?

En este tema debe tenerse muy en cuenta los importantes cambios que se han producido en materia de política cambiaria. Cabe resaltar que toda operación de comercio exterior debe canalizarse vía bancos comerciales, por medio de los cuales se debe dar ingreso/egreso a las divisas relacionadas con las exportaciones. Esto significa que el exportador a cambio de las mismas, recibirá pesos, convertidos al tipo de cambio libre comprador que corresponda a la fecha de liquidación.

- **Orden de pago o giro bancario:** a través de estos instrumentos se formaliza una transferencia de fondos de un ordenante del exterior a un beneficiario de plaza. La orden de pago puede ser cobrada con anterioridad al embarque o posterior al mismo. Según sus características, puede ser transferible, intransferible, simple, condicionada, documentaria, indivisible o divisible.
- **Letra de Cambio:** es uno de los instrumentos de pago más utilizados en el comercio internacional y pueden emitirse como consecuencia de un crédito documentario o como instrumento independiente. Pueden clasificarse en: a la vista, a plazo, con aval o sin aval.
- **Carta de crédito:** es el medio de pago más utilizado para operaciones de comercio internacional ya que es el instrumento que mejor protege los intereses tanto del vendedor como del comprador. El pago se efectúa una vez concretado el embarque contra la presentación de la documentación pactada que certifique el efectivo envío de la carga. La Carta de Crédito es emitida por un banco del país de destino denominado banco emisor y recepcionada por otro banco del país de origen denominado banco pagador.

La Carta de Crédito puede ser: confirmada, en cuyo caso el banco pagador es denominado también como banco confirmante y es el que adquiere el compromiso de pago ante el exportador. También puede ser revocable, en cuyo caso cada parte puede efectuar unilateralmente ciertos cambios o irrevocable, en cuyo caso no pueden efectuarse cambios a excepción que haya un común acuerdo entre las partes.

El instrumento de pago mas seguro es el de la Carta de Crédito Confirmada e Irrevocable, aunque por ser el de mayor costo, no siempre el cliente acepta su utilización.

(Ver punto K para conocer los “Plazos de Ingresos de Divisas”)

K. ¿Cuáles son los mecanismos de promoción de exportaciones vigentes en la Argentina?

- **El régimen de reintegros a la exportación:** Consiste en la devolución total o parcial de los tributos interiores que se hubieran pagado en las distintas etapas de producción y comercialización de mercaderías a exportar manufacturadas en el país, nuevas y sin uso. Para obtener información acerca del Reintegro que goza su producto visite www.afip.gov.ar/servicios_y_consultas/consultas_en_linea/arancel_integrado/arancel_integrado_main.asp
- **El régimen de draw back:** permite a los exportadores obtener la restitución de los derechos de importación, tasa de estadística e IVA que han pagado por los insumos importados, utilizados en la elaboración del producto exportable, de sus envases y/o acondicionamientos. Para mayor información puede visitar la Web www.comercio.gov.ar de la Subsecretaria de Política y Gestión Comercial.
- **Régimen de Admisión Temporal de Importaciones:** su objetivo es la eliminación de aranceles y demás tributos que graven a la importación para consumo, de los insumos o materiales que estén contenidos en un producto a exportar. Para mayor información puede visitar la Web www.comercio.gov.ar de la Subsecretaria de Política y Gestión Comercial.
- **Sistema Generalizado de Preferencias:** consiste en el otorgamiento por parte de países desarrollados de una reducción o eliminación de derechos de importación de determinados productos, exportados desde países en vías de desarrollo. Para mayor información puede visitar la Web www.comercio.gov.ar de la Subsecretaria de Política y Gestión Comercial.
- **Importación de Líneas nuevas y Usadas:** Dirigido a alentar las inversiones, con el fin de aumentar la competitividad de los productos industrializados, a través de la incorporación de tecnología de última generación, el aumento de la capacitación de los recursos humanos y la inversión en tareas de investigación y desarrollo. Como beneficio, se establece 0% de Derechos de Importación a todos los bienes (nuevos o usados) integrantes de los proyectos amparados por la normativa legal. . Para mayor información puede visitar la Web www.comercio.gov.ar de la Subsecretaria de Política y Gestión Comercial.
- **Exportación de Plantas Llave en Mano:** La normativa legal del régimen, enmarca un reembolso específico que alcanza a los bienes y a los servicios, con el objetivo de

promover su exportación. Están comprendidas en el régimen, las exportaciones de plantas industriales en general, o bien, las obras de ingeniería destinadas a prestar servicios que figuren en la Lista Anexa al Decreto N° 525/85. . Para mayor información puede visitar la Web www.comercio.gov.ar de la Subsecretaria de Política y Gestión Comercial.

L. ¿Existen derechos a la exportación?

Con la sanción de la Resolución 11/2002 del ex Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, las operaciones de ventas al exterior, tienen un derecho de exportación que generalmente oscilan entre el 0% y el 20%. Vale la pena destacar que la legislación que regula los derechos de exportación es dinámica y puede sufrir modificaciones, por lo que recomendamos mantenerse informados consultando al despachante de aduana o en la AFIP. Para obtener información acerca del Derecho a la Exportación que deberá pagar su producto visite:

www.afip.gov.ar/servicios_y_consultas/consultas_en_linea/arancel_integrado/arancel_integrado_main.asp

M. ¿Existen plazos para el ingreso de las divisas por ventas al exterior?

Según la Resolución de la ex Secretaría de Industria, Comercio y Minería Nro. 120/2003 los plazos para la liquidación de las divisas van desde los 30 hasta los 360 días dependiendo del producto a exportar.

Estos plazos serán contados a partir de la fecha en que se haya “cumplido el embarque” (fecha de puesta a bordo de las mercaderías para el transporte marítimo o aéreo y fecha de cruce de frontera para el embarque terrestre).

Se deberán negociar y liquidar obligatoriamente con acceso al Mercado Único y Libre de Cambios las divisas ingresadas por los siguientes conceptos:

- Cobros por exportaciones de bienes
- Cobros por servicios al exterior
- Prefinanciaciones de exportaciones
- Cobros anticipados de exportaciones
- Bonos, préstamos financieros y líneas de crédito de carácter financiero

Para mayor información al respecto deberá consultar a la Oficina / Gerencia de Comercio Exterior en el Banco del cual es cliente.

N. ¿Existen ventajas para el ingreso de los productos argentinos en otros países?

La Argentina es miembro del MERCOSUR en el cual las mercaderías que son originarias de los países miembros tienen libre circulación dentro de la Región, es decir, no pagan ningún tipo de arancel aduanero. Su estructura esta conformada por Brasil, Uruguay, Paraguay y Argentina, los países asociados por medio de un Acuerdo de Complementación Económica Chile y Bolivia y recientemente se ha incorporado Venezuela. Para mayor información puede visitar la Web www.mercosur.org.uy

También el país tiene celebrados acuerdos dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI – y sus integrantes son Ecuador, Colombia, Venezuela, México, Perú,

Bolivia, Chile, Paraguay, Uruguay, Brasil, Cuba y Argentina . Por medio de estos Acuerdos, se otorgan a los productos Preferencias Arancelarias que le dan una ventaja relativa frente a los de países de extrazona. Para mayor información puede visitar la Web www.aladi.org

A su vez, Argentina cuenta con las preferencias arancelarias recibidas bajo el Sistema Generalizado de Preferencias – SGP, con la Unión Europea, Japón y Estados Unidos. Para mayor información puede visitar la Web <http://www.comercio.gov.ar/dngce/dpe/sgp.html>

O. ¿Qué es y cuando se necesita un Certificado de Origen?, ¿Cómo se obtiene?

El certificado de origen es el documento por el cual se certifica que un producto es originario de un país o una región. La presentación del mismo ante la aduana en el país del importador es lo que permite la aplicación de las preferencias arancelarias que el país tuviera, esto representa desde el no pago de los derechos de importación hasta una reducción en el porcentaje a pagar en tal concepto.

Se obtiene a través de las cámaras habilitadas a tal efecto. Siendo las más conocidas: la Cámara de Exportadores de la República Argentina, Cámara Argentina de Comercio, A.I.E.R.A. y algunas Cámaras sectoriales.

P. ¿Cuáles son los documentos de embarque a presentar ante la Aduana?

1. Factura Comercial (E) (original o copia).
2. Nota de empaque (original o copia).
3. En el caso de que la mercadería a exportar sea de origen importado: copia del Despacho de Importación.
4. En el caso de que la mercadería a exportar contenga insumos importados mediante admisión temporaria (ver punto I Promoción de exportaciones): copia del Certificado de Tipificación y copia del Despacho de Admisión temporaria.
5. Permiso de Embarque confeccionado por el Despachante de Aduana.
6. Certificados que correspondan (ver punto G Intervenciones previas).
7. Certificado de intervención bancaria
8. Copia de Carta de Crédito, cuando esta sea la modalidad de pago.

Q. ¿Qué medios de transporte se utilizan en operaciones de comercio exterior?

Los aspectos más relevantes a tener en cuenta para la selección del medio de transporte pueden resumirse en:

- la mercadería (sus características, valor unitario, peso y volumen)
- la distancia
- el costo del flete
- los requerimientos del cliente

Efectuado el estudio de los aspectos mencionados se determinará el medio de transporte a utilizar, pudiendo escoger algunas de las siguientes modalidades:

- **Transporte Aéreo:** si bien las tarifas del transporte aéreo son mas altas que las marítimas, no debe ser descartada su utilización por meras razones de costos. Este tipo de transporte presenta las siguientes ventajas: ahorro de tiempo en tránsito;

primas de seguro más bajas. La velocidad de transporte permite incrementar la vida comercial útil de los productos perecederos; ya que, debido a una menor manipulación de la mercadería, se reducen los costos de embalaje, ello ocurre por que se pueden utilizar materiales menos robustos y costosos.

- **Transporte Terrestre (por tren):** este tipo de transporte es utilizado para grandes envíos en vagones completos a mercados limítrofes. Entre las ventajas que ofrece este medio de transporte podemos citar: transportar grandes tonelajes en largos recorridos; transportar una gran variedad de tipos de mercadería, produce un bajo índice de siniestralidad.
- **Transporte Terrestre (por camión):** este medio de transporte admite el traslado de prácticamente cualquier tipo de mercadería, desde el lugar de producción o almacenaje hasta destino, de forma rápida y relativamente económica.
- **Transporte Marítimo:** este tipo de transporte es utilizado para el envío de grandes volúmenes, sobre todo a grandes distancias.
Tiene dos grandes especializaciones genéricas, el transporte de carga fraccionada y el transporte de cargas a granel.
Es importante tener en cuenta que en el transporte internacional marítimo se utilizan contenedores homologados con medidas estándar de 20 y 40 pies de largo (6 y 12 metros). Existen contenedores adaptados a los distintos tráficos especiales, tales como frigoríficos, tolvas, cisternas para líquidos y gases, calóricos, etc.
- **Transporte Multimodal:** este modo de transporte implica el traslado de la mercadería desde su origen hasta su destino combinando distintos medios de transporte (terrestre-marítimo - aéreo). La particularidad de este tipo de transporte es la posibilidad de realizar estos intercambios, sin tener que estipular distintos contratos para cambio en el medio de transporte.

R. ¿Qué costos propios inciden sobre la determinación de un precio de exportación?

Debe tenerse en cuenta que una serie de costos se modifican, respecto de los del mercado local, cuando una mercadería es exportada, entre los cuales cabe mencionar: el embalaje, los fletes, las comunicaciones, el envío de muestras, los gastos de despacho, los gastos bancarios, las comisiones a representantes. Así mismo debe tenerse en cuenta que algunos costos del mercado interno se ven disminuidos o desaparecen cuando se exporta, tales como: promoción y publicidad - generalmente a cargo del representante - , los gastos de depósito – al ser la exportación una operación programada se sabe a ciencia cierta cuando se debe producir y cuando se debe despachar.

Anexo I: El Precio de Exportación

Cuando se intenta ingresar al mercado internacional, es importante tener en cuenta diversos aspectos básicos, a saber:

- fabricar y ofrecer lo que el mercado requiera.
- en la forma que lo requiera,
- no tratar de colocar el sobrante de producción local en las mismas condiciones que vendemos localmente.

Los tres puntos indicados anteriormente nos van a permitir poder establecer un precio de exportación más elevado que si solamente tratamos de vender en el mercado internacional “ofertas” u “excedentes” de nuestra producción.

Otros puntos a tener en cuenta son la continuidad, celeridad y volumen; es de esperar que después de un primer embarque de prueba (de reducidas proporciones) se soliciten nuevas entregas y en cantidades más importantes. La empresa debe estudiar con detenimiento, antes de emprender el camino de intentar exportar, si está en condiciones de cumplir sistemáticamente y en tiempo y cantidad suficiente los requerimientos de sus nuevos potenciales clientes.

También el servicio, en forma de atención de post-venta, instalación y puesta en marcha, garantía, etc. y la financiación son temas fundamentales a considerar, en aquellos casos que se exportan maquinarias, equipamiento y productos que lo requieran.

Por último, y el principal tema a desarrollar es el precio, porque es el ítem definitorio a tener en cuenta en la concreción de exportaciones. Expusimos los anteriores factores para que conozcamos los otros parámetros que intervienen en un estudio de factibilidad de exportación aunque el precio es, finalmente, la síntesis de todo el trabajo previo de desarrollo de un nuevo mercado o de una primera exportación.

Podemos dividir en dos categorías a los factores que influyen en un precio de exportación: Controlables y No Controlables.

1- **Controlables** son aquellos que, en mayor o menor medida, pueden ser modificados y “controlados” por el exportador.

a- Costo del producto, formado por los gastos en que incurre el exportador para obtener el mismo (materias primas, mano de obra, fabricación, empaque, etc.).

b- Costo de marketing, que abarca los gastos de publicidad y promoción del producto en el mercado del importador.

c- Calidad del producto, que estará relacionada con el segmento del mercado que se quiera atacar y que insumirá gastos mayores cuanto más exigente sea éste.

d- Utilidad, que es la ganancia que el exportador espera obtener.

e- Forma e instrumento de pago, esto es con que medio se efectuará el pago (carta de crédito, cuenta corriente, cobranza, etc.) y con qué financiación.

- 2- **No controlables**: son aquellos que no podemos controlar, aunque si estudiarlos en profundidad para estimar su influencia sobre un precio de exportación. Entre ellos, citamos:
- a- Competencia, tanto local como internacional en el mercado destino.
 - b- Precios fijos, establecidos por la autoridad local en ese mercado.
 - c- Tributos y Gastos de Importación, que podemos estudiar pero no controlar, ya que dependerán de la fluctuación de las políticas del país importador.
 - d- Incentivos a la exportación, como en el caso anterior, si bien los conocemos de antemano, pueden variar según el criterio del país exportador.

El Proceso para la Fijación de un Precio de Exportación está compuesto por varias etapas que son importantes tener en cuenta porque, analizando los componentes de las mismas, tendremos toda la información necesaria para poder llegar a fijar un precio correcto.

Las etapas son las siguientes

1- Estructura de costos:

- a- Costo de producción.
- b- Costo de comercialización.
- c- Utilidad.
- d- Impuestos.
- e- Nivel de gastos.

2- Conocimiento del mercado:

- a- Volúmenes comercializados.
- b- Niveles de precios.
- c- Actitud de la competencia.
- d- Tributos y gastos de importación.

3- Límites de Precios.

- a- Inferior: aplicación de una política de costo marginal.
- b- Superior: De acuerdo con la oferta y demanda del mercado.

4- Establecimiento de objetivos.

- a- El costo. Límite inferior de precios.
- b- Estimación de los volúmenes de venta.
- c- Posicionamiento en el mercado.

5- Componentes de la Oferta o Cotización a enviar.

- a- Descripción del producto.
- b- Cantidad cotizada.
- c- Precio.
- d- Tipo de cambio estimado
- e- Condición de venta.
- f- Condición de pago.
- g- Forma de pago.
- h- Plazo de entrega.
- i- Validez de la cotización.

Formas habituales de Cotizar una Operación de Comercio Internacional

Estas formas habituales de cotizar corresponden a los Incoterms y dentro de los más utilizados encontramos.

FOB (Free on board)

Significa que el exportador se hace cargo del costo de subir la mercadería al medio de transporte solicitado por el comprador. En este momento, finaliza toda la responsabilidad del vendedor y comienzan las del comprador.

C y F (Cost and freight)

A lo explicado anteriormente debemos sumarle el costo del flete, el cual será contratado y pagado por el exportador.

CIF (Cost, insurance and freight)

A lo anteriormente explicado se le agrega ahora el costo del seguro

FAS (Free alongside ship)

En este caso el exportador entregara la mercadería lista para ser exportada al costado del medio de transporte elegido en el puerto de embarque convenido.

EXW (ex Works)

El exportador entrega la mercadería en su establecimiento, fuera de la fábrica, embalada, lista para ser exportada, SIN despacharla para la exportación, ni cargarla en el vehículo que la recibe. Aquí todos los gastos de seguro y flete interno que paga la mercadería correrán por cuenta del importador.

Así como en esta ultima forma de cotizar (**EXW**) todos los gastos corren por cuenta del comprador, existe otro DDP (delivery duty paid) que consiste en el pago y riesgo total por parte del exportador de la operación.

Esto implica:

- Embalaje para la Exportación
- Transporte y seguro interno
- Todos los gastos de aduana local
- Transporte y seguro internacional
- Todos los gastos de aduana en el país de destino
- Transporte y seguro interno hasta la planta del importador.

Deben tener en cuenta que el tipo de cotización también se vera afectada para el tipo de medio de transporte. NO todas las cotizaciones pueden ser utilizadas para todos los medios de transporte internacional. Hay algunas que son exclusivas del medio de transporte.

Para tener un mayor conocimiento acerca de los Incoterms, se adjunta el Anexo II

POLITICAS DE PRECIOS DE EXPORTACION

Conociendo los distintos factores que inciden en el precio, las diferentes etapas de conformación del mismo y la información completa de nuestros costos, podremos definir la política de precios de exportación. Existen, en principios, dos formas de orientar las políticas de precios: hacia la empresa o hacia el mercado:

- 1- **Políticas orientadas a la empresa:** son aquellas que se apoyan en los factores controlables o endógenos y toman como base de decisión el costo y el beneficio. Según esto, pueden presentarse varias formas de fijar el precio:
 - a- **Costo más beneficio:** es cuando el precio de venta de exportación se fija considerando recuperar los costos totales de la operación, más la obtención de un beneficio esperado. Este último puede expresarse como un valor fijo o como un porcentaje del precio, (por ejemplo, como porcentaje del FOB, si esta fuera la forma de cotización).
 - b- **Costo marginal:** en este caso y, como vimos en el módulo anterior, el exportador absorbe en el precio sólo los costos variables y el beneficio esperado, dejando la absorción de los costos fijos al mercado local. Esta forma de costear puede encontrarse con trabas en países en que sus leyes antidumping penen esta política.
 - c- **Beneficio máximo:** se basa en calcular el precio al revés, es decir, partiendo del conocimiento del precio de venta en el país destino, se estipula el máximo precio al que queremos arribar allí, y luego de descontarse todos los costos que se suceden en la operación de exportación, llegar al máximo precio FOB posible.
- 2- **Políticas orientadas al mercado:** es aquella política cuyo acento está puesto en lo que sucede en el mercado, es decir, considera en forma preponderante los factores exógenos o incontrolables. Dentro de estos principios, podemos considerar las siguientes variables:
 - a- **Inserción y sondeo de mercado:** implica la fijación de precios de acuerdo a los de referencia de la competencia. Esta política suele utilizarse para los llamados “comodities” o productos de grandes volúmenes y poca diferenciación por diseño o calidad. Lo habitual en estos casos es estudiar el precio de la competencia y ofrecer uno algo inferior, para entrar en el mercado.
 - b- **Liderazgo de precios:** sólo se da en caso de bienes muy conocidos o en marcas líderes, que penetran a un mercado nuevo. Se llama liderazgo porque el precio al que se decide vender es el más alto de todos, y la competencia sólo puede seguir al líder en la política de fijación de precios.
 - c- **Precios diferenciales:** significa establecer distintos precios en el mismo mercado, a través de descuentos por cantidad, forma de pago, etc. Esta diferencia de precios hace que también los márgenes por operación (y en consecuencia, los beneficios) sean diferentes.

DETERMINACION DEL PRECIO FOB

Todo lo expuesto anteriormente sirve de base para entender el proceso de fijación de precios de exportación. Hemos visto los factores que inciden en los mismo y las políticas a seguir para determinarlos. Estas últimas no son otra cosa que la definición del negocio: selección de clientes por segmentos de mercado, características del producto y su envase, elección de los canales de distribución, etc.

Podemos llegar a calcular el precio FOB del producto que queremos exportar por tres mecanismos diferentes y son:

1- A partir de nuestros costos

En este caso, para poder calcular el precio FOB debemos agrupar los distintos componentes del costo, con la finalidad de poder volcarlos claramente en la formula de cálculo del precio que es la siguiente:

$$\text{FOB} = \frac{\text{Cx} + \text{U} - \text{DB}}{1 - (\text{GXI} + \text{GCI}) + \text{R-Re.}} \text{ dividido por el TC} \quad \text{donde}$$

Cx: costo totales del producto (incluye costo de producción, gastos de administración, gastos comerciales, costo financiero, impuestos, etc.).

U: utilidad, que puede ser expresada en una suma fija o en porcentaje. Si es fija se la expresa en el numerador, si es porcentaje se expresa en el denominador.

DB: Draw Back, o cualquier otro recupero que se exprese en valor monetario.

GXI: gastos de exportación indirectos, por ej. Honorarios de despachante, etc. (también pueden aparecer en el numerador si se trata de una suma fija, como por ej. Transporte interno, gastos portuarios).

GCI: gastos de comercialización internacionales, envío de muestras, marketing en el exterior, etc. (tomados como % del FOB).

R: reintegro impositivo, expresado como % del FOB.

TC: Tipo de Cambio Libre

Re: Retención según corresponda

2- A Partir del Precio de Venta en el Mercado Local

Este es uno de los mecanismos más utilizados, porque el empresario de una Pyme tiene muy claramente fijados cuales son sus costos, gastos, beneficios e impuestos que gravan su venta en el mercado local como también cual es su precio.

Para poder determinar el Precio FOB de Exportación con este mecanismo tendremos que seguir los siguientes pasos:

- Partiendo el Precio de Venta Contado del Mercado Local (neto de IVA).
- Deducir o restar los gastos e impuestos solo imputables al mercado local, como por ej.:
 - Comisiones a vendedores y viajantes.
 - Impuesto sobre los ingresos brutos.
 - Otros tributos no aplicables a las exportaciones.
 - Gastos de cobranza.
 - Previsión por incobrables.
 - Gastos de distribución.
 - Publicidad y propaganda local.

- Costo financiero por inmovilización del IVA e I.. Internos hasta su efectiva utilización.
- Sumar o adicionar los gastos específicos de exportación, como por ejemplo:
 - Gastos de embalaje y envases de exportación.
 - Costo y gastos originados por envío de muestras.
 - Comunicaciones al exterior.
 - Fletes y seguro hasta el medio de transporte internacional.
 - Gastos proporcionales del departamento de exportación (si lo tuviera).
 - Otros gastos imputables específicamente a la exportación.

Finalmente, sumando y restando los elementos indicados podremos llegar al **Precio FOB de Exportación**.

Nota: es importante tener en cuenta que en este caso no estamos considerando el reintegro impositivo que nos va a generar la exportación, por lo tanto, en el caso que queramos usarlo, deberá calcularse en forma separada y deducirlo del Precio FOB obtenido en primera instancia.

3- A Partir del Precio de Venta en el Mercado del Importador

Para obtener el Precio FOB por este mecanismo, tenemos que seguir los siguientes pasos:

- Partimos desde el Precio de Venta al Consumidor en el Mercado de Destino
- Deducir o restar los siguientes ítems:
 - Costo de los diferentes canales de distribución, constituidos por gastos, impuestos y utilidad.
 - Tributos aduaneros en el país de destino.
 - Gastos de desaduanamiento en el país de destino.
 - Flete y seguro internacional hasta el país de destino.
- Obtenemos el Precio FOB de Exportación (constituido por costo de producción + gastos de exportación + gastos comerciales y de promoción y venta + impuestos + utilidad)

Nota: es importante conocer, independientemente del mecanismo utilizado, las diversas etapas que constituyen el precio en porcentajes, para poder determinar en caso de necesitarlo, en donde surge la diferencia con nuestra competencia. Hay que tener en cuenta que considerando los ítems que conforman nuestro precio de exportación, Uds. coincidirán con nosotros, que una pequeña variación porcentual en el costo de producción, tiene una gran incidencia en el precio final cotizado.

Para finalizar, es necesario remarcar que las Exportaciones NO están gravadas por el IVA

Anexo II: INCOTERMS 2000

INTRODUCCIÓN

“Incoterms” (abreviatura de la frase en inglés “International Comercial Terms”) es la palabra con la que mundialmente se conocen las “Reglas Uniformes para la interpretación de los términos comerciales” que elabora de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

Este organismo, en la introducción de la nueva versión 2000 de los Incoterms señala que su finalidad “... consiste en establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales...” evitando “... las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en países diferentes...” lo que resalta la importancia jurídica y económica de estas reglas, ya que al solucionar los malentendidos que generaría el conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en el país de la contraparte, se evitan los posteriores litigios con el consecuente ahorro de tiempo y dinero.

Cuando las comunicaciones internacionales no gozaban del actual avance tecnológico, las partes se veían obligadas a cursarse misivas concretas generalmente por telegrama. Así surgió la costumbre de utilizar términos sucintos (por ejemplo FOB, FAS, CIF) que intentaban englobar una serie de derechos y obligaciones de las partes en una sigla compuesta por pocas letras, fáciles y económicas al momento de ser transmitidas.

De esta forma, la mayoría de los contratos quedaba celebrado mediante la redacción de una oferta instrumentada mediante un telegrama de pocas líneas determinando el tipo de mercadería (ofrecida o demandada), cantidad y precio. Esta oferta era usualmente aceptada o rechazada mediante el envío de una breve contestación por telegrama. De esta forma, la referencia a un breve término comercial (por ejemplo, FAS, FOB o CIF) definía quién se ocuparía de la contratación del transporte y del seguro, y el lugar en que se transmitían al comprador los riesgos de pérdida o daño de la mercadería.

Ante la constatación de que estos términos eran interpretados de diferentes forma en diversos países, la CCI resolvió dictar reglas para una interpretación internacional uniforme de los mismos. La primera versión de los Incoterms ve la luz en el año 1936. Con posterioridad la CCI dictó nuevas versiones adaptando las reglas uniformes de interpretación a las nuevas prácticas. Dichas versiones fueron publicadas en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 (vigente hasta el 31 de diciembre de 1999) y la actual versión 2000 (publicación N° 560 de la CCI) vigente desde el 1° de enero del 2000.

Estas reglas, en su actual versión, establecen claramente un conjunto de derechos y obligaciones del vendedor y del comprador, **determinando puntualmente en qué lugar se transmiten al comprador los riesgos de las mercaderías.**

Es muy probable que al celebrar el contrato de compraventa las partes desconozcan los usos que rigen la operatoria de comercio exterior en la plaza de la contraparte, o bien que no prevean la posibilidad de que ocurran ciertos hechos, o en caso de preverlos no llegan a un acuerdo sobre la forma de soportar las consecuencias (lo más probable es que atento la celeridad con que se desempeñan los empresarios, simplemente no exista el tiempo suficiente para encontrar soluciones a estos problemas eventuales).

Es éste el supuesto de hecho en el que las reglas de la CCI revisten la mayor importancia, ya que permiten a las partes contratantes acogerse a cualquiera de los trece términos regulados. De esta forma, cuando las partes acuerdan utilizar un Incoterm, están incorporando a su contrato una serie de normas que han sido redactadas por expertos del comercio exterior y que se supone gozan de amplio reconocimiento en el ambiente empresario internacional.

La CCI recomienda que las partes al pactar cualquiera de estos términos agreguen luego la expresión “Incoterms 2000” (por ejemplo “FOB Buenos Aires Incoterms 2000”). De esta forma será indubitable para quien deba interpretar el contrato (abogado, perito, árbitro o juez) que la intención de las partes fue la de asumir cada una de las obligaciones y gozar de cada uno de los derechos que establece la CCI en la versión 2000 del Incoterm

pactado.

Pese a la importancia de los Incoterms, cuando las partes pactan un término no están solucionando todos los problemas que puedan presentarse en la operación de comercio exterior.

CUESTIONES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA QUE SON REGULADAS POR LOS INCOTERMS:

Los Incoterms solo regulan las siguientes materias del contrato de compraventa, vale decir los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor relativos a:

- 1- suministro de la mercadería y pago del precio
- 2- obtención de las licencias, autorizaciones y formalidades aduaneras relativas a la exportación y a la importación de las mercaderías
- 3- contratación del transporte y del seguro
- 4- determinación del tiempo, forma y lugar de entrega y de recepción de las mercaderías,
- 5- determinación del tiempo, forma y lugar de transmisión de los riesgos del vendedor al comprador
- 6- régimen de reparto de gastos
- 7- régimen de comunicaciones que deben cursarse las partes durante la ejecución del contrato
- 8- prueba de la entrega de las mercaderías y de la obtención del documento de transporte
- 9- régimen de comprobación (de la calidad, medida, peso y recuento), embalaje, marcado e inspección previa al embarque de las mercaderías
- 10- otras obligaciones inherentes a cada término comercial.

El tratamiento de estas materias continúa siendo presentado en la versión 2000, respecto de cada uno de los trece términos, como un decálogo de obligaciones del vendedor (presentadas en párrafos identificados desde "A1" y hasta "A10") y como otro decálogo de obligaciones del comprador (presentadas en párrafos identificados desde "B1" y hasta "B10").

ALGUNAS CUESTIONES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA QUE NO SON REGULADAS POR LOS INCOTERMS:

Para poder dimensionar la vastedad y gravedad de las materias no reguladas por los Incoterms, sirva la siguiente como una mera lista indicativa de cuestiones sobre las que las partes deberían ponerse de acuerdo más allá del incoterm pactado:

- Capacidad de las partes,
- Vicios del consentimiento,
- Validez del contrato,
- Responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías vendidas,
- Reglas de interpretación de las manifestaciones de las partes,
- Validez de los usos adoptados por las partes,
- Régimen de modificación del contrato,
- Supuestos de resolución total o parcial del contrato ("ruptura")
- Acciones del vendedor en el supuesto que el comprador se niegue a recibir la mercadería o a pagar el precio,
- Acciones del comprador en el supuesto que el vendedor no entregue la mercadería, o la entregue tarde o con faltantes o en exceso, o no entregue los documentos acreditativos de su propiedad y del transporte,
- Momento y forma en que se transmite la propiedad de las mercaderías del vendedor al comprador,

- Acciones del comprador contra el vendedor en el supuesto que sea turbado en la propiedad de la mercadería (por ejemplo, porque el vendedor le vendió mercadería robada, o mercadería que infringe derechos de propiedad industrial (marcas – patentes) o derechos intelectuales (copy right),
- Tiempo, forma y lugar de pago del precio,
- Derecho aplicable al contrato,
- Jurisdicción competente en caso de conflicto.

TÉRMINOS QUE CONTINÚAN SIENDO REGULADOS EN LA VERSIÓN 2000.

En la versión 2000 continúan siendo regulados, con los cambios que en cada caso más adelante señalaremos, los siguientes trece términos:

EXW	Ex Works	En Fábrica
FCA	Free Carrier	Franco Transportista
FAS	Free Alongside Ship	Franco al costado del Buque
FOB	Free On Board	Franco a Bordo
CFR	Cost and Freight	Coste y Flete
CIF	Cost, Insurance and Freight	Coste, Seguro y Flete
CPT	Carriage Paid To	Transporte Pagado Hasta
CIP	Carriage and Insurance Paid To	Transporte y Seguro Pagado Hasta
DAF	Delivered at Frontier	Entregada en Frontera
DES	Delivered Ex Ship	Entregada sobre Buque
DEQ	Delivered Ex Quay	Entregada en Muelle
DDU	Delivered Duty Unpaid	Entregada Derechos No Pagos
DDP	Delivered Duty Paid	Entregada Derechos Pagos

IMPORTANCIA DE DEFINIR CON EXACTITUD EL LUGAR Y EL MOMENTO EN QUE EL VENDEDOR TRANSMITE LOS RIESGOS DE LAS MERCADERÍAS AL COMPRADOR: VENTAJAS DE LA UTILIZACIÓN DE LOS INCOTERMS.

Sin lugar a dudas, para el empresario uno de los problemas más acuciantes en una operación de compraventa internacional es determinar con precisión desde que momento (o hasta que momento) debe hacerse cargo de los riesgos que puedan sufrir las mercaderías, vale decir, determinar si el comprador estará o no obligado a pagar el precio de aquellas mercaderías que han sido dañadas o perdidas.

Este importantísimo tema es una cuestión que han encarado todos los sistemas jurídicos de los distintos países, adoptando distintos criterios, muy variados entre sí.

Los Incoterms 2000 adoptan el criterio de transmisión de riesgos vigente en la CISG, especificando claramente en cada uno de los trece términos en qué lugar se efectúa la transmisión de los riesgos del vendedor al comprador. Así vemos que los riesgos se transmiten

del vendedor al comprador, según los Incoterms 2000, cuando el vendedor pone la mercadería a disposición del comprador de conformidad al término pactado.

Para simplificar el estudio del régimen de transmisión de riesgos, pueden agruparse los trece términos en tres grupos, a saber:

D. "GRUPO DE SALIDA"

Este grupo está integrado únicamente por el término EXW.

Los riesgos son transmitidos por el vendedor al comprador en un punto interno del territorio del país del vendedor (generalmente su fábrica), **previo** al despacho aduanero de la mercadería para su exportación. De esta forma se imponen el máximo de obligaciones al comprador, quien asumirá todos los riesgos relativos a las mercaderías, a su transporte y a la obtención de las autorizaciones para su exportación desde la puerta de la fábrica del vendedor o desde el depósito que haya sido designado en el contrato de compraventa.

E. "GRUPO DE EMBARQUE"

Integrado por los subgrupos F (términos FCA, FAS y FOB) y C (términos CFR, CIF, CPT y CIP).

Los riesgos en TODOS estos términos son transmitidos por el vendedor al comprador en el punto en que se inicia el transporte de las mercaderías (al que denominaremos en forma genérica "puerto de embarque", lugar que será precisado al analizar cada término).

En todos estos términos el vendedor asume la obligación de transportar –a su exclusivo costo y riesgo- la mercadería desde su establecimiento y hasta el "puerto de embarque" (a menos que en el término FCA se pacte que el lugar de entrega sea la fábrica del vendedor, en cuyo caso éste entregará la mercadería en su fábrica al transportista ya cargada sobre el medio de transporte dispuesto por el transportista contratado por el comprador).

En todos estos términos (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT y CIP) el vendedor está obligado a entregar sus mercaderías ya despachadas para su exportación.

Aquí hay un cambio fundamental en la versión 2000, ya que hasta el 31 de diciembre de 1999, bajo el término FAS era el comprador el que debía despachar para la exportación la mercadería.

En todos los términos que integran el subgrupo C el vendedor asume además la obligación de contratar el transporte de las mercaderías hasta el destino indicado en el contrato de compraventa (generalmente el país del comprador). SIN EMBARGO, LOS RIESGOS DE LAS MERCADERÍAS SON TRANSFERIDOS POR EL VENDEDOR AL COMPRADOR EN EL "PUERTO DE EMBARQUE".

F. "GRUPO DE LLEGADA"

Este grupo está integrado por todos los términos "D" (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP).

Los riesgos en estos términos son transmitidos por el vendedor al comprador en el punto de destino indicado en el contrato de compraventa siendo obligación del vendedor realizar todos los trámites relativos a la exportación de las mercaderías y a los permisos para su tránsito por terceros países.

En el término DDP el vendedor asume incluso la obligación de efectuar los trámites de importación de las mercaderías en el país del comprador.

Desde el 1° de enero del 2000 el vendedor ya no es responsable de efectuar el despacho a plaza de las mercaderías vendidas bajo el término DEQ, siendo éste otro fundamental cambio introducido por la versión 2000 de la Incoterms respecto de las obligaciones que tenía en vendedor en la versión 1990.

En todos los términos D el vendedor está obligado a contratar el transporte de la mercadería hasta el punto de destino. A diferencia de los términos C, en los términos D el vendedor asume además todos los costos y riesgos que se originen durante la travesía, ya que transmite los riesgos cuando la mercadería llega a destino.

CONCLUSIÓN

La regla general es que en el caso que el daño o la pérdida sea sobreviniente a la transmisión del riesgo al comprador, éste estará obligado a abonar el precio de las mismas al vendedor y a soportar la pérdida o el daño, excepto que dicha pérdida o daño sea imputable al vendedor.

Por este motivo es tan importante definir con la mayor exactitud posible el momento y lugar en que se transmiten los riesgos del vendedor al comprador, definiciones éstas que se encuentran claramente establecidas en la versión 2000 de los Incoterms.

G.

H. ANÁLISIS DEL GRUPO DE SALIDA

(TÉRMINO EXW)

El Grupo de Salida está integrado únicamente por el **término EXW**.

B. En este término se minimizan las obligaciones y los riesgos del vendedor, maximizándose las del comprador, quien debe hacerse cargo de la mercadería en la fábrica del vendedor o en cualquier otro lugar convenido en el contrato de compraventa (por ejemplo un depósito) siempre ubicado en el país del exportador.

Entrega de la mercadería:

Bajo este término la obligación de entrega de la mercadería por parte del vendedor consiste en ponerla a disposición del comprador en el lugar y tiempo pactados en el contrato de compraventa SIN CARGAR EL VEHÍCULO RECEPTOR. La mercadería deberá encontrarse individualizada ("claramente puesta aparte o identificada de otro modo como la mercancía objeto del contrato" conforme lo establecido en EXW B5).

Embalaje de las mercaderías:

En todos los Incoterms las mercaderías deben ser puestas a disposición del comprador debidamente embaladas. Sin embargo en EXW el vendedor se enfrenta a la dificultad de desconocer qué tipo de transporte contratará el

comprador para trasladar las mercaderías hasta el punto de destino. Por tal razón el comprador está obligado en EXW a comunicarle con suficiente antelación al vendedor el tipo de transporte que contratará, a los efectos que el vendedor pueda embalar la mercadería adecuadamente. El vendedor se liberará de toda responsabilidad embalando la mercadería del modo usual en su plaza si el comprador no le comunica el transporte que contratará.

Gastos que debe soportar el comprador:

Como el lugar de entrega de las mercaderías es un punto interno del país del vendedor, el comprador estará obligado a:

- a) pagar todos los gastos relativos la inspección previa al embarque de las mercaderías AÚN EN AQUELLOS SUPUESTOS EN QUE DICHA INSPECCIÓN SEA OBLIGATORIA SEGÚN LAS DISPOSICIONES VIGENTES EN EL PAÍS DEL EXPORTADOR. EXW es el único Incoterm que impone al comprador abonar estos gastos cuando en el país del exportador las leyes imponen la realización de la inspección pre-embarque).
- b) Contratar –por su cuenta y riesgo- el transporte interno de las mercaderías hasta el puerto de embarque, y
- c) Contratar –por su cuenta y riesgo- el transporte principal hasta el punto de destino (soportando todos los costos y riesgos relativos a la carga, transporte y descarga de las mercaderías).

Será una carga del comprador la contratación del seguro desde la fábrica del vendedor y hasta el punto de destino.

Carga de la mercadería en el medio de transporte:

Hasta la versión 2000 la CCI no establecía en EXW quien debía hacerse cargo del manipuleo de la mercadería hasta su carga en el medio de transporte contratado por el comprador.

La versión 2000 soluciona esta cuestión en forma clara ya que establece que: “A4 El vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar de entrega convenido, SIN CARGAR EL VEHÍCULO RECEPTOR ...”.

Exportación de la mercadería:

Otra cuestión interesante que plantea la utilización de este término es que según lo establecido en B2 será el comprador quien deberá obtener, a su propio riesgo y expensas, todas las autorizaciones oficiales y llevar a cabo todas las formalidades aduaneras para la EXPORTACIÓN de las mercaderías.

Por este motivo la CCI desaconseja la utilización de este término en aquellos casos en que las disposiciones del país del vendedor impongan restricciones o prohibiciones al comprador para realizar los trámites de exportación por no ser residente de dicho país. En estos casos, si las partes continúan interesadas en que los riesgos sean transmitidos al comprador en la fábrica del vendedor, pero que sea el vendedor quien realice por CUENTA Y RIESGO DEL COMPRADOR los trámites de exportación, podrán pactar en el contrato de compraventa que las mercaderías serán entregadas “**EXW (lugar) CLEARED FOR EXPORT**”. De esta forma el vendedor estará obligado a efectuar el despacho de exportación de las mercaderías, pero el riesgo se continuará transmitiendo al comprador cuando las mercaderías sean puestas a su disposición en la fábrica del vendedor o en el depósito designado en el contrato de compraventa.

Si es intención de las partes que el vendedor entregue la mercadería en su fábrica ya despachada para la exportación y asumiendo el vendedor los costos de la exportación Y LOS RIESGOS, las partes deberán pactar el término FCA.

ANÁLISIS DEL GRUPO DE EMBARQUE TÉRMINOS “F” FCA – FAS - FOB

CUESTIONES COMUNES A LOS TÉRMINOS FCA – FAS Y FOB

Este subgrupo, que conjuntamente con el subgrupo C (CFR, CIF, CPT y CIP) integra el denominado Grupo de Embarque, está compuesto por los términos FCA, FAS y FOB.

La letra **F** con la que se designa a este grupo, y con la que comienza cada uno de los términos que lo integran, significa que el vendedor entrega la mercadería LIBRE (en inglés **FREE**) de riesgos y costos al costado del buque en **FAS**, a un transportista en **FCA** o a bordo de un buque en **FOB**.

El lugar geográfico señalado a continuación del término (por ejemplo FOB Buenos Aires) identifica al “puerto de embarque”.

En la anterior versión 1990 se eliminaron los términos FOT, FOR y FOB AIRPORT regulados en la versión 1980. Esta eliminación se debió a que en 1990 la CCI reglamentó el término FCA de modo tal que pueda ser aplicado a cualquier tipo de transporte (camión, tren, avión, buque, multimodal).

Exportación de la mercadería:

Respecto de los trámites y costos relativos a la exportación de las mercaderías, a partir de la versión 2000 hay una solución uniforme en todos los términos F, ya que SIEMPRE es el vendedor quien debe entregar las mercaderías ya despachadas para su exportación.

Hasta el 31 de diciembre de 1999 (fecha hasta la que estuvo en vigencia la versión 1990) el vendedor no estaba obligado a efectuar el despacho para la exportación en el término FAS. Vemos entonces que ésta ha sido una modificación fundamental que entró en vigor el 1° de enero del 2000.

La divisoria de riesgos y de costos:

La principal característica común a todos los términos “F” es que existe un único lugar crítico que es el “puerto de embarque” (analizaremos más adelante en cada término F concretamente cuál es el lugar crítico exacto) donde se transmiten al comprador los riesgos de daño o pérdida de las mercaderías y a partir del cual el comprador asume la totalidad de los costos relativos al seguro, transporte, descarga e importación de las mercaderías.

Transporte “interno” de las mercaderías hasta el “puerto de embarque”:

En todos los términos F el vendedor está obligado a contratar el transporte interno –a su cargo y riesgo- de las mercaderías desde su establecimiento y hasta el puerto de embarque, a menos que se pacte el término FCA y la entrega de la mercadería se efectúe en la fábrica del vendedor, en cuyo caso el transporte deberá ser contratado y abonado por el comprador desde la misma fábrica del vendedor y hasta el punto de destino final. En este último supuesto el vendedor estará obligado a cargar la mercadería en el medio de transporte designado por el comprador, siendo esta una modificación introducida en FCA por la versión 2000 de los Incoterms.

Aviso que debe cursar el comprador al vendedor:

Como el vendedor cumple su obligación de entrega de las mercaderías y transmite los riesgos relativos a las mismas cuando las pone a disposición del transporte (en FAS y FOB) o del transportista (en FCA) designado por el

comprador, éste debe, según B7 “dar al vendedor aviso suficiente sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega a respetar” (en los términos FAS y FOB) o “dar al vendedor aviso suficiente sobre el nombre del transportista y ... especificar el modo de transporte, así como la fecha o plazo dentro del que debe entregársele la mercadería y, llegado el caso, el punto dentro del lugar en que las mercaderías deberían ser entregadas” (en el término FCA). Caso contrario, el vendedor no contará con la información necesaria para poder cumplir su obligación de entrega. Si el comprador no da este aviso debe hacerse cargo de todos los gastos adicionales que haya contraído el vendedor por tal motivo.

En caso de haberse pactado un término F ADDITIONAL SERVICE, el comprador queda liberado de la obligación de cursar el aviso al vendedor establecido en B7, toda vez que el transporte será contratado por el vendedor (por cuenta y riesgo del comprador).

Contratación del transporte “principal” desde el “puerto de embarque” y hasta el destino final:

Hemos dicho que **en ningún término F el vendedor está obligado a contratar el transporte principal**.

Sin embargo, es usual que el comprador solicite al vendedor que, atento que éste se encuentra en una mejor posición para contratar el transporte, lo contrate por cuenta y riesgo del comprador, generalmente bajo la modalidad “pagadero en destino”. Si esta es la voluntad de las partes al celebrar el contrato de compraventa, deberían agregarle al término F en cuestión la cláusula “**ADDITIONAL SERVICE**” identificando el lugar de destino hasta el cual deberá contratar el transporte el vendedor, y el tipo de transporte a contratar.

En el caso de **FCA ADDITIONAL SERVICE**, como el término es apto para cualquier medio de transporte, en el contrato de compraventa debería indicarse cuál es el medio de transporte que deberá contratar el vendedor.

Debe tenerse siempre presente que aún en los supuestos de pactarse un término F ADDITIONAL SERVICE los riesgos sobre las mercaderías son transmitidos al comprador en el “puerto de embarque”.

Diferencia entre los términos F ADDITIONAL SERVICE y los términos C:

La gran diferencia entre pactar un término F ADDITIONAL SERVICE y un término C consistirá en que en el primer caso el vendedor contratará el transporte por cuenta y orden del comprador, siendo obligación del comprador abonar el flete cuando la mercadería llega a destino.

En el segundo caso (términos C) el vendedor contratará el transporte por su propia cuenta, abonando el mismo, ya que el costo del transporte está incluido dentro del precio de las mercaderías. En ambos casos (términos F ADDITIONAL SERVICE y términos C) los riesgos se transmitirán del vendedor al comprador en el puerto de embarque.

Diferencia entre los términos F ADDITIONAL SERVICE y los términos D:

La gran diferencia entre los términos F ADDITIONAL SERVICE y los términos D es que en los términos F ADDITIONAL SERVICE es el comprador el que asume los riesgos de la mercadería durante la travesía (pese a que el vendedor contrata el transporte), en tanto que en los términos D es el vendedor quien además de contratar el transporte principal, soporta todos los riesgos de la mercadería durante la travesía y hasta el punto de destino.

ANÁLISIS DEL TÉRMINO FAS

Entrega de la mercadería y transmisión de los riesgos al comprador:

Según la CCI, cuando las partes pactan el término FAS, el vendedor cumple su obligación de entrega –y por ende

transmite los riesgos al comprador- cuando la mercadería ha sido colocada debidamente individualizada al costado del buque designado por el comprador en el puerto de embarque identificado en el contrato de compraventa.

Atento que la obligación del vendedor de entregar las mercaderías debe cumplirse en la fecha o dentro del plazo comunicado por el comprador –el que debe ajustarse al plazo establecido por el contrato de compraventa- éste, además de abonar los gastos originados en la carga de la mercadería, deberá asumir todos los costos adicionales causados por el arribo tardío del buque al puerto de embarque, por la imposibilidad del transportista de hacerse cargo de la mercadería o por el hecho de que el buque deje de admitir carga antes de la fecha o del vencimiento del plazo comunicado por el comprador al vendedor.

Una vez entregada la mercadería, el vendedor debe cursarle el correspondiente aviso al comprador.

Exportación de la mercadería:

A partir del 1° de enero del 2000 es el vendedor quien en FAS debe efectuar todos los trámites necesarios para exportar la mercadería (obtención de los permisos y demás formalidades aduaneras) asumiendo los riesgos inherentes a los mismos.

Embalaje de la mercadería:

Toda vez que el vendedor conoce desde la celebración del contrato de compraventa, a diferencia del término EXW, que el comprador transportará las mercaderías por vía fluvial o marítima, deberá embalar las mercaderías de una forma apta para su transporte por dicho medio, a menos que sea usual en el tráfico específico suministrar la mercadería sin embalar.

Aviso que debe cursarle el comprador al vendedor:

Por otra parte, como el comprador está obligado a contratar el transporte, deberá avisarle al vendedor, con la debida anticipación, el nombre del buque, el lugar de carga y la fecha de entrega requerida.

Inspección pre-embarque de la mercadería:

Con relación a los gastos generados por la inspección previa al embarque de las mercaderías, los mismos deben ser pagados por el comprador EXCEPTO si tal inspección es ordenada por las autoridades del país del vendedor, en cuyo caso será obligación del vendedor efectuar y abonar tal inspección.

I. ANÁLISIS DEL TÉRMINO FCA

Entrega de la mercadería y transmisión de los riesgos al comprador:

Cuando las partes pactan el término FCA, el vendedor cumple su obligación de entrega –y por ende transmite los riesgos al comprador- cuando la mercadería ha sido entregada, debidamente individualizada, al transportista designado por el comprador, ya sea:

- a) en el local del transportista: por ejemplo en una terminal de transporte por ferrocarril, estación de flete, terminal o depósito de containers, etc, o
- b) en la propia fábrica del vendedor, cargada sobre el transporte.

Una cuestión que reviste particular importancia para el vendedor es que en el contrato de compraventa se localice

con la mayor precisión posible el lugar en que deberán ser entregadas las mercaderías, toda vez que el vendedor asume los costos y riesgos relativos al transporte interno de las mercaderías desde su establecimiento y hasta el lugar en que deberán ser entregadas al transportista o al transitario (a menos que las mercaderías sean entregadas en la misma fábrica del vendedor).

Exportación de la mercadería:

La mercadería debe ser entregada ya despachada para su exportación. Por lo tanto, será el vendedor quien deberá obtener a su exclusivo riesgo y expensas todas las autorizaciones y documentación relativas a la exportación. Esta obligación estará presente en todos los restantes términos (FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU y DDP) y desde el 1° de enero del 2000 también está presente en el término FAS.

Asunción de costos y riesgos por parte del comprador:

Atento que en FCA el vendedor transmite los riesgos y costos al entregar la mercadería al transportista, es el comprador quien asume todos los riesgos y costos originados en el manipuleo de las mercaderías desde su recepción por parte del transportista (INCLUYENDO LA DESCARGA DEL MEDIO DE TRANSPORTE INTERNO UTILIZADO POR EL VENDEDOR PARA TRANSPORTAR LA MERCADERÍA DESDE SU FÁBRICA Y HASTA EL DEPÓSITO DEL TRANSPORTISTA), su carga en el medio de transporte contratado por el comprador y durante la travesía y hasta su arribo al establecimiento del comprador.

La única excepción consiste en el supuesto que las partes hayan pactado en el contrato de compraventa que el vendedor deberá entregar las mercaderías al transportista designado por el comprador en la propia fábrica del vendedor. En este caso el vendedor estará obligado a manipular la mercadería en su establecimiento hasta estar completamente cargada en el medio de transporte, asumiendo los costos y riesgos de la operación de carga. Por supuesto, los riesgos de la travesía hasta el arribo al establecimiento del comprador son siempre asumidos por el comprador en FCA.

Transportes aptos cuando se pacta el término FCA:

La particularidad del término FCA (compartida con los términos CPT, CIP, DAF, DDU y DDP) es que resulta apto para el transporte de las mercaderías por cualquier medio, toda vez que los riesgos se transmiten al comprador cuando la mercadería es entregada al transportista (y no a un medio de transporte específico como ocurre en FAS, FOB, DES y DEQ, en que la mercadería debe ser transportada obligatoriamente en un buque). Por su parte, el término EXW, como ya señalamos, es ajeno a la noción de un contrato de transporte previsto en el contrato de compraventa.

FCA reemplazó en la versión 1990 a los términos FOR, FOT Y FOB AIRPORT que estaban regulados en la versión 1980. Este reemplazo se debió a que FCA es un término apto para el transporte de la mercadería tanto por camión (antes FOT), por tren (antes FOR) y por avión (antes FOB AIRPORT).

Modo de entrega según el transporte contratado por el comprador:

A partir del 1° de enero del 2000 las reglas aplicables son genéricas y mucho más sencillas que las de la versión 1980, a saber:

- a) si la entrega se efectúa al transportista en el establecimiento del vendedor: la entrega concluirá cuando el vendedor haya cargado las mercaderías en el medio de transporte remitido por el transportista.
- b) Si la entrega no se efectúa en el establecimiento del vendedor: éste deberá transportarla hasta el local del transportista y entregarla SOBRE E VEHICULO UTILIZADO POR EL VENDEDOR. Será el transportista quien deberá descargar las mercaderías, manipularlas y volver a cargarlas en su medio de transporte.

Eventual contratación del transporte principal por el vendedor:

Otra particularidad de este término, que debe ser cuidadosamente estudiada al momento de celebrar el contrato de compraventa, es que a diferencia de lo que sucede en FAS y en FOB, el vendedor está **autorizado (no obligado)** a contratar el transporte principal hasta el punto de destino indicado por el comprador en el contrato de compraventa, en los siguientes supuestos y sujeto a las siguientes condiciones:

- 1- cuando así esté establecido en el contrato de compraventa (en cuyo caso la contratación del transporte será una obligación del vendedor)
- 2- cuando el contrato de compraventa nada diga al respecto, y con posterioridad a su celebración el comprador le solicite al vendedor la contratación del transporte (en este supuesto, el vendedor quedará obligado a contratarlo, a menos que inmediatamente de recibida la solicitud cursada por el comprador le comunique su falta de interés o su imposibilidad de contratar el transporte)
- 3- cuando sea práctica comercial que el vendedor bajo el término FCA contrate el transporte (en este caso el vendedor podrá contratarlo –no está obligado a ello- a menos que el comprador le comunique con la debida anticipación, que será él quien procederá a contratarlo).

En todos los casos en que bajo el termino FCA el vendedor contrate el transporte, lo hará siempre por cuenta y riesgo del comprador (conforme A3), **sin abonar el costo del mismo** (toda vez que a diferencia de los términos C- el costo del transporte no está incluido en el precio de las mercaderías vendidas). El vendedor **tampoco asume los riesgos durante la travesía**, toda vez que éstos se transmiten al comprador en el “puerto de embarque”. Sin embargo, el vendedor será responsable frente al comprador por los daños y perjuicios que pueda ocasionarle la contratación de un transporte inadecuado.

J. ANÁLISIS DEL TÉRMINO FOB

Entrega de la mercadería y transmisión de los riesgos al comprador:

Según la CCI, cuando las partes pactan el término FOB, el vendedor cumple su obligación de entrega –y por ende transmite los riesgos al comprador- cuando la mercadería sobrepasa la borda del buque designado por el comprador en el puerto de embarque identificado en el contrato de compraventa.

A los efectos de la entrega, tanto en este término como en FAS, la CCI debió hacer referencia a que la misma se llevará a cabo “en la forma acostumbrada en el puerto” de embarque, motivo por el cual y como lo señala la CCI en el punto 12 de la Introducción de la versión 2000 de los Incoterms (publicación N° 590) “... es deseable que vendedores y compradores estén debidamente informados de tales costumbres cuando negocien su contrato y que, en caso de incertidumbre, aclaren su posición jurídica incluyendo cláusulas adecuadas en el contrato de venta...”

Atento que la obligación del vendedor de entregar las mercaderías debe cumplirse en la fecha o dentro del plazo comunicado por el comprador –el que debe ajustarse al plazo establecido por el contrato de compraventa- éste deberá asumir todos los costos adicionales causados por el arribo tardío del buque al puerto de embarque, por la imposibilidad del transportista de hacerse cargo de la mercadería o por el hecho de que el buque deje de admitir carga antes de la fecha o del vencimiento del plazo comunicado por el comprador al vendedor.

Una vez entregada la mercadería, el vendedor debe cursarle el correspondiente aviso al comprador.

Embalaje de la mercadería:

Toda vez que el vendedor conoce desde la celebración del contrato de compraventa que el comprador transportará las mercaderías por vía fluvial o marítima, deberá embalar las mercaderías de una forma apta para su transporte por dicho medio, a menos que sea usual en el tráfico específico suministrar la mercadería sin embalar.

Aviso que debe cursarle el comprador al vendedor:

Por otra parte, como el comprador está obligado a contratar el transporte, deberá avisarle al vendedor, con la debida anticipación, el nombre del buque, el lugar de carga y la fecha de entrega requerida.

Inspección pre-embarque de la mercadería:

Con relación a los gastos generados por la inspección previa al embarque de las mercaderías, los mismos deben ser pagados por el comprador EXCEPTO si tal inspección es ordenada por las autoridades del país del vendedor, en cuyo caso será obligación del vendedor efectuar y abonar tal inspección.

Variantes al término FOB no reguladas por la CCI:

En la introducción a la versión 2000 de los Incoterms la CCI señala que cláusulas usuales en los contratos de transporte tales como **FOB STOWED** (a bordo estibada) y **FOB STOWED AND TRIMMED** (a bordo estibada y trincado) son utilizadas por vendedores y compradores en el contrato de compraventa. Estas variantes a los Incoterms no están expresamente reguladas en la actual versión, motivo por el cual si bien pueden resultar muy convenientes su inclusión en el contrato de transporte a celebrar entre el comprador y el transportista (ya que precisarán como deberán ser estibadas las mercaderías, por ejemplo), su inclusión en el contrato de compraventa puede resultar traumática. En este caso es recomendable que las partes aclaren al pactar estas variantes si el vendedor se deberá hacer cargo únicamente de los cargos de estiba y trincado y si lo que las partes pretenden es que el vendedor también se haga cargo de los riesgos.

Utilización inapropiada del término FOB:

Este término, sin lugar a dudas el más difundido y utilizado en el comercio exterior presenta es utilizada incorrectamente en la gran mayoría de los casos. La CCI en la Introducción a la versión 2000 contempla este grave problema al expresar: “Desafortunadamente, algunos comerciantes emplean la expresión “FOB” solamente para indicar cualquier punto de entrega –como “FOB FABRICA”, “FOB PLANTA”, “FOB EN LA FABRICA DEL VENDEDOR” y otros puntos en tierra –descuidando de ese modo el significado de la abreviatura Franco A Bordo. Ese uso del FOB tiende a crear confusión y debe ser evitado”..

La CCI también indica que “la expresión FOB de entregar las mercancías “a bordo del buque” puede parecer actualmente inapropiada en muchos casos... Desafortunadamente los comerciantes continúan utilizando FOB cuando está totalmente fuera de lugar, provocando así riesgos para el vendedor posteriores a la entrega de las mercancías al transportista designado por el comprador. El uso de FOB sólo es apropiado cuando se desea entregar las mercancías “a través de la borda del buque” o, en todo caso, “al buque” y no cuando se entregan las mercancías al transportista y después entran al buque ...” para esos supuestos la CCI recomienda enfáticamente utilizar el término FCA.

ANÁLISIS DEL GRUPO DE EMBARQUE (CONTINUACIÓN)

TÉRMINOS “C”

CFR – CIF – CPT – CIP

Este subgrupo, que conjuntamente con el subgrupo F antes analizado, integra el denominado GRUPO DE EMBARQUE, está compuesto por cuatro términos, a saber: CFR, CIF, CPT, CIP.

La letra C con la que se designa a este grupo y con la que comienza cada Incoterm que lo integra, significa que el vendedor debe soportar ciertos costos (en inglés “costs”) como ser la contratación del transporte en todos los términos C y además la contratación del seguro en CIF y CIP desde el lugar en que se transmitieron los riesgos.

El comprador cuando adquiere mercaderías bajo un término C paga un precio superior que al comprarlas bajo un término F, toda vez que el precio incluye el costo del transporte hasta el lugar de destino indicado luego del Incoterm, y además el costo del seguro en los términos CIF y CIP.

El lugar geográfico señalado a continuación del término (por ejemplo CIF Buenos Aires) ya no identifica al “puerto de embarque” como en los términos F, sino que identifica al lugar hasta el cual debe cargar el vendedor con los costos del transporte y –en CIF y CIP- también con los costos del seguro. Por tal motivo una compraventa CIF Buenos Aires es una operación en virtud de la cual un vendedor embarca la mercadería en un puerto que no surge del Incoterm CIF, donde transmite los riesgos al comprador, haciéndose cargo del vendedor de los costos del transporte y del seguro desde dicho puerto de embarque y hasta el puerto de Buenos Aires.

Localización de las divisorias de riesgos y de costos:

La principal característica común a todos los términos C es que –a diferencia de los términos F- existen dos lugares críticos:

- 1- el “puerto de embarque” (analizaremos a continuación en cada término C cuál es el lugar crítico exacto) donde se transmiten al comprador los riesgos de daño o pérdida de las mercaderías, y
- 2- el “punto de destino” hasta el cual el vendedor asume el costo del transporte (al que se agrega el costo del seguro hasta dicho punto de destino en los términos CIF y CIP). La letra “I” hace referencia a la palabra “insurance” que significa “seguro” en inglés.

Transmisión de riesgos:

Concretamente el sistema de transmisión de riesgos en cada término, según lo establecido en las reglas A4, A5 y B5 es el siguiente:

- 1- en los términos CFR y CIF (aptos únicamente para transporte marítimo o fluvial) los riesgos se transmiten al comprador cuando las mercaderías pasan la borda del buque en el puerto de embarque. Por esta razón, son aplicables a estos términos todas las consideraciones efectuadas sobre la transmisión de riesgos al analizar el término FOB.
- 2- En los términos CPT y CIP (aptos para todo tipo de transporte) los riesgos se transmiten al comprador cuando las mercaderías son puestas a disposición del transportista o, si hay varios transportistas sucesivos, cuando se entrega al primer porteador, en la fecha o dentro del plazo estipulado, para su transporte al lugar de destino mencionado luego del término C. Son aplicables a estos términos todas las consideraciones efectuadas sobre la transmisión de riesgos al analizar el término FCA.

Exportación de la mercadería:

Respecto de los trámites relativos a la exportación de la mercadería, en todos los términos C el vendedor está obligado a despachar las mercaderías para su exportación y a pagar los costos de la inspección previa al embarque solo cuando sea una obligación impuesto al vendedor por las normas de su país. Si el país del

exportador no impone la obligación de realizar la inspección preembarque, será el comprador quien deba abonar los costes de esta inspección. El comprador siempre es responsable del despacho a plaza (importación) de las mercaderías

Contratación obligatoria del transporte principal por el vendedor:

A diferencia de los términos F, en los términos C es el vendedor el obligado SIEMPRE a contratar el transporte (no solo el que cubra el trayecto comprendido entre su establecimiento y “el puerto de embarque”, sino también el transporte principal hasta el puerto de destino en el país del comprador), pese a lo cual transmite siempre los riesgos “en el puerto de embarque”.

En lo que respecta al tipo de transporte que deberá contratar el vendedor, debe tenerse en cuenta que los términos CFR y CIF son aptos únicamente para transporte marítimo o fluvial (toda vez que los riesgos se transmiten al pasar la borda del buque en el puerto de embarque, al igual que en FOB). Los términos CPT y CIP, en cambio, son aptos para cualquier tipo de transporte (los riesgos se transmiten al ser entregados al transportista). Por “transportista”, en los Incoterms 2000, debe entenderse “cualquier persona que, en un contrato de transporte se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de estos modos”. Asimismo, la CCI aclara que “si se utilizan transportistas sucesivos para el transporte al destino convenido, el riesgo se transmite cuando la mercadería se ha entregado al primer porteador”.

Debe tenerse presente que en todos los términos C el vendedor deberá soportar todos los riesgos de daño o pérdida de la mercadería durante la travesía y con posterioridad a su llegada a destino si los mismos fueron causados como consecuencia de la contratación de un tipo de transporte inadecuado.

Como el vendedor transmite los riesgos en el “puerto de embarque”, en ningún término C el vendedor es responsable por los riesgos de la mercadería una vez entregada al transporte (en los términos CFR y CIF) o al transportista (CPT y CIP). Con relación a los costos que se generen durante el transporte y en el punto de destino (especialmente los costos de descarga de la mercadería) según la regla B6 es el comprador quien debe “pagar todos los gastos relacionados con la mercadería desde el momento en que haya sido entregada de acuerdo con la regla A4 (a bordo del buque en CFR y CIF o entregada al transportista en CPT y CIP) y ... paga todos los gastos y cargas relacionados con la mercancía mientras está en tránsito (con excepción del costo del transporte propiamente dicho) hasta su llegada al punto de destino, así como los gastos de descarga (incluyéndose en CFR y CIF los denominados costos de “barcazas” y de “muellaje”)”.

Comunicaciones que deberán cursarse el vendedor y el comprador:

Al analizar los términos F recalcamos la importancia, según la regla B7 de la obligación del comprador de comunicarle al vendedor el nombre del buque (en FAS y FOB) o del nombre del transportista (en FCA), el punto de carga y la fecha de entrega, toda vez que el vendedor en los términos F depende de dicha comunicación para saber cuándo, dónde y a quien debe entregar las mercaderías.

Sin embargo, en los términos C como es el vendedor quien contrata el transporte, el comprador no debe enviarle una notificación identificando el buque o transportista que trasladará las mercaderías. Por esta razón, la obligación del comprador de enviar una comunicación al vendedor según la regla B7 en los términos C se reduce a la obligación del comprador de informarle al vendedor el tiempo de embarque de la mercadería y el punto de destino hasta el cual debe ser transportada la mercadería. Esta comunicación debe ser cursada por el comprador solo si la fecha de embarque y el punto de destino no están identificados en el contrato de compraventa.

Concordantemente adquiere fundamental importancia en los términos C la obligación del vendedor de comunicar al comprador la entrega de la mercadería, identificando el transporte contratado (conforme a la regla A7). En dicha comunicación el vendedor debe suministrar al comprador toda la información que precise para adoptar las medidas necesarias para recibir las mercaderías.

Descarga de la mercadería en el destino final:

La única excepción a la obligación del comprador de asumir los **costos** generados durante el transporte y los de

descarga, es que los mismos hayan sido contraídos por el vendedor al contratar el transporte, lo que es común en el supuesto de transporte de las mercaderías por líneas regulares.

Sin embargo, esta cuestión puede generar controversias entre un vendedor y un comprador de mercaderías vendidas bajo un término C si en el contrato de compraventa no se estableció la obligación de contratar un transporte por línea regular, y el vendedor procede a contratar un transporte que no corresponde a una línea regular y que no le cobra al vendedor el costo de descarga. En este supuesto el comprador se verá obligado, conforme la regla general establecida en B6, a abonar dichos costos al recibir las mercaderías.

Para evitar este tipo de controversias, en algunos casos, las partes agregan a los términos **CFR y CIF** la palabra **"LANDED"**, ajena a los Incoterms CCI 2000. Esta expresión ha sido interpretada como el acuerdo de las partes en virtud del cual el vendedor asumirá todos los costos de descarga de la mercadería en el punto de destino indicado a continuación del término C.

En cambio, si es intención de las partes que sea el comprador quien asuma los costos de descarga de la mercadería, es común que se agregue a los términos **CFR y CIF** la palabra **"UNDISCHARGED"**, también ajeno a los Incoterms 2000.

La CCI en el párrafo 9.3 de la Introducción de los Incoterms 2000 desaconseja el agregado de estas palabras por los riesgos que implica alterar la interpretación del Incoterm en cuestión. Básicamente, el riesgo consiste en que se interprete que además de una carga se está imponiendo la asunción de un riesgo al vendedor hasta la llegada de la mercadería, incompatible con el sistema de transmisión de riesgos de los términos C (en los que los riesgos se transmiten SIEMPRE en el puerto de embarque. Por este motivo, la CCI señala que "...es aconsejable no usar abreviaturas añadidas a los términos C a menos que, en un tráfico determinado, el significado de las abreviaturas sea claramente entendido y aceptado por las partes contratantes o sea conforme a la ley aplicable o a la costumbre del comercio".

En los supuestos de contratación bajo los términos CPT y CIP (aptos para cualquier tipo de transporte) es común que las partes anexas la palabra **"LOADED"**, con la intención de dejar establecido que será el vendedor quien soporte los costos que genere la descarga de la mercadería en el punto de destino indicado, su manipuleo dentro de la terminal del transportista e incluso el costo que genera la carga de la mercadería en el vehículo contratado por el comprador para trasladar la mercadería desde el depósito del transportista (en el país de destino) y hasta su establecimiento. Este agregado también es ajeno a los Incoterms 2000 y, aunque la CCI no hace mención a esta problemática en la Introducción de la Publicación 560, son aplicables a la misma las consideraciones efectuadas respecto de los agregados **"LANDED"** y **"UNDISCHARGED"** a los términos CFR y CIF.

Inspección pre-embarque de la mercadería:

Es recomendable que el comprador al pactar un término C exija al vendedor que determine en el contrato de compraventa cuál va a ser el punto de inicio del transporte (identificando el "puerto de embarque") a los efectos de determinar el lugar donde se le transmitirán los riesgos de la mercadería, y por ende, el lugar donde deberá inspeccionar la mercadería a los efectos de determinar si existe alguna falta de conformidad material y poder así rehusarla. Obviamente se encontrará con la negativa de aquel vendedor que al momento de la celebración del contrato no haya decidido aún el lugar desde el cual remitirá las mercaderías.

Debe tenerse presente que la Argentina ha ingresado al grupo de países que exigen que la mercadería sea sometida en origen a la Inspección Preembarque por parte de alguna de las empresas calificadas al efecto por el estado Argentino. De conformidad con A10 el vendedor está obligado a prestarle al comprador, a petición, riesgos y expensas de éste, la ayuda requerida para obtener cualesquiera documentos que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercadería. Por este motivo el vendedor estará obligado a colaborar con el comprador argentino en la realización de la Inspección Preembarque. A tal fin, obviamente, deberá comunicar al comprador cuál es el "puerto de embarque" de la mercadería, con una anticipación suficiente como para que el comprador pueda solicitarle a alguna de las empresas autorizadas por el Gobierno Nacional que proceda a inspeccionar las mercaderías en dicho lugar.

Plazo para el arribo de la mercadería:

El vendedor al pactar un término C en el contrato de compraventa debe tener presente que si bien él es el obligado a contratar el transporte hasta el punto de destino indicado a continuación del Incoterm, de ningún modo debe asumir responsabilidad alguna relativa al tiempo de llegada de la mercadería al punto de destino. Como señaló Jan Ramberg en su "Guide to incoterms 1990", si las partes celebran un contrato de compraventa utilizando un término C y pactan una fecha o plazo para el arribo de las mercaderías en el punto de destino el contrato se tornará sumamente ambiguo, ya que podrá interpretarse que:

- a) el vendedor está obligado a contratar el transporte de las mercaderías y asume el riesgo por su arribo tardío, o
- b) el vendedor está obligado a contratar un transporte por cuyo intermedio sea razonable que las mercaderías arriben al punto de destino en la fecha o dentro del plazo establecido en el contrato de compraventa, pero sin asumir el riesgo del retraso.

Para evitar estos conflictos de interpretación, si es intención de las partes que el vendedor contrate el transporte y se obligue a entregar las mercaderías en el punto de destino en una fecha determinada o dentro de un plazo determinado, deberán pactar algún término correspondiente al denominado "grupo de llegada" (términos D). Desde ya las partes deberán tener en cuenta que la principal diferencia entre los términos C y D consiste en que si bien en ambos el transporte es contratado y pagado por el vendedor, en los C se transmiten los riesgos en el "puerto de embarque", mientras que en los D se transmiten cuando la mercadería es entregada en el punto de destino, asumiendo el vendedor todos los riesgos de daño o pérdida de las mercaderías durante el transporte, así como el retraso del mismo.

Contratación obligatoria del seguro por el vendedor en CIF y CIP:

Con relación al seguro, en los términos CIF y CIP es obligación del vendedor la contratación de un seguro hasta el punto de destino indicado en el contrato de compraventa. Esta obligación del vendedor está establecida en la regla A3b de la siguiente forma: "obtener a sus propias expensas y según lo acordado en el contrato, un seguro en que el comprador o cualquiera otra persona que tenga un interés asegurable en la mercancía, quede facultado para reclamar directamente del asegurador, y proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura de seguro. El seguro será contratado con aseguradores o con una compañía aseguradora de buena reputación y, si no hay ningún acuerdo expreso en contrario, estará de conformidad con la cobertura mínima de las "Institute Cargo Clauses" del Institute of London Underwriters (Instituto de Aseguradores de Londres) o de cualquier otro conjunto de cláusulas similares. La duración de la cobertura habrá de estar de acuerdo con las reglas B5 y B4 de los términos CIF o CIP, según el caso.

A petición del comprador, el vendedor deberá facilitar, a expensas del comprador, un seguro contra los riesgos de guerra, huelgas, motines y perturbaciones civiles, si fuera asegurable.

El seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más un diez por ciento (esto es, el 110% del valor de las mercaderías CIF o CIP) y será concertado en la moneda del contrato.

Como los riesgos del transporte de las mercaderías son asumidos por el comprador desde la entrega de las mercaderías en el "puerto de embarque", será el comprador el interesado en determinar en el contrato de compraventa el tipo de cobertura que desea que el vendedor contrate (por ejemplo una cobertura conforme a las cláusulas A, B o C de las Institute Cargo Clauses o conforme a cualesquiera otras reglas a las que las partes hagan referencia en el contrato de compraventa). A los efectos de establecer el tipo de cobertura que deberá contratar el vendedor, el comprador deberá tener especialmente en cuenta las características de las mercaderías, el medio de transporte que contratará el vendedor y la ruta usada por ese medio. Sin perjuicio de lo que las partes hayan acordado en el contrato de compraventa, debe tenerse en cuenta que según B10 el comprador está obligado a proporcionar al vendedor, a petición de éste, la información necesaria para contratar el seguro.

Puede suceder que al negociar el contrato de compraventa el vendedor informe al comprador que ha contratado una "cobertura abierta" con una determinada compañía de seguros, motivo por el cual venderá las mercaderías bajo el término CIF o CIP pero sin obligarse a contratar un seguro determinado, sino que incluirá la operación concreta dentro de la "cobertura abierta". En este caso es recomendable que, como mínimo las partes agreguen al término **CIF o CIP** la expresión **"INSURANCE UNDER OPEN COVER N° OF COMPANY ..."**.

En caso que el contrato de compraventa se limite a indicar que las mercaderías son vendidas bajo el término CIF o

CIP, el vendedor cumplirá su obligación relativa a la contratación de un seguro, cuando pacte con la aseguradora una “cobertura mínima” POR UN MONTO ASEGURADO EQUIVALENTE AL CIENTO DEIZ POR CIENTO DEL PRECIO DE LAS MERCADERÍAS ESTABLECIDO EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA. La función de la cobertura mínima es brindar una cobertura contra la pérdida o daño total de la mercadería causada por riesgos específicos como ser fuego, explosión, colisión o zozobra del buque, pero no cubre los daños causados por rupturas originadas en transbordos ni las pérdidas debidas a rateo, hurto o robo.

La obligación de contratar el seguro por un monto no inferior al 110% del precio de las mercaderías pactado en el contrato de compraventa se remonta a la obligación así establecida en 1906 en la “Marine Insurance Act” inglesa.

Las partes, así como pueden extender los riesgos asegurados a hechos o actos no comprendidos en la cobertura mínima, también pueden aumentar el valor asegurable de las mercaderías por considerar insuficiente el valor mínimo establecido en los Incoterms CIF y CIP, por ejemplo en aquellos supuestos en que la expectativa de ganancias del comprador en la reventa de la mercadería o en su utilización exceda el 10% de sobreprecio establecido en la regla A3b.

Por último consideramos importante señalar que la CCI, al encarar la revisión de los Incoterms que culminó en la anterior versión 1990, debatió acerca de la conveniencia de continuar exigiendo al vendedor CIF y CIP la contratación de un seguro con “cobertura mínima”. En tal sentido fue propuesta una modificación de las reglas entonces identificadas como CIF A3 y CIP A3 (actualmente CIF A3b y CIP A3b de la versión 2000) tendientes a obligar al vendedor a contratar un seguro con cobertura extendida (tipo “instituto Cargo Clause A”), contemplando la posibilidad que las partes acuerden expresamente en el contrato de compraventa la reducción de la cobertura (pactando la obligación del vendedor de contratar un seguro con cobertura intermedia tipo cláusula B o con cobertura mínima tipo cláusula C). Sin embargo esta propuesta no prosperó y la obligación del vendedor continuó consistiendo en la contratación de una “cobertura mínima”.

En la Introducción a la versión 2000 la CCI reconoce que la cobertura mínima exigida por los Incoterms es “inadecuada para la venta de artículos manufacturados por cuanto el riesgo de robo, hurto o manipulación y custodia impropias de las mercaderías requeriría mayor cobertura que la ofrecida por la cláusula C de las Institute Cargo Clauses (cobertura mínima). Sin embargo esta cobertura mínima es conveniente en la comercialización de productos primarios bajo la modalidad CIF.

Si bien al dictarse la versión 2000 de los Incoterms se podría haber adoptado el criterio de obligar al vendedor a contratar una cobertura mínima en CIF (usualmente utilizado para la venta de productos primarios) y una cobertura máxima en CIP (usualmente utilizado para la venta de productos manufacturados), la CCI prefirió mantener en ambos términos la misma obligación de contratar un seguro de cobertura mínima (como históricamente se viene exigiendo al vendedor) a fin de no crear una confusión en la interpretación de ambos términos.

Sigue vigente, por supuesto, la facultad de las partes de pactar en el contrato de compraventa la ampliación de la cobertura, obligando al vendedor a contratar un seguro de cobertura media (tipo cláusula B) o un seguro con la “más amplia cobertura” (tipo cláusula A). En el supuesto que el comprador quiera un seguro contra guerras, revueltas, perturbaciones del orden público, huelgas y otros disturbio, deberá pactarlo expresamente con el vendedor ya que éstos son siniestros no cubiertos siquiera por los seguros tipo cláusula A.

ANÁLISIS DEL GRUPO DE LLEGADA

TÉRMINOS “D”

DAF – DES – DEQ – DDU - DDP

Este conjunto de Incoterms que integran el denominado “Grupo de Llegada” está integrado por los términos DAF, DES, DEQ, DDU y DDP.

La letra D con la que se designa a este grupo, y con la que comienza cada uno de los términos que lo integran, significa que el vendedor entrega la mercadería en el punto de destino (en inglés Destination) asumiendo el vendedor los riesgos y costos hasta que las pone a disposición del comprador en destino.

Divisoria de riesgos y costos:

La principal característica común a todos los términos D es que existe un único lugar crítico donde se transmiten al comprador los riesgos de daño pérdida de las mercaderías y hasta el cual el vendedor asume la totalidad de los costos relativos al transporte interno, la exportación, carga, transporte principal (y en DDP incluso los costos y riesgos de importación de la mercadería).

Este punto crítico se encuentra ubicado en el destino señalado a continuación del término D pactado. El lugar geográfico señalado a continuación del término (por ejemplo DES Buenos Aires) identifica al “puerto de destino”.

En todos estos términos, a diferencia de los F y de los C, los riesgos se transmiten al comprador en el punto de destino indicado en el contrato de compraventa (punto geográfico indicado a continuación del término).

Exportación de las mercaderías:

También en todos estos términos es obligación del vendedor realizar todos los trámites relativos a la exportación de las mercaderías y a los permisos para su tránsito por terceros países.

Inspección pre-embarque de las mercaderías:

Otra característica en común de todos los términos D es que SIEMPRE será el comprador quien deba pagar todos los costos de la inspección pre-embarque de la mercadería, salvo cuando dicha inspección sea exigida por las leyes del país del exportador.

Contratación del transporte principal por el vendedor y asunción de los riesgos durante el transporte:

En todos los términos D el vendedor está obligado a contratar el transporte de las mercaderías hasta el punto de destino, asumiendo (a diferencia de los términos C) todos los costos y riesgos que se originen durante la travesía y hasta el arribo de la mercadería en el punto de destino.

Según la regla A3 el vendedor debe contratar a sus propias expensas el transporte de las mercaderías al punto convenido:

- a) del lugar de entrega en la frontera (término DAF),
- b) del puerto de destino (término DES),
- c) del muelle del puerto de destino (término DEQ),
- d) del lugar interno del país del comprador (términos DDU y DDP).

Asimismo, esta regla A3 establece que si en el contrato de compraventa no se ha acordado ningún punto específico en el lugar de entrega (frontera en DAF, puerto en DES, muelle en DEQ o lugar interno del país del comprador en DDU y DDP), el vendedor puede escoger el punto dentro del lugar de entrega que mejor se adecue a su conveniencia.

Según la regla B7, los Incoterms D establecen que si es el comprador el que debe (de conformidad con el contrato de compraventa) determinar el momento y el lugar preciso de entrega de las mercaderías, debe entonces el comprador dar aviso suficiente al vendedor identificando el lugar y el momento en que deben ser entregadas las mercaderías en destino.

Por su parte, la regla B5 de los términos D establece que si el comprador no da el aviso de conformidad con B7,

debe asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería a partir de la fecha convenida o de la fecha de expiración del plazo fijado para la entrega.

Transportes aptos según los distintos términos D:

Respecto del medio de transporte apto para cada uno de estos términos corresponde señalar que las partes podrán pactar DES y DEQ únicamente para los supuestos de transporte marítimo o fluvial de las mercaderías, en tanto que DAF, DDU y DDP son aptos para cualquier tipo de transporte.

Comunicación que debe cursar el vendedor al comprador:

Otra cuestión común a todos los términos D es la obligación del vendedor establecida por la regla A7 de dar al comprador aviso suficiente del envío de la mercadería al lugar convenido en la frontera (en DAF), de la expedición de la mercadería (en DDU y DDP) o del momento estimado de la llegada del buque (en DES y DEQ) así como cualquier otra información necesaria para que el comprador pueda adoptar las medidas que normalmente hagan falta para permitirle recibir las mercaderías.

Tiempo de arribo de la mercadería al destino:

El vendedor que pactó un término D se obliga a que la mercadería llegue al punto de destino indicado en la fecha o dentro del plazo indicado en el contrato de compraventa (en tanto que el vendedor que pacto un término C solo se compromete a embarcar en la fecha o dentro del plazo indicado en el contrato de compraventa, asumiendo el comprador el riesgo relativo a demoras en el arribo del medio de transporte contratado por el vendedor.

Contratación opcional del seguro por parte del vendedor:

Otro aspecto común a todos los términos de llegada es que según la regla A3b en ningún término D el vendedor está obligado a contratar un seguro. Las reglas son categóricas en este aspecto.

Debemos recordar que los decálogos de obligaciones del vendedor y del comprador formulados por la CCI son, justamente, obligaciones de una de las partes para con la otra. Esto no implica que, por ejemplo, el vendedor no pueda encontrar obligado a asegurar la mercadería por disposiciones legales de su país o del país del comprador. Pero esta obligación no surge de los Incoterms sino del respecto derecho nacional. Tampoco significa que el vendedor tenga prohibido contratar un seguro. Justamente, la prudencia parecería indicar que, al soportar el vendedor los riesgos hasta el momento del arribo de la mercadería al punto indicado en el contrato de compraventa, sería conveniente para el vendedor cubrir dichos riesgos mediante la contratación de un seguro.

Utilización de los términos de llegada (D):

Según sostiene Jan Ramberg en su "Guide To Incoterms 1990", existe una creciente utilización de los denominados "arrivals contracts" (términos D), en especial en aquellos supuestos en los cuales el vendedor culminará un proceso de fabricación o de ensamblado en el país del comprador, o en aquellos casos en los que el vendedor otorga garantías de funcionamiento. En estos supuestos el vendedor estará especialmente interesado en evitar el traspaso de los riesgos antes de la llegada de las mercaderías (por ejemplo en la puerta de su fábrica – EXW- o en el puerto de embarque –términos F y C-) toda vez que deberá garantizar el funcionamiento de la mercadería hasta un momento posterior o hacerse cargo de la misma nuevamente en el país de destino.

En estos supuestos, parecería ser lo más adecuado la utilización de los términos D, quedando en manos del vendedor la contratación de un transporte adecuado y la "custodia" de la mercadería durante la travesía y hasta su arribo al destino convenido. Algunos de estos términos (DDU y DDP, por ejemplo), en los que la mercadería debe ser entregada en un punto interno del país del comprador, son ideales para su utilización en contratos de venta "llave en mano".

ANÁLISIS DEL TÉRMINO DAF

Precisión de la frontera donde se transmitirán los riesgos:

Si bien DAF está ideado para que el traspaso de riesgos sea en la frontera del país del comprador (previo al ingreso a dicho país, motivo por el cual es el comprador quien está obligado a nacionalizar las mercaderías), nada obsta a que las partes indiquen como frontera de destino la de un tercer país a través del cual deba ser transportada la mercadería o incluso la propia frontera del país del vendedor. En los supuestos que la frontera indicada no sea la del país del comprador, éste debe efectuar todas las tramitaciones necesarias –soportando todos los costos y riesgos derivadas de las mismas- a los efectos de que las mercaderías puedan ser transportadas por los terceros Estados.

Transportes adecuados según el término DAF:

Este término es apto para el transporte de las mercaderías por cualquier medio, pese a estar específicamente ideado para el transporte por ferrocarril o camión, como indicaba la CCI en la introducción a este término de la versión 1990.

En la versión 2000 continúa señalando que puede ser utilizado para el transporte de las mercaderías por cualquier medio, pero aclara que si la entrega debe tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o sobre el muelle, las partes deberán pactar DES o DEQ, respectivamente.

Gastos y riesgos de la descarga en frontera:

Los gastos y riesgos de descarga necesarios para recibir la mercadería en la frontera, según la regla B6, están a cargo del comprador. Por este motivo la CCI indica en la introducción a este término que “... si las partes desean que el vendedor se responsabilice de la descarga de la mercancía de los medios de transporte utilizados y asuma los riesgos y costes de descargar, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa”.

Esta es una modificación importante efectuada por la versión 2000, ya que en la versión 1990 los gastos de descarga estaban a cargo del vendedor en aquellos supuestos en que fuera necesario o acostumbrado descargar la mercadería en frontera. Desde el 1° de enero del 2000, en cambio, los gastos y riesgos de descarga son SIEMPRE a cargo del comprador, a menos que se pacte expresamente lo contrario.

Contratación de un transporte más allá de frontera por parte del vendedor (FAS ADDITIONAL SERVICE: transporte “puerta a puerta”):

Puede suceder que las partes convengan en transmitir los riesgos en la frontera del país del comprador (DAF) pero que el vendedor indique al comprador la conveniencia de contratar el transporte (por ejemplo ferroviario) hasta un punto interno de dicho país. En este supuesto las partes podrán contratar bajo la modalidad DAF ADDITIONAL SERVICE, consistiendo el servicio adicional al cargo del vendedor en la contratación del transporte hasta un punto posterior al de la transmisión de los riesgos. Vemos que en este supuesto se desdoblán nuevamente los puntos críticos, la frontera servirá como punto de traspaso de los riesgos y el destino final del transporte como divisoria de costos.

Sin embargo, debe tenerse presente que el vendedor en la modalidad DAF ADDITIONAL SERVICE solo asume –a partir del cruce de la frontera indicada en el contrato- el costo del transporte principal hasta el punto final, sin cargar con eventuales costos adicionales ni con la descarga ni el despacho a plaza de la mercadería, gastos éstos que tendrán que ser siempre soportados por el comprador.

Esta modalidad es sumamente práctica en todos aquellos supuestos en los que la mercadería no tenga que ser

descargada en la frontera para su nueva carga en otro vagón en el país del comprador (problema que surgiría, por ejemplo, en los supuestos de incompatibilidad de trochas o de restricción al ingreso de vagones extranjeros).

En la versión 2000 se regula expresamente la posibilidad de que el comprador solicite al vendedor con posterioridad a la celebración del contrato de compraventa, la contratación del transporte más allá de la frontera. En este caso el vendedor puede optar entre rechazar el pedido del comprador (en cuyo caso deberá avisarle tal decisión) o aceptar la celebración del contrato de transporte “puerta a puerta”, en cuyo caso queda obligado a entregarle al comprador (si éste así lo pide) el documento de transporte puerta a puerta que cubra en condiciones usuales el transporte de las mercaderías hasta el lugar indicado por el comprador más allá de la frontera. Por su parte, el comprador estará obligado, en este caso, a proporcionarle al vendedor la autorización del control de cambio, los permisos, demás documentación y la dirección del destino final de la mercadería en el país de importación, a fin que el vendedor pueda conseguir el documento de transporte puerta a puerta.

Diferencias entre DAF y CPT:

La principal diferencia entre DAF y CPT (término que como analizamos anteriormente implica el transporte de la mercadería hasta un lugar indicado, por cualquier medio de transporte) es que, si bien en ambos términos el transporte principal es pagado por el vendedor, bajo la modalidad CPT los riesgos son transmitidos al comprador en el punto de inicio del transporte principal cuando las mercaderías son puestas en custodia del transportista, mientras que en DAF los riesgos son transmitidos al comprador cuando llegan a la frontera indicada (vale decir que las mercaderías viajan por cuenta y riesgo del vendedor).

Variantes al término DAF no reguladas por los Incoterms 2000:

La CCI en el párrafo 9.4 de la Introducción a la versión 2000 de los Incoterms alerta sobre la utilización de ciertos términos en el tráfico ferroviario tales como “FRANCO BORDER”, “FRANCO-FRONTIERE” y “FREI GRÄNZE”.

En tal sentido la CCI advierte que “... normalmente no se quiere que el vendedor asuma el riesgo de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte hasta la frontera”, motivo por el cual recomienda que “en esas circunstancias sería preferible utilizar CPT indicando la frontera...” o “... si las partes desean que el vendedor corra con el riesgo durante el transporte sería apropiado (utilizar el término) DAF, indicando la frontera.”

ANÁLISIS DE LOS TÉRMINOS DES Y DEQ

La principal diferencia entre estos dos términos aptos para el transporte marítimo o fluvial de las mercaderías, es que bajo la modalidad DES, el vendedor está obligado a poner la mercadería a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino, asumiendo el comprador el riesgo y los costos de su descarga, así como la realización de todos los trámites de importación y pago de derechos aduaneros. En el segundo caso (DEQ), en cambio, el vendedor está obligado a descargar la mercadería en el puerto de destino y a ponerla a disposición del comprador sobre el muelle **SIN DESPACHARLA A EXPORTACIÓN**, soportando el comprador todos los costos y riesgos de la nacionalización de la mercadería.

La versión 2000 de los Incoterms introdujo un cambio fundamental en el término DEQ, ya que en la versión 1990 era el vendedor quien soportaba los riesgos y costos del despacho de importación de la mercadería. A partir del 1° de enero del 2000, en cambio, es el comprador quien soporta estos costos y riesgos, motivo por el cual, el único término en la actualidad que obliga al vendedor a despachar la mercadería a plaza (importación) es DDP.

Según Jan Ramberg, no existirá diferencia alguna entre los términos DES y DEQ cuando el vendedor haya contratado un transporte de línea regular, toda vez que dentro de los costos del transporte asumidos por el vendedor estará incluido el costo de descarga de la mercadería. Sí, en cambio, son evidentes las diferencias entre DES y DEQ cuando el vendedor “chartea” un buque, ya que en este supuesto no suele estar incluido en el

precio del flete el costo de la descarga de las mercaderías.

Es probable que las partes pacten el término DEQ al solo efecto de asegurarse que el vendedor es el obligado a afrontar los costos y riesgos de la descarga de la mercadería. Esto sucedió durante la vigencia de la versión 1990, con el único inconveniente que, como ya hemos dichos, según esa versión el vendedor DEQ debía además de descargar la mercadería despacharla a plaza. Para evitar esta obligación del vendedor, durante la vigencia de la versión 1990 se aconsejaba pactar el término **DEQ DUTY UNPAID NOT CLEARED FOR IMPORT** si la voluntad de las partes era simplemente que el vendedor se ocupara de la descarga y el comprador de la importación. Si, en cambio, las partes querían que el vendedor descargara las mercaderías y las nacionalizara pero sin abonar los derechos correspondientes (por ejemplo porque no existían convenios de doble imposición entre los países del vendedor y del comprador que reconocieran al vendedor los impuestos pagados en el país del comprador), las partes podía pactar **DEQ DUTY UNPAID** (en función del cual el vendedor descargaba y despachaba pero sin pagar impuestos). También podía optar por la variante **DEQ VAT UNPAID** (en virtud de la cual el vendedor descargaba, despachaba a importación y pagaba todos los derechos menos el impuesto al valor agregado).

Todas estas variantes han perdido razón de ser desde la entrada en vigencia de la versión 2000, ya que al pactar el término DEQ el vendedor no estará obligado a despachar las mercaderías. Por esta razón, si las partes quieren asegurarse que luego del transporte marítimo el vendedor entregue las mercaderías descargadas, simplemente deben pactar el término DEQ sin variante alguna.

A partir de la versión 2000, entonces, será el comprador quien, tanto en DES como en DEQ esté obligado a soportar los costos y riesgos de la manipulación de la mercadería (desde el buque en DES y desde el muelle en DEQ) para su depósito en la terminal del transportista u otra almacén, así como la nacionalización de la mercadería y su traslado hasta el establecimiento del comprador.

ANÁLISIS DEL TÉRMINO DDU

Este término (al igual que DDP) es apto para aquellos contratos de compraventa en virtud de los cuales las mercaderías sean transportadas por cualquier medio de transporte.

DDU implica la obligación del vendedor de entregar las mercaderías al comprador –y por ende de transmitirle los riesgos de las mismas- en un punto interno del país del comprador SIN DESPACHARLAS A PLAZA (por ende no abona los derechos de importación ni ningún otro tributo).

Uno de los inconvenientes que se presentaban al pactar el término DDU durante la vigencia de la versión 1990 era el relativo a los costos y riesgos de la operación de descarga de las mercaderías en el punto de destino, ya que las reglas A4, B4, B5 y B6, no definían quien debía hacerse cargo de la descarga de la mercadería, ni de los riesgos durante dicha operación.

Según Alexander von Ziegler, los Incoterms dejaban esta cuestión en manos de las partes, quienes debían establecer en su contrato de compraventa si la entrega de la mercadería era sobre el vehículo que la transportaba (**DDU UNDISCHARGED**) asumiendo el comprador los riesgos y costos de su descarga o si, por el contrario, el vendedor debía poner la mercadería a disposición del comprador en el punto de destino ya descargada (**DDU DISCHARGED**), asumiendo el vendedor los costos y riesgos de dicha operación. Este autor entendía que en caso que las partes nada hubieran pactado en su contrato, la cuestión debía regirse según la costumbre del lugar de destino o según los términos del contrato de transporte celebrado entre el vendedor y el transportista.

En la nueva versión 2000 la CCI establece que la entrega de las mercaderías en el término DDU se efectúa NO DESCARGADA del medio de transporte en el punto de destino, motivo por el cual es redundante a partir del 1° de enero del 2000, pactar la cláusula DDU UNDISCHARGED. Las partes podrán seguir pactando el agregado DDU DISCHARGED (no regulado expresamente en los Incoterms) si desean que el vendedor asuma los costos y riesgos de la descarga en destino.

La variante **DDU CLEARED FOR IMPORT** resulta ser una solución para aquellos supuestos en que la mercadería “haga aduana” en un punto anterior al de destino. Como bajo la modalidad DDU es el comprador quien debe llevar

a cabo los trámites de importación, el vendedor deberá esperar que el comprador efectúe dichos trámites, para poder luego transportar la mercadería desde la aduana y hasta el punto interno de entrega establecido en el contrato de compraventa, donde transmitirá los riesgos al comprador. En cambio, si las partes acuerdan pactar la variante no regulada expresamente **DDU CLEARED FOR IMPORT** el vendedor efectuará las tramitaciones aduaneras necesarias (quedando el pago de los derechos a cargo del comprador, ya que se ha pactado **DDU – duty unpaid**- y las mercaderías continuarán viaje hasta el destino final.

Como el vendedor entrega la mercadería en un punto interno del país del comprador es altamente probable que previo a la entrega la mercadería deba “hacer aduana”. Al pactarse DDU, las demoras en la obtención de los permisos son soportados por el comprador, pero pueden afectar al vendedor ya que es él quien está obligado a entregar las mercaderías dentro del plazo fijado en el contrato de compraventa. Por este motivo **la CCI desaconseja el uso del término DDU en países donde cabe esperar dificultades al despachar las mercaderías para su importación.**

ANÁLISIS DEL TÉRMINO DDP

Este término (al igual que DDU) es apto para aquellos contratos de compraventa en virtud de los cuales las mercaderías sean transportadas por cualquier medio de transporte.

DDP implica la obligación del vendedor de entregar las mercaderías al comprador –y por ende de transmitirle los riesgos de las mismas- en un punto interno del país del comprador **DESPACHADAS A PLAZA** (por ende el vendedor abona los derechos de importación), asumiendo el vendedor todos los riesgos y costos por las demoras que implique el trámite de nacionalización de las mercaderías. Por este motivo DDP es el término que representa las máximas obligaciones para el vendedor.

La CCI desaconseja la utilización de DDP cuando el vendedor no pueda directa ni indirectamente obtener la licencia de importación.

Durante la versión anterior (1990) también podían generarse inconvenientes relativos a los costos y riesgos de la operación de descarga en la modalidad DDP. Jan Ramberg recomendaba que las partes convinieran expresamente en el contrato de compraventa si las mercaderías debían ser entregadas sin descargar del vehículo contratado por el vendedor (**DDP LOADED UPON ARRIVING VEHICLE**), descargada (**DDP UNLOADED FROM ARRIVING VEHICLE**) o cargada sobre el transporte interno contratado por el comprador (**DDP RELOADED UPON ON-CARRYING VEHICLE**).

La versión 2000 soluciona también esta cuestión estableciendo un criterio idéntico al de DDU: las mercaderías deben ser entregadas en el punto de destino NO DESCARGADAS, motivo por el cual a partir del 1° de enero del 2000 es redundante pactar la modalidad DDP LOADED UPON ARRIVING VEHICLE, en tanto que mantienen vigencia las modalidades DDP UNLOADED FROM ARRIVING VEHICLE, si las partes quieren que el vendedor se encargue de descargarlas y DDP RELOADED UPON ON-CARRYING VEHICLE si además el vendedor debe ocuparse de cargarlas en un nuevo medio de transporte contratado por el comprador.

Si las partes convienen que el vendedor entregue la mercadería en un punto interno del país del comprador ya despachada, pero sin abonar el impuesto al valor agregado (que quedaría a cargo del comprador) deberán acogerse a la variante **DDP VAT UNPAID**, que no se encuentra expresamente regulada por los Incoterms.

Por otra parte, si convienen que el vendedor entregue la mercadería en un punto interno del país del comprador ya despachada, pero sin abonar los derechos de importación ni el impuesto al valor agregado (que quedarían a cargo del comprador) deberán acogerse a la variante **DDP EXCLUSIVE OF DUTY, VAT AND OTHER IMPORTATION CHARGES**, tampoco expresamente regulada por los Incoterms.