

- ¿Cómo puedo obligar a mi cliente a usar el FCA en lugar de FOB?

No se trata de obligar: solo parece posible obligar bajo la amenaza de no vender, pero seguro que nadie quiere llegar a ese extremo. Se trata de explicárselo, sugerirle que acuda a una cámara de comercio o a una asociación sectorial en su país. Aunque eso tampoco es una garantía, la inmensa mayoría no estarán al corriente del uso adecuado de los Incoterms. Se le puede enviar la nota orientativa que aparece en cada Incoterm, donde se explica (también en inglés) porque FOB no es adecuado para Incoterms. Si a pesar de todo, el cliente no acepta el cambio, entonces no quedará más remedio que vender FOB (mejor vender FOB que no vender en absoluto), pero al menos tomar las precauciones adecuadas por nuestro lado.

- ¿Es correcto el seguro *To The Holder*, y endosado?

Un endoso en un documento al portador no tiene ningún sentido. Es como endosar un billete de 50 euros. Un documento al portador otorga derechos al que lo tiene. El endoso está relacionado con documentos a la orden (to the order). Tampoco en un documento nominativo el endoso tiene sentido.

- No acabo de entender por qué si utilizo FOB o CIF con contenedores no me sirve el incoterm

No es que no sirva. Sino que no se está utilizando el óptimo, que sería aquél que ha sido pensado y redactado específicamente para contenedores. Podríamos decir que el Incoterm FOB en el tráfico de contenedores daría respuesta a una parte significativa de las dudas que pudieran tener las partes (o un tercero) respecto a sus derechos y obligaciones en relación al contrato. Pongamos que daría respuesta a un 70% (por decir una cifra) de las situaciones (lo que sea común denominador entre una expedición por contenedor y un granel, por ejemplo), pero habría un 30% de situaciones que solo están relacionadas con el tráfico de contenedores. Y esas situaciones son las que contempla el Incoterm FCA. Básicamente todo está en función de lo que se dice en el apartado A4 de cada regla Incoterms en relación con el vendedor (y B4 respecto al comprador):

FCA – El vendedor debe entregar la mercancía al transportista o a otra persona designada por el comprador en el punto acordado.

FOB - El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga indicado.

Y en el caso de contenedores, es evidente que la descripción de entrega que mejor describe lo que hace el vendedor es la de FCA y no la de FOB.

- ¿Qué pasa si vendo DAP y no puedo llegar al punto convenido porque aduana en destino no deja entrar mercadería?

En un DAP el comprador debe (según el apartado B2 del Incoterm) llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía, y (según B5) si el comprador incumple con lo establecido en B2 deberá correr con todos los riesgos resultantes de la pérdida o daño. De todas formas, lo mejor es reservar los Incoterms del grupo D para aquellos países en que la entrega en destino sea viable, y sin demasiados problemas de tránsito aduanero.

- Ha comentado que en CIP no debería solicitarse BL, ¿qué debería solicitarse entonces?, ¿el FCR?, el vendedor tiene el BL, documento que el comprador necesita para despachar.

De lo que se trata es que el crédito documentario solicite un documento que no requiera que la mercancía esté a bordo. Si en el crédito se solicita un Marine Bill of Lading (o un Ocean, o un Port-to-port) eso implica que el documento debe reflejar que la mercancía está a bordo. Sin embargo, y como hemos comentado, el documento que de forma natural obtendrá el vendedor en el tráfico de contenedores será un documento en el que se indique que la mercancía ha sido recibida para transportar (y no embarcada a bordo). Ese es el documento que debería pedir el crédito documentario. Ese documento puede ser también un Received for Shipment Bill of Lading, o un Combined Transport Bill of Lading, o también un documento que no sea de título (es decir, que no sea un BL).

- ¿Cambia algo si en vez de contenedores son LCL (grupajes)?

En un FCA por ejemplo, la entrega puede ser en los locales del vendedor, lo que sería probablemente el caso de una carga completa FCL, o en los locales del transportista, lo que podría ser el caso de un grupaje LCL. Pero el FCA sería el mismo.

- En el caso de vender EXW, ¿cómo podemos justificar que el material se ha vendido con destino UE y por tanto no está sujeto a IVA?

Si no lo tienen claro, lo mejor será solicitar información a su asesor fiscal y jurídico o quizá a su agente logístico. Aunque entiendo que será a través de la factura y de los datos CIF (o equivalente) del comprador.

- ¿Cómo convencer al comprador de los nuevos Incoterms CPT, CIP? Cuando no los conocen, desconfían.

Es lo que decíamos en la primera pregunta. En el país del comprador seguramente se organizan actos y cursos por parte de cámaras, entidades financieras, asociaciones, en las que se presentan los Incoterms 2010 y se abordan estos temas. Es importante asistir a estas actividades. Podemos también enviarle la nota orientativa que antecede a cada Incoterm. Pero la inercia en ocasiones es muy difícil de romper.

- En el caso de una venta FCA fabrica, ¿qué documento debe entregar el transportista al vendedor? ¿Un FCR, una copia de CMR?

Si la mercancía se transporta por carretera en todo el trayecto, entonces el documento será la copia para el expedidor de la carta de porte (CMR). También puede ser un FCR, efectivamente.

- Hemos vendido CFR Argel, ¿sería más correcto el Incoterm CPT?

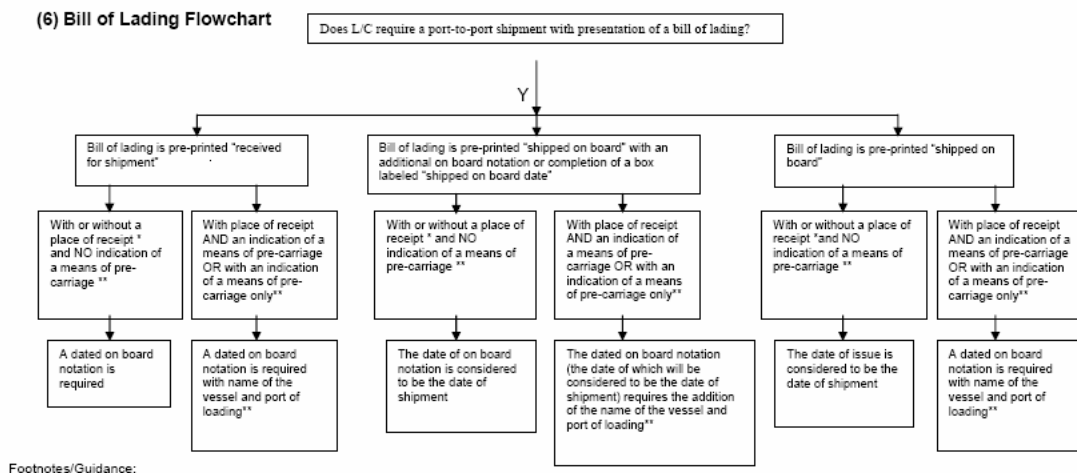
Si la venta es por contenedores, el Incoterm CPT sería más adecuado. No se trata de que sea correcto o no. Es un problema de adecuado y apropiado, más que de correcto.

- Las recomendaciones de Free on Board + Buque + Fecha en algunos casos si y en otros no, ¿son recientes?, ¿son válidas tanto para BL y FBL? También aplicable para CMR (envíos terrestres extracomunitarios)

El documento al que hemos hecho referencia es el 470/1128 de abril de 2010. Sin embargo este documento recoge opiniones que estaban siendo publicadas por la CCI desde hace ya bastante tiempo. El documento lo que viene a aclarar es como debe ser el documento cuando se solicita un documento on board.

Hace referencia a las anotaciones son board para documentos en los artículos de las UCP600 números 19, para transporte multimodal; 20, para transporte marítimo on board; 21, para sea waybills; y 22, para pólizas de fletamento. No hace referencia a documentos de transporte por superficie como el CMR, que se rige por el artículo 24, ni en el aéreo del artículo 23. Ya que en estos casos no tiene sentido una anotación onboard.

A continuación reproducimos el flowchart que aparece en ese documento:



- Si compramos FOB y contratamos el transporte para que cargue en casa del vendedor, ¿lo correcto debería ser también FCA?

Si lo contratan todo, y lo recogen en los locales del vendedor, entonces están haciendo lo que harían en un FCA. Mejor llamarlo por su nombre y así además se hace coincidir la entrega con la transferencia de riesgos.

- ¿Cuál es la diferencia?, ¿qué es lo que no se cubre en CIF pero sí en CIP en el caso de contenedores?

Ya lo hemos comentado en una pregunta anterior. Básicamente todo está en función de lo que se dice en el apartado A4 de cada regla Incoterms en relación con el vendedor (y B4 respecto al comprador):

FCA – El vendedor debe entregar la mercancía al transportista o a otra persona designada por el comprador en el punto acordado.

FOB - El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga indicado.

Y en el caso de contenedores, es evidente que la descripción de entrega que mejor describe lo que hace el vendedor es la de FCA y no la de FOB.

- Si vendo ganado vivo a Turquía, ¿cuál es el mejor Incoterms?, ¿FOB o FCA?, aclarando que se puede hacer el transporte del ganado a la fincas del comprador

El tipo de bien que se vende no es, de entrada, el factor para elegir el Incoterm. Será más bien el tipo de entrega que se acuerde. Si el comprador recoge el ganado en los locales del vendedor y a par, entonces lo adecuado es FCA. Si por el contrario el vendedor se responsabiliza hasta la puesta a bordo del buque, entonces será FOB. Y si lo que se hace es responsabilizarse de la entrega hasta la finca del comprador, entonces eso sería más bien DAP.

- En términos de costes para nosotros e igualar el FOB que estamos utilizando, ¿si pusiéramos FCA THC FOR SELLERS ACCOUNT, sería lo mismo? Es decir, ¿el vendedor seguiría pagando todos los gastos de manipulación en el puerto de origen aunque la responsabilidad de la mercancía fuera nuestra?, y ¿qué documento de transporte deberíamos exigir en la carta de crédito? Porque realmente el B/L debería ser enviado a nosotros directamente por la naviera pues somos nosotros los que contratamos.

Quizá el término Incoterms adecuado sería un FCA XINGANG with costs up to ship's side for account of the seller. Eso eliminaría los gastos que le preocupan. Quedaría por aclarar la carga del contenedor a bordo, pero eso posiblemente ya lo esté pagando En cuanto al documento, y como comentamos en la sesión, pueden instruir al transportista para que entregue el BL al vendedor. Si no quisiera que el vendedor tuviera el BL (cosa que no creo que ocurra) entonces habría que buscar otro documento, por ejemplo el mate's receipt.