

CAPITULO 1

INTRODUCCIÓN A LA ESTRATEGIA COMERCIAL PARA EXPORTAR.

1.1 LA IMPORTANCIA DE CONTAR CON UNA ESTRATEGIA COMERCIAL PARA EXPORTAR (ECE)

Para incursionar en los mercados internacionales con éxito mediante la exportación, se deben considerar tres elementos básicos:

- a) la empresa
- b) El mercado
- c) La logística para hacer llegar los productos al país de destino al *menor costo*, oportunamente y de manera segura.

Esto genera un entorno muy diferente al de los negocios en el mercado nacional que debemos reconocer. Cada uno de estos tres elementos tiene una importancia vital en sí mismos y sus particularidades deben ser analizadas para tomar las decisiones fundamentales de la exportación, que resultan de las siguientes preguntas:

¿Puedo exportar?

¿A dónde?

¿Qué producto?

¿Cómo exportar?

En función a las respuestas de estas preguntas, se debe definir la estructura organizacional necesaria para exportar, además de las funciones específicas necesarias para ejecutar de manera práctica las actividades a desarrollar.

Para contestar estas preguntas, debemos conocer primero la situación de nuestro negocio en el ámbito internacional, es decir, saber que tan competitivos somos, para entonces seleccionar el o los países a considerar como meta en el corto, mediano y largo plazos; esta selección estará basada tanto en aspectos de mercado como en las fortalezas y debilidades de la empresa.

1.2 El Ciclo Exportador

Un proceso que permite ubicar la posición de la empresa respecto a su competencia internacional, es el Ciclo Exportador, el cual consta de las siguientes seis etapas:

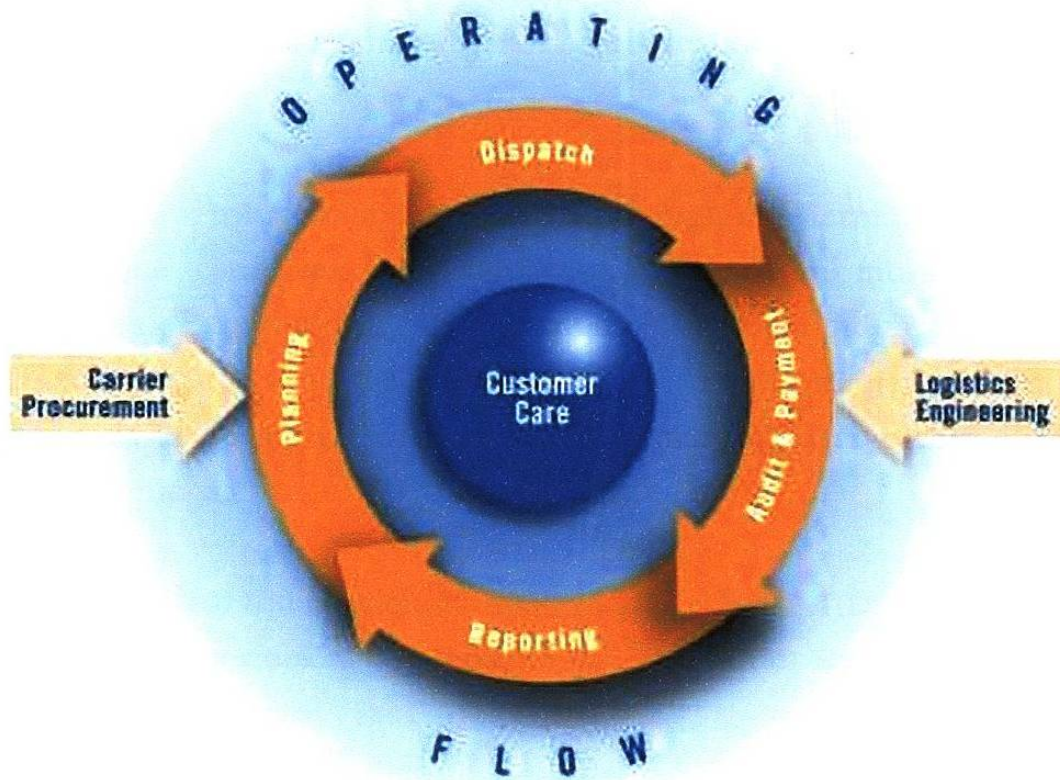
ETAPA	CONDICIONES/VENTAJAS	PUNTOS A EVALUAR
I. Decídase a Exportar	<ul style="list-style-type: none"> • Ser competitivo en los mercados internacionales. • Economías de escala, diversificación de mercados, incremento de eficiencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competitividad de la empresa. • Factores internos de la empresa. • Oportunidades y amenazas: factores externos.
II. Prepárese a Exportar	<ul style="list-style-type: none"> • Definir estrategias y objetivos. • Definir información, orientación y asesoría necesarias. • Mantener sistemas/información. 	<ul style="list-style-type: none"> • Asesoría y asistencia externa. • Conocer servicios Bancomext. • Fuentes de información: impresos, magnéticos y electrónicos.

<p>III. Definir que Productos y Mercados</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas o Mercadotecnia; o combinación. • Definir Oferta exportable. • Investigar y definir mercados(s); demanda potencial. • Definir la Mezcla de la Mercadotecnia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comparar ventajas competitivas y comparativas de los productos de la empresa. • Tendencias de la demanda, análisis estadísticos. • Sistemas informativos de demandas.
<p>IV. Como Exportar</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Definir requerimientos aduanales, legales, arancelarios y no arancelarios. • Ubicar beneficios de tratados y acuerdos. • Adaptación del producto. • Logística Internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Requerimientos en México y en el país de destino. • Proveedores de servicios y opciones en la logística. • Capacitación.
<p>V. En contacto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones para comercializar el producto en el país de destino. • Promoción directa e indirecta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Canales de distribución mas adecuado a la empresa. • Participación en ferias, misiones, visitas; catálogos, folletos.
<p>VI. Listo para Exportar</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento a tasas preferenciales. • Disminuir riesgos. • Servicio y retroalimentación con el cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamientos Bancomext. • Evaluar y definir formas de pago.

La Estrategia Comercial de Exportación (ECE) de una empresa grande es muy diferente a la que debe seguir una empresa pequeña, y mas aún, las estrategias de dos empresas del mismo tamaño y del mismo sector industrial, también serán diferentes, pues tendrán fortalezas y debilidades diferentes una de la otra. La ECE se enfoca en esencia a definir de manera precisa:

- ❖ El producto a exportar y sus adecuaciones,
- ❖ El Precio de exportación y políticas de venta,
- ❖ Identificar y seleccionar mercados, canales de distribución y clientes potenciales,
- ❖ El servicio a ofrecer, y
- ❖ Determinar la forma de promover la exportación de los productos de la empresa.

Con base en la ECE diseñada y a los objetivos de la empresa en lo referente a su internacionalización, se debe evaluar la viabilidad de la exportación de ese producto al mercado seleccionado. Para ello, la empresa deberá tener conocimiento de las políticas y términos internacionales en la compra / venta de los productos para aplicarlos de una manera coordinada e integral al organizar, dirigir y controlar los envíos de mercancías al país de destino; así como su cobranza y servicio postventa. Es en esta face donde la empresa deberá tener conocimiento de las reglas internacionales para la interpretación de Términos Comerciales, conocidos como **Incoterms**.



CAPITULO 2

REGLAS INTERNACIONALES DEL COMERCIO Y DE LA OPERACIÓN

2.1 Aspectos Generales de las Reglas y Términos Internacionales

En el comercio Internacional, se emplean reglas y términos para la operación que cada vez más tienen una aceptación mundial; los Importadores, Exportadores, Transportistas, Agentes Aduanales y la Autoridad cada día ven mas sus beneficios. En forma general, en la operación de la Estrategia de Comercio Exterior (ECE) se emplean tres Reglas y Términos:

- ❖ De Comercio Internacional: INCOTERMS y R.A.F.T.D.
- ❖ De Transportación, en particular los que se emplean en Multimodal, y
- ❖ Para Valoración Aduanera.

REGLAS Y TERMINOS	PARTES QUE INTERVIENEN	OBLIGATORIEDAD
De Comercio	❖ Vendedor /Comprador	❖ Voluntarias
INCOTERMS	Exportador / Importador	
RAFTD		
Transportación (Multimodal)	❖ Transportista/Usuario	❖ Reglamentadas Estándares
Aduanas (Valoración)	❖ Autoridad y Exportador ❖ Importador/Agente Aduanal.	❖ Obligatorias / Coercitivas

Las Reglas y Términos de Comercio Internacionales son voluntarias entre las partes y se utilizan para conocer los derechos y obligaciones entre Comprador y Vendedor (Exportador – Importador).

En la práctica, prevalecen dos reglas a nivel Mundial: Los INCOTERMS de la Cámara Internacional y los RAFTD de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de América.

2.2 TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO: INCOTERMS

Los “Términos del Comercio Internacional” o INCOTERMS son las siglas de: International Comercial TERMS. Los emite la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I. / I.C.C.), con sede en París, su primera publicación fue en 1936, con revisiones en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000; su base es la publicación 462 de la Cámara de Comercio Internacional.

El Objeto de los “Incoterms” es el proveer un juego de Reglas Internacionales para la Interpretación de los principales términos usados en los contratos de comercio con el exterior para su uso opcional por hombre de negocios que prefieren la certeza de reglas internacionales uniformes a las inseguridades de interpretaciones variadas de los mismos términos en diferente país.

2.3 PRINCIPALES PROPÓSITOS Y AMBITO DE LOS INCOTERMS 2000

- ❖ Definir la obligación del vendedor de poner la mercancía a disposición del comprador en un punto determinado y definir la forma de aceptación del comprador.
- ❖ Definir el transporte: Modo y medio (s).
- ❖ Del seguro de la mercancía.
- ❖ Del envase y embalaje.
- ❖ De los trámites, formalidades y gastos en las aduanas (Exportación e Importación).
- ❖ De las maniobras de carga y descarga.
- ❖ De la inspección de la mercancía.
- ❖ Notificación del vendedor al comprador (por escrito) de haber cumplido con sus obligaciones (de entrega y/o embarque).

2.3.1. Regulaciones de los INCOTERMS 2000

Los INCOTERMS regulan:

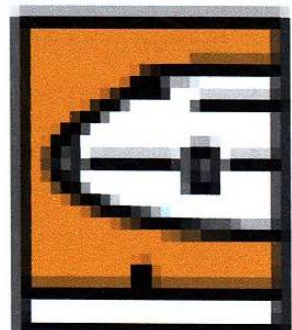
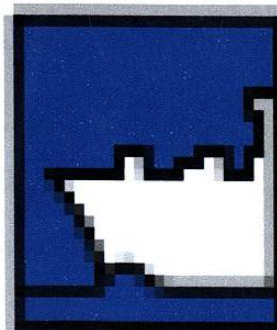
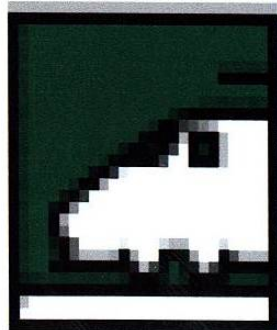
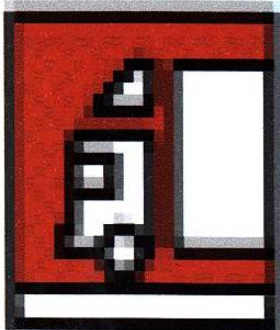
- ❖ La distribución de documentos
- ❖ Las condiciones de entrega de la mercancía
- ❖ La distribución de costos (costes) de la operación
- ❖ La distribución de riesgos de la operación

Pero no regulan:

- ❖ La legislación aplicable a los puntos no reflejados en los Incoterms
- ❖ La forma de pago de la operación

Incoterms

2000



CAPITULO 3

INCOTERMS 2000
O TERMINOS INTERNACIONALES
DE COMERCIO

3.1 CLASIFICACION POR GRUPOS Y TERMINOS

Los INCOTERMS 2000, constan de 4 grupos (E, F, C y D) y 13 términos:

E: Exit	En punto de salida
F: Free	Libre (franco) de transporte / flete principal (Internacional)
C: Cost	Costo del Transporte / flete principal (internacional) incluido
D: Delivered	Entregado en destino / llegada

3.1.1. Clasificación por Grupos

Esta clasificación se reconoce por la primera letra de las siglas del INCOTERM y son: (Ver anexos 1,2,3 y 4)

- ❖ En los grupos “E” y “F” la mercancía se ubica en el país del exportador (origen o procedencia) y aplica para los cuatro primeros términos:
 1. EXW
 2. FCA
 3. FAS
 4. FOB: en INCOTERMS, el término FOB, aplica solo para vía marítima / acuática, es en el país del exportador y en el puerto de salida.

- ❖ En los grupos “C” y “D” las mercancías se sitúan en el país del importador (destino o designado) y son de los términos:
 5. CFR
 6. CIF
 7. CPT
 8. CIP
 9. DAF: en INCOTERMS, el término DAF se puede situar la mercancía de común acuerdo en el país del exportador o del importador, el vendedor tiene que despachar la aduana de exportación.
 10. DES
 11. DEQ
 12. DDU
 13. DDP
- ❖ Una particularidad del grupo “C”, es que la mercancía se entrega en el país de destino, pero la obligación del exportador es entregarla; estibada en el transporte principal internacional y sin despachar (antes de la aduana). Asimismo, para la versión 2000, el exportador contrata el transporte pero no asume ningún riesgo ni responsabilidad una vez que la mercancía ha sido despachada de exportación y embarcada.
- ❖ En el grupo “D”, la palabra “Duty” conforme la definición número 14 de los INCOTERMS, no se refiere solo a pagar los aranceles e impuestos de importación, sino todo el “Despacho Aduanal” (conjunto de actos y formalidades) incluyendo honorarios y maniobras.
- ❖ Si Usted va a emplear INCOTERMS 2000, debe de indicarlo en sus cotizaciones y comunicados con su contraparte; el contrato de compraventa debe ser específico, los INCOTERMS, no son ni constituyen un ordenamiento legal, su validez se la dan las partes.

3.1.2. Clasificación por Términos

Para una mejor comprensión de los Términos Internacionales INCOTERMS y ubicar mejor las obligaciones y derechos del exportador e importador, se proporciona el desglose de los INCOTERMS 2000:

INCOTERMS 2000

GRUPO	SIGLAS	INGLES	ESPAÑOL
"E" Salida	EXW	1. Ex-works	1. En punto de origen
"F" Transporte Principal (Intnl.) No pagado	FCA	2. Free Carrier	2. Libre Transportista
	FAS	3. Free Alongside Ship	3. Libre al Costado del buque
	FOB	4. Free On Board	4. Libre a bordo
"C" Transporte Principal (Intnl.) Pagado	CFR	5. Cost and Freight	5. Costo y Flete
	CIF	6. Cost, Insurance and Freight	6. Costo, Seguro y Flete
	CPT	7. Carriage Paid to	7. Flete Pagado hasta
	CIP	8. Carriage and Insurance Paid to	8. Flete y seguro pagado hasta
"D" Llegada o Destino	DAF	9. Delivered at Frontier	9. Entregado en la Frontera
	DES	10. Delivered Ex- Ship	10. Entregado en el Buque
	DEQ	11. Delivered Ex- Quay	11. Entregado en el Muelle
	DDU	12. Delivered Duty Unpaid	12. Entregado sin impuestos pagados
	DDP	13. Delivered Duty Paid	13. Entregado con impuestos pagados

3.2 UTILIZACION EN BASE AL TIPO DE TRANSPORTE

3.2.1. Para todo tipo de Transporte.

1. EXW Ex-works
2. FCA Free Carrier
7. CPT Carriage Paid to
8. CIP Carriage and Insurance Paid to
12. DDU Delivered Duty Unpaid
13. DDP Delivered Duty Paid

3.2.2. Para embarques marítimos y ríos navegables.

3. FAS Free Alongside Ship
5. CFR Cost and Freight
4. FOB Free On Board
6. CIF Cost Insurance and Freight

3.2.3. Para Camión (Carretero) y Ferrocarril (FFCC).

9. DAF Delivered At Frontier (Entregado en Frontera Terrestre)

3.3 DESCRIPCION GENERAL DE LOS TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO

A continuación se presenta la manera en que operan cada uno de los Incoterms ya antes mencionados: (Ver anexo 5)

3.3.1 Descripción General de los Términos Grupo “E”

EXW: Ex works,..... En Punto de Origen

Significa que el vendedor completa su obligación de entrega cuando ha puesto los artículos dentro de su establecimiento ya sea en su almacén, fabrica u oficina. El comprador acepta todos los riesgos y costos, incluyendo la contratación previa del medio de transporte requerido. Así, no deberá usarse este término cuando el comprador no pueda efectuar directa o indirectamente los tramites de exportación. Dentro de las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en la cotización EX Work, se presentan las siguientes:

a) El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Poner la mercancía a disposición del comprador dentro de los plazos estipulados en el contrato, en el punto de entrega en el lugar convenido o habitualmente previsto para la entrega de esta

clase de mercancía y para su carga sobre los vehículos suministrados por el comprador.

3. Proveer, por su cuenta, si hubiera lugar, el embalaje necesario para permitir al comprador tomar posesión de la mercancía.
4. Avisar al comprador dentro de un plazo razonable, la fecha en que la mercancía estará a su disposición.
5. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para poner la mercancía a disposición del comprador.
6. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya sido puesta a disposición del comprador, dentro de los plazos previstos en el contrato, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, *claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.*
7. Prestar al comprador si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expidan en el país de despacho y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para los propósitos de exportación o importación (y llegado el caso para su tránsito a través del país).

b) El comprador debe:

1. Tomar posesión de la mercancía tan pronto sea puesta a su disposición en el lugar y dentro de los plazos estipulados en el contrato y pagar el precio convenido.
2. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que sea puesta a su disposición, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
3. Asumir los derechos o impuestos (aranceles) que pudieran eventualmente gravar la exportación.
4. Si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el lugar de entrega y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar los gastos adicionales resultantes de esta situación y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
5. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el artículo 7^a. Incluidos los certificados de origen, la licencia de exportación y los gastos consulares.

3.3.2. Descripción General de los Términos Grupo “F”

FCA: Free Carrier,.... Libre de Transporte

La obligación del vendedor termina cuando entrega los artículos tramitados para su exportación al transportista que designe el comprador en el lugar convenido. Si el comprador no indica un punto preciso, el vendedor puede escogerlo dentro del lugar o zona estipulada, en cuyo caso la responsabilidad recae en el transportista.

FAS: Free Alongside Ship,.... Libre al costado del Buque

Se considera que la responsabilidad del vendedor concluye cuando se han colocado los artículos junto al barco, sobre el muelle o en lanchas de alijo en el puerto de embarque (previamente citado). Por tanto, el comprador asume todos los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía desde ese momento, así como los tramites para su exportación. El termino FAS no debe emplearse cuando el comprador no pueda efectuar ese tramite y solo puede usarse para el transporte marítimo.

a) El vendedor debe:

1. Proveer las mercaderías en conformidad con el contrato de venta, juntamente con la evidencia de conformidad que pueda ser requerida según contrato.
2. Entregar las mercaderías al costado del buque en el muelle de embarque citado por el comprador, en la forma acostumbrada en el puerto, en la fecha o dentro del período estipulado, y notificar al

comprador, sin demora, que la mercancía ha sido entregada al costado del buque.

3. Dar al comprador a requerimiento, riesgo y costos (costes) de este último, toda la ayuda posible para obtener la licencia de exportación u otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de las mercancías.
4. Soportar todos los costos (costes) y riesgos de las mercaderías hasta el momento en que las mismas han sido efectivamente entregadas al costado del buque en el puerto citado de embarque, incluyendo los costos (costes) de todas las formalidades que él haya tenido que cumplir con el objeto de entregar la mercancía al costado del buque.
5. Proveer a su propia expensa el embalaje de costumbre de las mercaderías, a no ser que sea costumbre del comercio el embarcar la mercancía sin embalaje.
6. Pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como las de verificación de la calidad, medida, peso, número) que sean necesarias para el objeto de entregar la mercancía al costado del buque.
7. Proveer a su propia expensa el documento limpio de costumbre como prueba de la entrega de la mercancía al costado del buque citado.
8. Proveer al comprador, a requerimiento y expensas de este último el certificado de origen.

9. Dar al comprador, a requerimiento, riesgo y expensas de este último, toda la ayuda necesaria para obtener cualesquiera documentación extendidos en el país de embarque y/o de origen (excluyendo documentos consulares), y que el comprador pueda requerir para la importación de las mercancías al país de destino (y cuando sea necesario para su paso en tránsito por otro país).

b) El comprador debe:

1. Dar al vendedor el aviso debido del nombre del muelle de embarque y las fechas de entrega al buque.
2. Costear todos los gastos y riesgos de la mercancía desde el momento en que hayan sido efectivamente entregadas al costado del buque en el puerto citado de embarque, en la fecha o dentro del periodo estipulado y pagar el precio como se provea en el contrato.
3. Costear cualquier costo adicional en que se incurra porque el buque citado por él no hubiera llegado a tiempo, o no sea capaz de recibir la mercancía o cierre los embarque antes de la fecha estipulada, y todos los riesgos de la mercancía desde el momento en que el vendedor las haya puesto a disposición del comprador, provisto, sin embargo, que la mercancía haya sido debidamente asignada al contrato, esto es, claramente separadas o identificadas de otra forma como la mercancía del contrato.

4. Si él dejara de dar el nombre del buque a tiempo o, si se hubiera reservado para él mismo un periodo dentro del cual debiera tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a elegir el puerto de embarque, si dejara de dar instrucciones detalladas a tiempo, soportar cualquier costo adicional en que se incurra a causa de tal fallo y todos los riesgos de la mercancía desde la fecha de la expiración del periodo estipulado para la entrega, provisto, sin embargo, que la mercancía haya sido debidamente asignada al contrato, es decir, claramente separadas o identificadas de otra forma como la mercancía del contrato.

5. Pagar todos los costos (costes) y gastos en que se incurran al obtener los documentos consulares.

FOB: Free On Board,..... Libre a Bordo

Una vez que los artículos han pasado por el riel del barco en el Puerto de embarque asignado, termina la obligación de entrega por parte del exportador. El comprador tiene que asumir todos los costos (costes) y riesgos por pérdida o daño de los artículos desde ese punto. Este término requiere que el vendedor efectúe los trámites de exportación y se usa únicamente para el transporte marítimo o fluvial.

a) El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.

2. Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, según sea la costumbre del puerto, en la fecha o dentro del plazo convenido y avisar sin demora al comprador de que la mercancía ha quedado cargada a bordo del buque.
3. Obtener, por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento que haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido, incluidos todos los impuestos, derechos y gastos que se cause al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que él debe cumplir para poner la mercancía a bordo.
5. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
6. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para la entrega de la mercancía.
7. Suministrar por su cuenta el documento usual limpio que certifique claramente la entrega de la mercancía a bordo del buque señalado.

8. Suministrar al comprador, siempre que éste lo solicite, y lo pague el certificado de origen.
9. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener el conocimiento de embarque y todos los documentos, aparte de aquellos que expiren en el país de embarque y/o origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país destino (y llegado el caso, para su tránsito a través de terceros países).

b) El comprador debe:

1. Fletar por su cuenta un buque o reservar el espacio necesario a bordo del mismo y avisar oportunamente al vendedor el nombre, lugar y fecha de carga del buque.
2. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento de que se haya efectivamente pasado a la borda del buque en el puerto de embarque estipulado y pagar el precio convenido.
3. Si el buque por él señalado, no se presenta en la fecha o antes del final del plazo convenido o no puede cargar la mercancía, o termina de cargar antes del final del plazo convenido, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada

o identificada de cualquier otra forma que se trata de la mercancía objeto del contrato.

4. Si él no ha señalado a tiempo el nombre del buque o si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de embarque y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales, causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
5. Los gastos de obtención y el costo del conocimiento de embarque en el caso previsto.
6. Asumir los gastos de obtención y el costo de los certificados, incluidos los costos del certificado de origen y de los documentos consulares.

3.3.3 Descripción General de los Términos Grupo “C”

CFR: Cost and Freight,.... Costo y Flete

Implica que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesario para entregar los artículos al puerto de destino. No obstante, los riesgos de pérdida y daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional que se genere después del momento en que los artículos sean entregados a bordo del barco, se transfieren del vendedor al comprador cuando los

productos han pasado la barandilla del barco en el puerto de embarque. Este termino requiere que el vendedor tramite el despacho de exportación y se usa solo para el transporte marítimo o fluvial.

a) El vendedor debe:

1. Proveer la mercancía de conformidad con el contrato de venta, juntamente con tal evidencia de conformidad como pueda requerirse por el contrato.
2. Contratar en los términos usuales a su propia expensa el transporte de la mercancía al puerto convenido de destino por la ruta usual, en un buque de altura (que no sea un velero) del tipo normalmente usado para el transporte de la mercancía de las descritas en el contrato, y pagar los gastos de flete y otros gastos de descarga en el puerto que pueden ser exigidos por las líneas regulares de embarque en el momento y puerto de embarque.
3. Obtener a su propio riesgo y expensa cualquier licencia de exportación u otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Cargar la mercancía a su propia expensa a bordo del buque en el puerto de embarque y en la fecha o dentro del periodo fijado o, si no se han estipulado ni fecha ni tiempo, dentro de un tiempo razonable, y notificar al comprador, sin demora, que la mercancía ha sido cargada a bordo del buque.

5. Correr con todos los riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya pasado efectivamente la borda del buque en el puerto de embarque.
6. A su propia expensa, proveer al comprador sin demora la factura de la mercancía embarcada, y un Conocimiento de Embarque (C/E) limpio negociable para el puerto convenido de destino, sin cláusulas superpuestas que declaren expresamente una condición defectuosa de la mercancía o embalaje. El C/E debe cubrir la mercancía del contrato, estar fechado dentro del periodo convenido y proveer por endoso o de otra forma la entrega a la orden del comprador o representante asignado por el comprador. Tal C/E debe llevar impreso las frases “a bordo”, o “embarcado” o “recibido para embarque”, debidamente endosado por la compañía cargadora al efecto de que la mercancía esta a bordo, debiendo estar fechado dentro del periodo convenido. Tal forma contiene una referencia al contrato de fletamento, el vendedor debe también proveer una copia de este último documento.
7. Proveer a su propia expensa el embalaje acostumbrado de la mercancía, a no ser que sea costumbre del comercio el embarcar las mercancías sin embalaje.
8. Pagar los costos (costes) de las operaciones de verificación (tales como la verificación de la calidad, medida, peso, numero) que serán necesarias para el objeto de cargar la mercancía.

9. Pagar cualesquiera derechos e impuestos en que se incurra con respecto a la mercancía hasta el momento de cargarla incluyendo cualesquiera impuestos, honorarios o gastos exigidos a causa de la exportación (aranceles), así como también los costos de cualesquiera formalidades que él tenga que llenar con el objeto de carga la mercancía a bordo.
10. Proveer al comprador, a requerimiento y expensa de este último el certificado de origen y la factura consular.
11. Dar al comprador, a requerimiento, riesgo y expensa de este último, toda la ayuda para obtener cualesquiera documentos, distintos de los mencionados anteriormente, extendidos en el país de origen y/o embarque, y que el comprador pueda requerir para la importación de la mercancía al país de destino, y cuando sea necesario, para su paso en tránsito por otro país.

b) El comprador debe:

1. Aceptar los documentos cuando se le ofrezcan por el vendedor, si estos son de conformidad con el contrato de venta, y pagar el precio como se provea en el contrato.
2. Recibir la mercancía en el puerto convenido de destino y costear, exceptuando el flete, todos los costos y gastos incurridos con respecto de la mercancía en el curso de su tránsito por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los costos de descarga, incluyendo lanchaje y gastos de muelles, a no ser que tales costos y gastos hayan sido incluidos en el flete o cobrados por la

compañía del buque en el momento en que el flete fue pagado. Nota, si la mercancía se vende con los términos "C & F" (puesto en tierra) los costos de descarga, incluyendo gastos de lanchas y muelles, son soportados por el vendedor.

3. Soportar todos los riesgos de la mercancía desde el momento en que la misma haya pasado efectivamente la borda del buque en el puerto de embarque.
4. En el caso en que él se haya reservado para sí mismo un periodo dentro del cual debe de haber embarcado la mercancía y/o el derecho de elegir el puerto de destino, y deje de dar instrucciones a tiempo, costear los costos adicionales en que se hayan incurrido y todos los riesgos de la mercancía desde la fecha de la expiración del periodo fijado para embarque, provisto siempre que la mercancía haya sido debidamente asignada al contrato, es decir, claramente separadas o identificadas de otra forma como la mercancía del contrato.
5. Pagar los costos y gastos incurridos al obtener el certificado de origen y documentos consulares.
6. Pagar todos los derechos de Aduana, así como cualesquiera otros derechos o impuestos pagaderos en el momento de o por razón de la importación.
7. Procurar y proveer a su propio riesgo y expensas cualquier licencia de importación o permiso o cosa semejante que pueda precisar para la importación de la mercancía en el puerto de destino.

CIF: Cost, Insurance and Freight,..... Costo, Seguro y Flete

En este termino, el vendedor tiene las mismas obligaciones que con el CFR, pero además está obligado a proporcionar el seguro marítimo a cargo y riesgo del comprador en caso de pérdida o daño de la mercancía durante la travesía. El vendedor contrata y paga la prima de seguro.

Dentro de las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en la cotización CIF, se presentan las siguientes:

a) El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía por la ruta habitual hasta el puerto de destino convenido, por un barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado para el transporte de la clase de mercancía descrita en el contrato; además pagar el flete y asumir los gastos de descargar en el puerto de desembarque, que podría ser recaudados por las líneas regulares de navegación en el momento de la carga en el puerto de embarque.
3. Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.

4. Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo convenido, o a falta de cualquier estipulación al respecto, en un plazo razonable y avisar sin demora al comprador de que la mercancía ha quedado descargada a bordo del buque.

5. Suministrar por su cuenta y en forma transferible una póliza de seguro marítimo contra los riesgos de transporte a que dé lugar el contrato. El seguro debe contratarse con un asegurador o una compañía de seguros de buena reputación en las condiciones F.P.A. y debe cubrir el precio CIF aumentado en un 10% si fuese posible, el seguro se debe proveer en la moneda del contrato.

Salvo estipulación contraria los riesgos de ruta no comprenden los riesgos especiales que se cubren en algunos mercados específicos o que el comprador desee cubrir en determinados casos particulares. Entre esos riesgos especiales, sobre los cuales el vendedor y el comprador deben expresamente ponerse de acuerdo, se consideran los de robo, pillaje, merma, rotura, astillado, vaho de bodega, de contacto con otras mercancías y otros riesgos particulares de ciertos mercados.

A solicitud del comprador, el vendedor debe de suministrar por cuenta del primero un seguro contra riesgos de guerra, si es posible en la misma moneda del contrato.

6. Asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que éste haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque.

7. Suministrar al comprador sin demora y por su cuenta, un conocimiento de embarque limpio negociable para el puerto de destino convenido así como la factura de la mercancía despachada y la póliza de seguro, en el caso de que la póliza no esté disponible a la presentación de los documentos, un certificado de seguro expedido a nombre del asegurador, dando al portador los mismos derechos como si estuvieran en posesión de la póliza y reproduciendo, las disposiciones esenciales de esta última. El conocimiento de embarque debe comprender la mercancía vendida, estar fechada en el plazo estipulado para el embarque y proveedor por endoso u otro medio, a su entrega, a la orden del comprador o de su representante. El conocimiento de embarque debe ser un juego completo de un conocimiento “a bordo” o “embarcado” o un conocimiento “recibido para embarque” debidamente endosado por la compañía de navegación, certificado que la mercancía está a bordo. Esta certificación de la compañía deberá estar fechada dentro del plazo convenido para el embarque.

Si el conocimiento de embarque hace referencia al “contrato de fletamiento”, el vendedor deberá suministrar igualmente un ejemplar del mismo. Un conocimiento de embarque limpio es aquel que no contiene cláusulas superpuestas que denuncien expresamente el estado defectuoso de la mercancía o del embalaje.

No le quitan a un conocimiento de embarque su característica de ser “claridad”:

- a) Las cláusulas que no declaran expresamente que la mercancía o el embalaje son defectuosos, por ejemplo: “cajas de 2ª mano”, “barriles usados”.
 - b) Las cláusulas que liberan de responsabilidad al transportista por el riesgo que se desprende de la naturaleza de la mercancía o del embalaje.
 - c) Las cláusulas en las cuales el transportista declara ignorar el contenido, peso, medidas, calidad, o las especialidades técnicas de la mercancía.
8. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía, a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
9. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para cargar la mercancía.
10. Pagar todos los derechos e impuestos que correspondan a la mercancía hasta su embarque, incluidos los impuestos, derechos o tasas que graven la exportación, así como los gastos de todo trámite que deba cumplir para cargarla a bordo.

11. Suministrar al comprador, siempre que éste lo solicite y lo pague el certificado de origen y la factura consular.

12. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expida en el país de embarque y/o de origen y que puede necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

b) El comprador debe:

1. Aceptar los documentos en el momento de su presentación por el vendedor si están de acuerdo con las estipulaciones del contrato de venta y pagar el precio convenido.
2. Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y asumir, exceptuando el flete y el seguro marítimo, todos los costos o gastos causados sobre la mercancía durante su transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descargue, incluidos los de puesta sobre muelle, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o haya sido recaudados por la compañía de navegación en el momento del pago del flete. Si suministra un seguro contra riesgo de guerra, el comprador asumirá los gastos. Si la mercancía es vendida "CIF Landed" los gastos de descargue incluidos los de puestas sobre el muelle, son por cuenta del comprador.

3. Asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía a partir del momento en que haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque.
4. Si habiéndose reservado un plazo para hacer el embarque de la mercancía y/o el derecho a elegir el puerto de destino y no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para cargar, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
5. Asumir los gastos de obtención y el costo certificado de origen y de los documentos consulares.
6. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos para el debido tránsito de la mercancía objeto del contrato.
7. Asumir los impuestos de aduana y cualesquiera otros derechos y tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la importación.
8. Obtener y suministrar por su cuenta y riesgo la licencia o el permiso de importación, o cualquier otro documento del mismo género, que el pueda necesitar para la importación de la mercancía.

CPT: Carriage Paid to,... Flete Pagado hasta

Con este termino, el pago del flete de transporte de la mercancía al lugar asignado corre a cargo del vendedor. El riesgo de perdida o daño de los artículos, así como cualquier costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, se transfiere del vendedor al comprador si la mercancía se entrego bajo custodia del transportista.

Si se utilizan los servicios de sucesivos transportistas hasta el lugar de destino, los riesgos se transfieren cuando la mercancía se ha entregado al primer transportista. Este termino requiere que el vendedor efectúe los tramites de exportación y puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

a) El comprador debe:

Correr el riesgo de la mercancía desde que el vendedor entrega al primer transportista, así como con los gastos adicionales de transito tales como carga, descarga, daños, etc.

b) El vendedor debe:

1. Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido.
2. Despacho de exportación de la mercancía.

CIP: Carriage and Insurance Paid to,... Flete y Seguro Pagado hasta

El vendedor tiene las mismas obligaciones que según el termino CPT, pero además debe proporcionar el seguro de carga que ampare el riesgo del comprador de perder la mercancía o de que ésta sufra daño durante su transportación. El vendedor contrata al seguro, paga la prima correspondiente y tramita la exportación de la mercancía. Este termino puede aplicarse para cualquier forma de transporte incluyendo el multimodal.

a) El comprador debe:

1. Correr el riesgo de la mercancía desde que el vendedor entrega al primer transportista, así como con los gastos adicionales de transito tales como carga, descarga, daños, etc.

b) El vendedor debe:

1. Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido.
2. Despacho de exportación de la mercancía.
3. Asegurar mercancía en transporte, por importe mínimo del 110% de su valor.

3.3.4. Descripción General de los Términos Grupo “D”

DAF: Delivered at Frontier,... Entregado en Frontera

Significa que el vendedor cumple sus obligaciones cuando los artículos están disponibles y se ha tramitado su exportación en el punto asignado en la frontera, pero antes de la aduana del país importador. El termino se aplica principalmente cuando las mercancías se transportan por ferrocarril o carretera, pero puede usarse en cualquier forma de transportación.

a) El comprador debe:

1. Asumir todo tipo de riesgo y gasto de transporte desde que la mercancía se pone a su disposición en el lugar convenido en frontera.
2. Asumir los gastos por Tramites de importación.

b) El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía en el punto convenido, pagando transporte y asumiendo los riesgos hasta la frontera.
2. Asumir los gastos de despacho de exportación.

DES: Delivered Ex-Ship,... Entregado sobre el buque

Significa que el vendedor debe poner los artículos a disposición del comprador a bordo del buque, en el punto de destino convenido en el contrato de compra-venta. El vendedor acepta los costos y riesgos totales implícitos en la transportación de la mercancía hasta ese punto.

a) El vendedor debe:

1. Elegir y contratar el buque, pagar el flete y asumir los riesgos del viaje marítimo hasta el puerto del destino.
2. Asumir los gastos del despacho de exportación.

b) El comprador debe:

1. Correr con los gastos y riesgos a bordo del buque, en el momento y en el punto de descarga en el puerto del destino contratado.

DEQ: Delivered Ex Quay (duty paid),... Entregado en el muelle de destino (con los derechos pagados).

Cuando el vendedor ha puesto los artículos a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino asignado con los tramites de importación efectuados, se considera que ha cumplido su obligación. Por tanto, tiene que asumir los costos, que incluye aranceles, impuestos y cargos de entrega pertinentes. Este término no debe emplearse si el vendedor no puede obtener, directa o indirectamente, el permiso de importación.

Si las partes acuerdan que el comprador haga los tramites de importación y pague el arancel, debe usarse la leyenda “impuesto sin pagar” en lugar de “impuestos pagados”. Si, en cambio, desean eximir al vendedor de hacer alguno de los gastos de la importación de la mercancía (tales como el IVA), debe especificarse “Delivered Ex Quay” (puerto de destino asignado), es decir entregado fuera del muelle, IVA sin pagar (puerto de destino asignado). Este término solo se usa en transporte marítimo o fluvial.

DDU: Delivered Duty Unpaid,... Entregado sin aranceles (impuestos pagados).

El vendedor termina su obligación de entrega cuando los artículos están a disposición del comprador en el lugar acordado del país de importación. El vendedor tiene que asumir todos los costos y riesgos al efectuar los tramites aduaneros. El comprador sufraga cualquier adicional y asume los riesgos por no retirar a tiempo la mercancía de la aduana. Si las partes desean que el vendedor efectúe los tramites aduanales y absorba los riesgos y costos inherentes, debe añadirse una aclaración que lo especifique de esta manera. Si las partes desean incluir dentro de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos de importación (como el IVA), se debe añadir la declaración pertinente: “Delivered Duty Unpaid”, “VAT Unpaid”, o sea “entregado con impuestos sin pagar, “IVA sin pagar”, y luego en el lugar de destino asignado. Este termino se emplea independientemente del modo de transporte.

DDP: Delivered Duty Paid,... Entregado con Aranceles (impuestos) Pagados.

Con este termino el vendedor finaliza su responsabilidad cuando los artículos están a disposición en el lugar asignado del país de importación. El vendedor debe asumir todos los riesgos y costos incluyendo aranceles, impuestos y otros gastos para la entrega de los artículos, con los tramites aduaneros efectuados para su importación.

Este termino no debe usarse cuando el vendedor no pueda obtener el permiso de importación. Si las partes acuerdan que el comprador se encargue del tramite de importación de la mercancía y del pago de arancel, puede usarse el termino DDU. Si las partes desean eximir al vendedor de hacer algunos inherentes a la importación de los artículos tales como: el IVA, deberá aclararse agregando la palabra explicativa "Delivered Duty Paid, VAT unpaid" (entregado con impuestos pagados, IVA sin pagar), lugar de destino asignado. En este termino se usara el medio de transporte requerido.