

SECCION INFORMATIVA TECNICO-COMERCIAL

LOS DIFERENTES TIPOS DE PRECIOS EN QUE SE COTIZAN LAS MERCADERIAS

POR

J. RITTERSHAUSEN

Cuando un ingeniero pide oferta a una casa comercial mayorista, sea por materiales de construcción, sea por maquinarias, el vendedor no sólo le cotiza un precio unitario o total, sino que además indica o debe indicar la forma cómo se entiende dicho precio. A saber, éste puede referirse a la mercadería puesta en fábrica o bodega, puesta en estación de despacho o de destino, FAS., FOB., CIF., puesto en tierra, despachado de aduana, puesto al pié de la obra, etc. . .

Entraré a definir todos estos términos y para ello me valdré del Código de Comercio de Chile y de la publicación oficial que hicieron sobre *Interpretación de términos comerciales* (sólo referentes a transporte marítimo) las Cámaras de Comercio Internacional Nacional, Alemana, Americana, Británica, Española, Francesa e Italiana de Valparaíso.

1.º PUESTO EN FÁBRICA (O EN BODEGA).—El vendedor cotiza un precio neto por su mercadería en la fábrica o en bodega, sin incluir ni el embalaje ni gasto de transporte alguno.

Bajo esta cotización *el vendedor* se compromete a hacerse responsable por la mercadería hasta su retiro de la fábrica (o bodega); *el comprador* se compromete a tomar a su cargo los gastos de embalaje y de transporte, y será responsable por toda pérdida o avería sufrida posteriormente al retiro de la mercadería.

2.º PUESTO CARRO, ESTACIÓN DE DESPACHO.—El vendedor cotiza un precio incluyendo todo gasto hasta poner la mercadería en la estación de carguío.

Bajo esta cotización *el vendedor* se compromete a hacerse responsable por pérdidas o averías hasta entregar la mercadería, debidamente embalada, en bodega de F. C. o sobre carro de F. C. (según que se despache por sobornal o por carro completo) en la estación de carguío previamente estipulada, y haber obtenido conforme el boleto de F. C. (flete por pagar), considerándose en esta forma cumplido el contrato de compra-venta; *el comprador* se compromete a hacerse responsable por pérdidas o averías sufridas posteriormente, cancelar el flete de F. C. y hacerse cargo de todo el movimiento subsiguiente de la mercadería.

3.º PUESTO CARRO, ESTACIÓN DE DESTINO.—El vendedor cotiza un precio incluyendo todo gasto hasta entregar la mercadería en la estación de destino.

Bajo esta cotización *el vendedor* se compromete a hacerse responsable por pérdidas o averías hasta que la mercadería haya sido puesta a disposición del comprador en la estación de destino (sea sobre carro o en bodega, según que el flete haya sido por carro completo o por sobornal), considerándose cumplido el contrato con la llegada del carro con la mercadería en buen estado. *El vendedor tiene la obligación de reemplazar la mercadería en caso de pérdida anterior; el comprador* se compromete a hacerse responsable por pérdidas o averías sufridas posteriormente a la llegada de la mercadería a la estación de destino, y hacerse cargo de la descarga y todo movimiento subsiguiente de la mercadería.

4.º F. A. S. (FREE ALONG SIDE) o sea franco al costado de la nave, puerto de carguío convenido: Este término se emplea, cuando el vendedor quiere cotizar un precio incluyendo todo gasto, con excepción del seguro marítimo, hasta la entrega de la mercadería al costado del buque cargador y puesta dentro del alcance del aparejo de la nave.

Bajo esta cotización *el vendedor* se compromete a poner la mercadería al lado de la nave, en lanchas o sobre el muelle, si la nave estuviere atracada a éste, y hacerse responsable por ella hasta que haya sido puesta adentro del parejo de la nave, considerándose así el contrato cumplido; también se considerará cumplido el contrato, si la mercadería, o parte de ella, se hubiera perdido durante el embarque

por causa de riesgos de mar; *el comprador* se compromete a hacerse responsable por pérdidas o averías sufridas posteriormente, tomar a su cargo todo movimiento subsiguiente de la mercadería, y a correr con los trámites para conseguir los conocimientos de embarque limpios y todo otro documento necesario.

5.º F. O. B. (FREE ON BOARD) o sea franco a bordo, puerto de carguío convenido: Este término se emplea, cuando el vendedor cotiza un precio incluyendo todo gasto, con excepción del seguro marítimo, hasta poner la mercadería a bordo de la nave

Bajo esta cotización *el vendedor* se compromete a hacerse responsable por pérdidas o averías, *fuera del riesgo marítimo*, hasta que la mercadería haya sido puesta a bordo de la nave y que se haya extendido conocimiento de embarque limpio, considerándose así el contrato cumplido; también se considerará cumplido el contrato, si la mercadería, o parte de ella, se hubiere perdido durante el embarque por causa de riesgos de mar; *el comprador* se compromete a hacerse responsable por pérdidas o averías sufridas posteriormente y tomar a su cargo todo movimiento subsiguiente de la mercadería.

En los casos 4.º y 5.º (FAS. y FOB.) el SEGURO CONTRA RIESGOS MARITIMOS debe efectuarse *por cuenta y a favor del comprador*, cubriendo el riesgo de tierra a tierra (libre de avería particular si no se hubiere estipulado otra condición), poniéndose ambos contratantes de acuerdo sobre quién debe efectuar el seguro. En caso de pérdida de la mercadería durante el embarque por causa de riesgos de mar, y habiéndose asegurado debidamente, *el vendedor no queda obligado a reemplazar la mercadería perdida*. El vendedor en caso de necesidad debe ayudar en el cobro del seguro.

6.º C. I. F. (COST, INSURANCE, FREIGHT) o sea Costo, seguro y flete, puerto de destino convenido: Este término se emplea, cuando el vendedor cotiza un precio que comprende el costo de la mercadería, todos los gastos de transportes hasta el puerto de destino convenido, y además el seguro marítimo de tierra a tierra.

Bajo esta cotización *el vendedor* se compromete a: 1) Efectuar los gastos de transporte de la mercadería hasta el puerto de carguío, efectuar los contratos de fletamiento y pagar el flete hasta el puerto de destino convenido; 2) Efectuar los contratos y pagar las primas por los seguros marítimos necesarios; 3) Entregar al

comprador o a su representante, directamente o por correo, el conocimiento de embarque limpio con flete pagado hasta el puerto de destino, y la póliza de seguro marítimo o el certificado negociable del seguro; 4) Hacerse responsable por cualquiera pérdida o avería, hasta haber entregado la mercadería a bordo de la nave y hasta la fecha en que hayan sido extendidos y entregados o remitidos el conocimiento de embarque y la póliza de seguro marítimo o el certificado negociable de seguro, considerándose de esta manera cumplido el contrato de compra-venta. También se considerará cumplido el contrato si la mercadería o parte de ella se hubiere perdido durante el embarque por causa de riesgos de mar. El vendedor no es responsable por la entrega de la mercadería en el puerto de destino, ni por el pago de reclamos contra los aseguradores, pero en caso necesario debe prestar su ayuda para solucionar dichos reclamos. *El comprador* se compromete a: 1) Hacerse responsable por cualquiera pérdida o avería subsiguiente y hacer los trámites necesarios para hacer el reclamo a los aseguradores en caso de pérdida; 2) Tomar a su cargo todo movimiento de la mercadería subsiguiente al embarque; 3) Aceptar la entrega de la mercadería y pagar los gastos de descarga, lanchaje, estiba, etc. . . . , en el puerto de destino, de acuerdo con las cláusulas del conocimiento.

EL SEGURO CONTRA RIESGOS MARITIMOS debe efectuarse *por el vendedor a favor del comprador*, en una compañía de reconocida solvencia, cubriendo el riesgo de tierra a tierra (libre de avería particular si no se hubiera estipulado otra condición). En caso de pérdida de mercaderías, por causa de riesgos de mar durante el embarque, y habiéndose asegurado debidamente, *el vendedor no queda obligado a reemplazar la mercadería perdida.*

7.º PUESTO A BORDO, PUERTO DE DESTINO.—En este caso el vendedor cotiza un precio incluyendo gastos de embarque, flete de la nave hasta el puerto de destino convenido, y además el seguro marítimo de tierra a tierra.

Bajo esta cotización *el vendedor* se compromete a hacerse responsable por pérdidas o averías, hasta que la mercadería haya sido puesta a disposición del comprador a bordo de la nave en el puerto de destino, considerándose cumplido el contrato con la llegada de la nave *con la mercadería en buen estado.* El seguro contra riesgos marítimos debe efectuarse por el vendedor a su nombre, cubriendo el riesgo

de tierra a tierra. *El vendedor tiene la obligación de reemplazar la mercadería en caso de pérdida anterior. El comprador se compromete a hacerse responsable de todas las pérdidas o averías sufridas posteriormente que no fueron cubiertas por el seguro marítimo, y a hacer los trámites necesarios, en caso de pérdida o avería durante la descarga, para que el vendedor pueda cobrar a los aseguradores la indemnización.*

8.º PUESTO EN TIERRA, PUERTO DE DESTINO.—El vendedor cotiza un precio incluyendo todo gasto hasta entregar la mercadería en los malecores o las bodegas del puerto de destino.

Bajo esta cotización *el vendedor se compromete a hacerse responsable por pérdidas o averías hasta que la mercadería haya sido puesta en tierra, corriendo con todos los gastos de embarque, fletamiento, seguros y descarga. El seguro contra riesgos marítimos debe efectuarse por el vendedor a su nombre, cubriendo el riesgo de tierra a tierra, y los trámites para el cobro a los aseguradores, en caso de pérdida o avería, serán por su cuenta. El vendedor tiene la obligación de reemplazar la mercadería en caso de pérdida. El comprador se compromete a tomar a su cargo el retiró de la mercadería y los eventuales gastos de bodegaje o derechos de sitio, y hacerse responsable de pérdidas o averías sufridas posteriormente.*

9.º PUESTO PIE DE OBRA.—El vendedor cotiza un precio incluyendo todo gasto hasta entregar la mercadería en el sitio mismo de destino, fijado previamente por el comprador.

Bajo esta cotización *el vendedor se compromete a hacerse responsable por pérdidas o averías sufridas antes de la entrega de la mercadería en el sitio de destino, el cual ha sido estipulado previamente, corriendo con todos los gastos y trámites de movilización (por mar o por tierra) y los seguros y derechos, si éstos fueren necesarios; el comprador se compromete a hacerse responsable por pérdida o avería posterior a haberse recibido de la mercadería.*

Los términos definidos más arriba son los más usuales en los contratos de compra-venta de bienes muebles.

Por supuesto un vendedor puede fijar otras condiciones cualquiera para sus ventas, siempre que ellas vengan claramente especificadas en la oferta y en el *contrato de compra-venta*. Muchas veces también se usan los términos tipos, seguidos de una frase explicativa; así p. ej. se puede ofrecer mercadería «puesta en fábrica (bodega o almacén) *incluso embalaje*».

En los casos de mercaderías de importación directa, aparecen además otros gastos: los derechos consulares y los de exportación e internación. El vendedor *no incluye* estos derechos en la cotización, siempre que no se haya estipulado otra cosa en el contrato; así p. ej. se puede ofrecer una máquina importada «puesta en tierra, puerto de destino, *con derechos de internación pagados*». Eso sí que en todo caso el vendedor debe ayudar al comprador en los trámites necesarios para obtener las facturas consulares y los visos de aduana, contra reembolso de los gastos que ésto le ocasionare.

Frecuentemente se presentan casos en que la mercadería comprada sufre una serie de transportes, sucesivamente por tierra o por mar. La responsabilidad del vendedor por pérdidas o averías siempre quedará limitada hasta donde se fije con el término comercial empleado en el contrato.

Por ejemplo, si alguien compra un motor desde Europa, destinado a una fábrica en Santiago, y el precio le ha sido cotizado CIF. San Antonio, el vendedor no responde por daños sufridos después de la llegada de la nave a ese puerto, sea durante el viaje o el desembarque, en la aduana o durante el transporte por F. C. a Santiago, y el comprador será el perjudicado. Si se produjese avería por naufragio, o bien durante el desembarque, el comprador reclamará al asegurador contra riesgos marítimos, por cuanto éstos están cubiertos de tierra a tierra; si el interesado desea además resguardarse de riesgos posteriores, podrá recurrir a un seguro de transporte. En cambio, si el vendedor ha ofrecido el motor «puesto pie de obra», o tal vez «montado y entregado funcionando», el comprador no corre ningún riesgo y es el vendedor el responsable por todo deterioro de la maquinaria hasta haberse hecho la prueba de recepción, y debe reemplazarla en caso de pérdida.

Deben tenerse también bien presentes estos términos, para no incurrir en apreciaciones erróneas de cotizaciones. Por ejemplo, puede tenerse dos ofertas por una partida de madera: una «puesta estación Pitrufquén» y otra «puesta carro Pitruf-

quén». Hay en esto una considerable diferencia, por cuanto las ofertas se distinguen en los gastos de carguío (que pueden subir quizás a 3 ó 4% del valor total), la primera oferta se refiere a la madera arrumada en el recinto de la estación (en bodega) y la otra a la partida cargada lista para ser despachada.

En general, para confrontar diversas ofertas sobre una misma mercadería, es muy importante la consideración del tipo de precio cotizado. Siempre el comprador deseará tener la menor responsabilidad: le convendrán ofertas «al pie de obra». Asimismo el vendedor siempre tratará de hacer ofertas lo más ventajosas posible para sí: «puesto en fábrica», F.C.B. o C.F., logrando dos ventajas, menor responsabilidad y un precio de venta más bajo. Es, pues, la primera tarea en un estudio de comparación de ofertas, reducirlas todas a un mismo tipo. En igualdad de condiciones, tanto bajo este aspecto como desde el punto de vista de la calidad de la mercadería ofrecida, será preferible la que dé mayores garantías para la entrega.

También será de alguna utilidad el conocimiento del alcance de estos términos para poder evaluar el verdadero costo de una mercadería, agregándole todo los gastos y derechos que no incluya la primitiva oferta del vendedor. Estos motivan a veces recargos que pueden producir sorpresas y molestias a los que no se han preocupado de verificarlos.

