

CONDICIONES DE VENTA/INCOTERMS

Las **condiciones de venta** son el conjunto de acuerdos, términos y cláusulas que una empresa establece para regular la **relación comercial** con sus clientes, normalmente todo esto queda por escrito en un contrato de compraventa. Estas condiciones definen los derechos y obligaciones de ambas partes (comprador y vendedor) y buscan reducir riesgos, evitar malentendidos y garantizar que la transacción se realice de manera justa y transparente para ambas partes.

En el **comercio internacional**, las condiciones de venta adquieren mayor relevancia porque involucran aspectos adicionales como transporte, aduanas, seguros, métodos de pago internacionales, riesgos cambiarios y regulaciones propias de cada país. Y al igual que en las exportaciones, en las ventas se establecen las condiciones de común acuerdo entre ambas partes considerando los Incoterms.

Entre los elementos principales de las condiciones de venta a considerar en las transacciones encontramos las siguientes:

- **Precio del producto.** Establece el valor que el cliente debe pagar. Puede incluir o no impuestos, gastos de transporte o seguros.
- **Plazos y formas de pago.** Define cómo y cuándo se realizará el pago. Los métodos más comunes en el comercio internacional son: **transferencias bancarias, cartas de crédito, cobranza documentaria o pago anticipado.**
- **Incoterms® (Condiciones de entrega internacional).** Determinan hasta dónde llega la responsabilidad del vendedor y desde dónde inicia la del comprador.
- **Plazos de entrega.** Especifica el tiempo estimado en que el comprador recibirá la mercancía. Por ejemplo, entrega de 30 días naturales después de la confirmación del pedido.
- **Lugar de entrega.** Indica si la entrega se hace en planta, bodega del vendedor, domicilio del cliente o puerto de destino.

CONDICIONES DE VENTA/INCOTERMS

- **Garantías y devoluciones.** Define el respaldo que ofrece el vendedor en caso de defectos o incumplimientos. En este punto se desglosan las situaciones de garantía y términos en que proceden las devoluciones. Por ejemplo: Garantía de 12 meses contra defectos de fabricación.
- **Descuentos y promociones.** Se pueden establecer condiciones por volumen, pronto pago o fidelización, esto dependerá de las negociaciones que hagan ambas partes (compradora y vendedora). Por ejemplo, puede ser 10% de descuento por compras mayores a 1,000 unidades.
- **Seguros y responsabilidad sobre la mercancía.** Determina quién se hace responsable de daños, pérdidas o robos durante el transporte. Estos seguros y responsabilidades se determinan de acuerdo con los Incoterms elegidos para la transacción.
- **Jurisdicción y legislación aplicable.** En comercio internacional, es necesario especificar qué leyes regulan el contrato y en qué país se resolverán disputas legales.

Estas condiciones son las que normalmente se contemplan en las transacciones de compraventa en el comercio internacional. Pero existen otras que en ocasiones serán necesarias y también se contemplarán en los contratos, por ejemplo: volumen mínimo de compra, penalizaciones por incumplimiento de contrato, moneda de compra y servicio posventa, entre otras.

Estas condiciones de venta son importantes para evitar malentendidos entre ambas partes, lo cual promueve que la relación comercial perdure, y ayuda a delimitar legalmente los derechos y obligaciones de cada parte de los cuales ambos están en pleno conocimiento y acuerdo.

INCOTERMS

En el **comercio internacional** sería prácticamente poco probable realizar operaciones entre un vendedor y un comprador sin el uso de los **Incoterms**, ya que estos establecen

CONDICIONES DE VENTA/INCOTERMS

derechos y obligaciones, sin los cuales sería muy difícil realizar cualquier transacción. Los Incoterms son un conjunto de normas internacionales que establecen con precisión las responsabilidades, obligaciones, riesgos y costos que asume cada parte en una compraventa. Su objetivo principal es **eliminar ambigüedades** en las transacciones y facilitar los acuerdos comerciales.

Los Incoterms, creados y regulados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), ofrecen marcos de referencia estandarizados que permiten negociar de forma clara las condiciones de entrega de las mercancías. Aunque su uso no es obligatorio, en la práctica se han convertido en una herramienta indispensable para las operaciones de exportación e importación en todo el mundo.

Los Incoterms se dividen en dos grandes grupos:

1. Aplicables a cualquier medio de transporte:

- EXW (Ex Works / En Fábrica): El vendedor solo pone la mercancía a disposición en sus instalaciones. El comprador asume todos los costos y riesgos desde ese punto.
- FCA (Free Carrier / Libre Transportista): El vendedor entrega la mercancía al transportista designado por el comprador, incluyendo el despacho de exportación.
- CPT (Carriage Paid To / Transporte Pagado Hasta): El vendedor contrata y paga el transporte hasta el lugar acordado, pero el riesgo se transfiere al comprador una vez la mercancía se entrega al porteador.
- CIP (Carriage and Insurance Paid To / Transporte y Seguro Pagado Hasta): Igual que CPT, pero el vendedor también debe contratar un seguro de transporte en beneficio del comprador.
- DAP (Delivered At Place / Entregado en Lugar): El vendedor asume los costos y riesgos hasta entregar la mercancía en el destino pactado, sin incluir derechos de importación.

CONDICIONES DE VENTA/INCOTERMS

- DPU (Delivered at Place Unloaded, antes DAT): El vendedor entrega la mercancía descargada en la terminal o punto convenido en destino.
- DDP (Delivered Duty Paid / Entregado con Derechos Pagados): Representa la mayor obligación para el vendedor, quien debe entregar la mercancía en destino final, pagando impuestos, aranceles y asumiendo todos los riesgos.

2. Exclusivos para transporte marítimo y vías navegables:

- FAS (Free Alongside Ship / Franco al Costado del Buque): El vendedor coloca la mercancía junto al buque en el puerto de carga. El comprador asume costos y riesgos desde ese punto.
- FOB (Free On Board / Libre a Bordo): El vendedor entrega la mercancía cuando esta se carga en el buque en el puerto de origen. Desde allí, los riesgos pasan al comprador.
- CFR (Cost and Freight / Costo y Flete): El vendedor cubre los gastos y el flete hasta el puerto de destino, pero el riesgo se transfiere en el puerto de salida.
- CIF (Cost, Insurance and Freight / Costo, Seguro y Flete): Similar al CFR, con la diferencia de que el vendedor debe contratar un seguro marítimo en favor del comprador.

También es de utilidad saber que:

- EXW implica la mínima responsabilidad para el vendedor.
- DDP implica la máxima responsabilidad para el vendedor.

Como puedes ver, los Incoterms funcionan como un **lenguaje común en el comercio internacional**, ayudando a las empresas a negociar con mayor seguridad y claridad en las transacciones globales.

Referencia:

Redacción FENIX Servicios aduanales. (2022). Conozca todo sobre los términos de venta en el comercio exterior. FENIX Servicios aduanales. Recuperado de: <https://corporativofenix.net/agenciaaduanal/2022/02/22/conozca-todo-sobre-los-terminos-de-venta-en-el-comercio-exterior/>