

Asuma Riesgos pero salga airoso: conozca los Incoterms Pymes Exportadoras

Autor: Marcela Varela

Los Términos Internacionales de Comercio o “Incoterms” emitidos por la Cámara de Comercio Internacional con sede en París se publicaron por primera vez en 1936 y fueron revisados en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000.

Se emplean conforme a reglas aceptadas a nivel mundial por su exactitud, grado de consenso y aplicación. También se denominan cláusulas de precios. Además la elección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

Sr. Empresario, ¿sabe usted por qué es fundamental conocer los Incoterms?. Si su Pyme crece y tiene un volumen de producción que le permite expandirse hacia otros mercados del mundo, tiene que conocer las obligaciones y derechos entre usted como vendedor o exportador, y el importador o comprador.

¿En qué lo beneficia?. En evitar el factor sorpresa que puede echar por tierra sus intenciones de expansión comercial ya que éstos determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.*
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

*En fábrica (lugar convenido) Significa que el vendedor entrega cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, almacén, etc.). Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.

¿Cuáles son las obligaciones del vendedor?

- Pago de la mercadería.
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

-
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
 - Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)
 - Seguro
 - Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
 - Transporte y seguro (lugar de importación a planta)

Sea una Pyme exportadora exitosa. Asuma riesgos pero salga airoso... Y ganar otros mercados: será una realidad.