

CÓMO SER MÁS EFICIENTE Y CONTROLAR MEJOR SUS COSTES EN LAS OPERACIONES CON EL EXTERIOR: VENDER CIF¹ Y COMPRAR FOB

1. CPT y CIP para contenedores y multimodal, aéreo o superficie;
CFR y CIF para entregas a bordo marítimas

Al exportador que vende FOB le puede resultar más cómoda esa opción que la de vender CIF. No debe preocuparse por el flete ni por el seguro de transporte internacional, que correrán a cargo del comprador FOB. El exportador que se inicia, se siente a menudo atraído por las aparentes ventajas de la venta FOB.

Pero esas ventajas pueden ser engañosas, puesto que pierde eficiencia y control sobre sus ventas, y por tanto sobre su beneficio y sobre su capacidad de venta futura. Todo lo cual resulta aún más incomprensible cuando se tiene en cuenta que muchos transitarios pueden ofrecerle un servicio CIF asequible, próximo y competitivo, de forma tanto o más simple que en una venta FOB.

<p>[CIF] El vendedor contrata y paga el transporte, que es una parte importante del precio final en destino, y por tanto de su capacidad de venta o de generación de beneficio.</p> <p>[FOB] El flete y la prima del seguro serán los que el comprador acuerde en su país con su transitario y su compañía de seguros</p>	<p>Mejorar competitividad en destino y control logístico</p>	<p>Tanto el flete como la prima del seguro son componentes fundamentales de la capacidad y estrategia de venta e introducción en mercados exteriores. El vendedor estará interesado en minimizar esos costes, ya sea para ganar competitividad en destino o para maximizar sus beneficios. Lo que conseguirá, salvo excepciones, con una venta CIF. Además, con la venta en condiciones C, el vendedor estará en mejores condiciones para minimizar costes y optimizar procesos. Podrá controlar mejor y reducir eslabones en la distribución (<i>booking agents</i>, servicios de inspección, consignatarios, etc.). Tendrá un mejor conocimiento de esos intervinientes, así como de sus límites de actividad y responsabilidad. Adicionalmente, tendrá un mayor control sobre los documentos de transporte (donde previsiblemente figure como expedidor), incluso antes de su emisión, evitando retrasos, gastos adicionales, sanciones y responsabilidades, que podrían ser incluso penales, como en el caso de mercancías peligrosas.</p>
<p>[CIF] La compañía de transportes, contratada por el vendedor, tendrá normalmente su sede en el país de ese vendedor.</p> <p>[FOB] El comprador contratará un transitario de su confianza en su ciudad o país.</p>	<p>Control sobre tiempos de entrega y presentación del producto</p>	<p>El control sobre la cadena logística es también una pieza clave en la venta. Asegurar el cumplimiento de los plazos de entrega, y tener capacidad para corregir imprevistos, no solo es un componente estratégico de la venta, sino que además es una palanca fundamental en la capacidad de generar negocio en el futuro. Un factor que en ocasiones afecta a la entrega, facilitando o dificultando el transporte, almacenamiento y despacho, es la presentación del producto, tanto en su aspecto físico como en las condiciones de temperatura a mantener.</p>
	<p>Cumplimiento de la normativa aduanera y fiscal</p>	<p>Al vender en condiciones C será el transitario o el agente de aduanas elegido por el vendedor el que realizará todas las formalidades aduaneras y fiscales asociadas a la exportación, en especial en todo lo relativo al IVA de exportación. Ello redundará en un mayor control sobre el cumplimiento de los requisitos normativos y documentales, así como de las obligaciones fiscales derivadas de dichos trámites. Si la exportación se realiza en condiciones F, el vendedor no tiene la seguridad de que se cumpla la normativa aduanera o fiscal.</p>
	<p>Control sobre la mercancía hasta el último momento</p>	<p>Tanto en las condiciones C como en las F, la entrega se produce en origen. La mercancía es responsabilidad del comprador desde el momento en que se carga a bordo (FOB/CFR/CIF) o se entrega al transportista en origen (FCA/CPT/CIP). No obstante, en CIF el vendedor es quien contrata directamente con el transportista, lo que le permitirá intervenir de forma simple e inmediata en caso de incidencias en el tránsito o en el despacho en destino. Si por cualquier circunstancia, comercial o extraordinaria, hubiera que dirigir la mercancía hacia un nuevo destino o un nuevo destinatario, será mucho más fácil para el vendedor hacerlo frente a un transportista que él mismo ha contratado (venta CIF) que ante un transportista con el que no mantiene ninguna relación (venta FOB).</p>
	<p>Mayor claridad respecto al flete a facturar</p>	<p>En una venta FOB pueden aparecer gastos relacionados con el transporte interno hasta el punto de entrega (a bordo en FOB o en el punto acordado en FCA). Esos costes son parte del coste de venta, por lo que será interés del vendedor que los pague el comprador. En ese caso deberá facturarlos y, si no desea un posible rechazo del comprador, debería advertirle previamente de su existencia. En cambio, en una venta CIF el precio a facturar por el transporte se calculará en su integridad hasta destino, por lo que no deberían surgir dudas (ni darse descuidos) sobre el coste del transporte a facturar, que es un único coste de principio a fin, y no un coste roto (como en FOB), en que la parte internacional la paga directamente el comprador al transportista, mientras que la parte doméstica la paga el vendedor y después la factura a su cliente.</p>

<p>[CIF] A pesar de ser el riesgo para el comprador, es el vendedor quien contrata el seguro de transporte con su compañía habitual y a continuación lo envía al comprador.</p> <p>[FOB] Es el comprador quien contrata el seguro directamente con su compañía, en las condiciones y con las coberturas de su elección, y en su país.</p>	<p>Aumentar la seguridad de cobro</p>	<p>En la venta CIF, el vendedor se cerciora que la mercancía viaja correctamente asegurada. En el caso de una venta FOB (a pesar de que el riesgo es por cuenta del comprador) puede ocurrir que la capacidad de pago del comprador dependa de la recepción de la mercancía. Si este fuera el caso y la mercancía sufriera un siniestro, la capacidad del comprador para afrontar el pago puede depender de recibir una indemnización acorde a su obligación. Por lo que de no tener seguro o tenerlo con coberturas insuficientes (quizá para ahorrar costes), puede llevar al comprador a impagar su deuda. Es por tanto en interés del vendedor comprobar que la mercancía viaja debidamente asegurada, y la mejor forma es que sea el propio vendedor quien contrate el seguro (venta CIF).</p>
<p>[CIF] En un crédito documentario CIF se requerirá un documento del transportista que haya contratado el propio vendedor.</p> <p>[FOB] Un crédito documentario FOB requerirá un documento del transportista contratado por el comprador y no por el vendedor.</p>	<p>Asegurarse el cumplimiento del crédito documentario</p>	<p>En un crédito documentario FOB se requerirá probablemente un <i>Bill of Lading</i> como condición indispensable para reclamar el pago. Al tratarse de un documento de título contra el cual el porteador contrae obligaciones, la entrega del BL por el transportista se hará de completo acuerdo con quien le haya requerido, contratado y pagado sus servicios: el comprador en una operación FOB. Por tanto, el vendedor podría ver limitado su acceso al BL si transportista y comprador lo acordaran. El vendedor no podría cumplir con el crédito documentario. De hecho, en el apartado A8 de los Incoterms 2010 para FOB se indica que el vendedor debe proporcionar al comprador la prueba habitual de entrega al transportista. Mientras que en su equivalente para CIF, no se habla de prueba habitual sino del documento de transporte usual. En CIF, el vendedor se asegura la obtención del documento de transporte, mientras que en FOB no está directamente en sus manos.</p>
<p>[CIF] La venta CIF implica generalmente contratar compañías logísticas y aseguradoras en el país del vendedor.</p> <p>[FOB] La venta FOB comporta habitualmente la contratación de proveedores, tanto logísticos como aseguradores, en el país de destino.</p>	<p>Mejora la economía local</p>	<p>La venta CIF genera entrada de divisas al país del vendedor, lo que en general no ocurriría con una venta FOB. Para la economía del país del vendedor (y para el propio vendedor) es mejor que el consumo de esos servicios a la exportación se efectúe localmente, contribuyendo a la riqueza, la competitividad y a la generación de empleo en su país.</p>

No obstante lo expuesto más arriba, en ocasiones pueden existir razones económicas para preferir una venta FOB a una venta CIF. Este sería el caso, por ejemplo, de un pequeño exportador que tenga un único cliente de grandes dimensiones, en cuyo caso los precios del flete a que tendría acceso el comprador podrían ser mejores que los del exportador. Asimismo, estas recomendaciones son extensibles a Incoterms del grupo D (DAT, DAP, DDP) en caso de mercados logísticos desarrollados.

Para más información consulte nuestro **selector de incoterms** en www.bancosabadell.com/incoterms

CÓMO SER MÁS EFICIENTE Y CONTROLAR MEJOR SUS COSTES EN LAS OPERACIONES CON EL EXTERIOR: VENDER CIF y COMPRAR FOB¹

A menudo, al importador le parece más cómoda la compra en condiciones CIF, en las que la contratación del flete y del seguro de transporte corre a cargo del vendedor, especialmente si se trata de importadores noveles o con escasos volúmenes.

Pero comprar CIF **tiene unas consecuencias en los costes y en la distribución** que deberían considerarse muy seriamente, incluso en primeras operaciones, ya que un transitario especializado puede ofrecer al comprador un servicio asequible, próximo y plenamente competitivo.

1. FCA para contenedores y multimodal, aéreo o superficie; FOB para entregas a bordo marítimas.

<p>[FOB] El comprador contratará un transitario de su confianza en su ciudad o país.</p> <p>[CIF] La compañía de transportes tendrá normalmente su sede en el país del vendedor.</p>	<p>Dominio logístico y mejora de la competitividad</p>	<p>La logística en general y el flete en particular son componentes básicos de la competitividad. Con procesos de deslocalización maduros, los costes de producción son cada vez más similares, por lo que el flete, la prima del seguro y la agilidad en la cadena de distribución son elementos básicos en la competitividad de los productos. Con la compra en condiciones F, el comprador estará en mejores condiciones para minimizar costes y optimizar procesos. Podrá controlar mejor y reducir eslabones en la distribución (booking agents, servicios de inspección, consignatarios, etc.). Tendrá un mejor conocimiento de esos intervinientes, así como de sus límites de actividad y responsabilidad. Adicionalmente, tendrá un mayor control sobre los documentos de transporte (donde previsiblemente figure como consignado), incluso antes de su emisión, evitando retrasos, gastos adicionales, sanciones y responsabilidades, que podrían ser incluso penales, como en el caso de mercancías peligrosas.</p>
	<p>Control sobre el transporte</p>	<p>Tanto en las condiciones de la categoría C como en las de la F, la entrega se produce en origen. La mercancía pasa a ser responsabilidad del comprador desde el momento en que se carga a bordo (FOB/CFR/CIF) o se entrega al transportista en origen (FCA/CPT/CIP). La pronta y correcta solución de cualquier incidencia en tránsito (un cambio de destino, un transbordo, una demora, etc.) será por tanto interés básico del comprador en todos los casos. Para el comprador, la resolución de esas incidencias será mucho más fácil y rápida cuando trate con su transitario, a quien ha pagado por el servicio, y lo haga en su propio país y en su idioma. En la compra en términos C deberá gestionarlo, directamente o por mediación de su proveedor, ante una empresa extranjera a la que desconoce.</p>
	<p>Cumplimiento de la normativa aduanera y fiscal</p>	<p>Al comprar en condiciones F será el transitario o el agente de aduanas elegido por el comprador el que realizará todas las formalidades aduaneras y fiscales asociadas a la importación. Ello redundará en un mayor control sobre el cumplimiento de los requisitos normativos y documentales, así como de las obligaciones fiscales derivadas de dichos trámites.</p>
	<p>Sin sobrecostes imprevistos</p>	<p>El flete en condiciones CIF/CIP será hasta el puerto de destino o hasta el punto de entrega final, por lo que los imprevistos relativos a la entrega en destino o las posibles penalizaciones y gastos asociados, como costes de demora y de descarga (salvo en CIF landed), serán por cuenta del comprador. Esos costes serán generalmente un sobrecoste imprevisto en importaciones CIF, pero formarán parte del precio pagado al transitario en una compra FOB (o al menos el transitario tendrá un interés importante en minimizarlos para dar satisfacción a su cliente).</p>
	<p>Control sobre tiempos de entrega y presentación del producto</p>	<p>El control sobre la cadena de suministro puede ser crítico en la compra. La adquisición en condiciones FOB permite al importador asegurar en mayor medida los plazos de recepción, y tener capacidad para corregir imprevistos si fuera necesario, ya que es el propio comprador quien ha contratado y quien tiene la relación directa con el transportista. Un factor que en ocasiones afecta a la entrega, facilitando o dificultando el transporte, almacenamiento y despacho, es la presentación del producto, tanto en su aspecto físico como en la temperatura a mantener.</p>

<p>[FOB] El flete y la prima del seguro serán los que el comprador acuerde en su país con su transitario y su compañía de seguros.</p> <p>[CIF] Es el vendedor quien contrata el transporte (y el seguro cuando sea el caso), lo que puede afectar negativamente a los costes finales en destino.</p>	<p>Minimizar costes aduaneros</p>	<p>El flete y la prima del seguro tendrán un impacto en el arancel y en el IVA a liquidar por el comprador. Cuanto mayor sea el coste de situación en el mercado de destino, mayores serán arancel e IVA, y menor la competitividad del producto en destino.</p>
<p>[FOB] El comprador asegurará la mercancía con su compañía aseguradora habitual, en las condiciones deseadas y posiblemente al amparo de una póliza global.</p> <p>[CIF] La compañía aseguradora será la elegida por el vendedor y tendrá normalmente su sede en el país del vendedor.</p>	<p>Una aseguradora fiable y en condiciones conocidas</p> <p>Un único seguro para todo el transporte</p> <p>Facilidad y seguridad en las indemnizaciones</p>	<p>Tanto en las condiciones de la categoría C como en las de la F, la entrega se produce en origen. La mercancía pasa a ser responsabilidad del comprador desde el momento en que se carga a bordo (FOB/CFR/CIF) o se entrega al transportista en origen (FCA/CPT/CIP). El riesgo es por cuenta del comprador, quien será por tanto el principal interesado en controlar y conocer la capacidad, la solvencia y la seriedad de la compañía aseguradora, así como en determinar claramente los riesgos cubiertos. La mejor forma de asegurar ambas cosas es contratando el seguro directamente con su compañía (comprando FCA/FOB).</p> <p>En una compra CIF, el seguro podría terminar en el puerto de destino, por lo que el comprador debería cubrir de forma adicional el posible riesgo hasta el punto último de entrega. Para ello, el comprador dependerá del vendedor para obtener determinada información (fecha esperada de llegada, características de la expedición). Además, puede ocurrir que ese riesgo ya estuviera cubierto por el seguro contratado en origen, con lo que un seguro adicional en destino sería un gasto innecesario a costa de un menor beneficio. La forma de evitar esos problemas y esas ineficiencias es que el comprador contrate el seguro desde el punto de origen hasta el destino final con una compra FOB.</p> <p>En caso de tener que reclamar una indemnización por siniestro, el comprador CIF deberá obtener certificaciones y acreditaciones de daños a satisfacción del asegurador extranjero, con el que no tiene ninguna relación comercial, y que puede tener pocos incentivos (si no es que los tiene negativos) para atender las demandas del comprador. Por el contrario, el comprador FOB hará uso de la póliza, que con frecuencia será global, que mantiene con su asegurador de confianza. Además, en caso de desacuerdo, serían competentes los servicios de arbitraje o los tribunales del país del propio comprador.</p>
<p>[FOB] Un crédito documentario en condiciones FOB no requerirá documento de seguro, y el importe por el que se establece será menor.</p> <p>[CIF] En un crédito documentario en condiciones CIF se incluirá un requerimiento de un documento de seguro, y será por el importe de la mercancía, del seguro y del flete.</p>	<p>Menores comisiones bancarias en el instrumento de pago</p>	<p>En un crédito documentario en condiciones CIF, tanto los costes como las garantías a aportar serán superiores para el comprador a un crédito en condiciones FOB. Simplemente porque un crédito documentario en CIF será de un importe superior a un crédito documentario en FOB. Además, si la compra no es en euros, el riesgo de tipo de cambio será superior al ser superior el importe a recibir en moneda extranjera.</p>
<p>[FOB] La compra FOB comporta la contratación de proveedores locales, tanto logísticos como aseguradores.</p> <p>[CIF] La compra CIF implica generalmente contratar compañías logísticas y aseguradoras en el país de origen.</p>	<p>Mejora la economía local</p>	<p>La compra CIF acaba generando unas salidas de divisas desde el país del comprador al país del vendedor, lo que se evitaría con una compra FOB. Para la economía del país del comprador (y, por tanto, para el propio comprador) es mejor que el consumo de esos servicios asociados a la importación se produzca localmente, lo que contribuye a la riqueza, la competitividad y a la generación de empleo en ese país.</p>

No obstante lo expuesto más arriba, en ocasiones pueden existir razones económicas para preferir una compra CIF a una compra FOB. Este sería el caso, por ejemplo, de un pequeño importador que adquiera a un único proveedor de grandes dimensiones, en cuyo caso los precios de flete a que tendría acceso el proveedor podrían ser mejores que los del comprador. Asimismo, estas mismas recomendaciones son extensibles al Incoterm EXW en caso de mercados logísticos desarrollados.

Para más información consulte nuestro [selector de incoterms](http://www.bancosabadell.com/incoterms) en www.bancosabadell.com/incoterms