

Incoterms i contractació internacional

Pilar Cos Sánchez

PID_00212340

Índex

1. Els incoterms	5
1.1. Definició i regulació	5
1.2. Classificació dels incoterms 2010	6
1.3. Definició dels incoterms	9
1.3.1. EXW	9
1.3.2. FCA	10
1.3.3. FAS	10
1.3.4. FOB	10
1.3.5. CFR	11
1.3.6. CIF	12
1.3.7. CPT	12
1.3.8. CIP	13
1.3.9. DAT	13
1.3.10. DAP	14
1.3.11. DDP	15
2. Escandall de costos en l'exportació i en la importació	16
2.1. Escandall de costos en l'exportació i en la importació	16
2.2. Bases de càlcul	18
2.3. Casos pràctics	18
2.3.1. Cas pràctic d'escandall de costos en l' exportació: exportació de formatges al Brasil	18
2.3.2. Cas pràctic d'escandall de costos en la importació: importació de mitjons dels Estats Units	20
2.3.3. Cas pràctic d'escandall de costos en l'exportació: exportació de roba de nen a Rússia (República Federal Russa)	22
2.3.4. Cas pràctic d'escandall de costos en la importació: importació d'avellanes de Tunísia	24
3. Els contractes internacionals	27
3.1. Fonaments de la contractació internacional	27
3.2. Contracte de compravenda internacional	30
3.3. Contracte d'agència	31
3.4. Contracte de distribució	32
3.4.1. Contracte de distribució. Clàusules	33
3.5. Contracte de transferència de tecnologia	34
Bibliografia	37

1. Els incoterms

1.1. Definició i regulació

Els incoterms (*international commercial terms*) són unes regles internacionals per a la interpretació dels termes comercials més utilitzats en les transaccions internacionals que fixa la CCI¹ (Cambra de Comerç Internacional). D'aquesta manera, es poden evitar o reduir les incerteses derivades de les diferents interpretacions dels termes comercials dels respectius països de les parts d'un contracte de compravenda, eliminant qualsevol possibilitat de conflictes derivats de l'enviament de mercaderies d'un país a un altre amb motiu d'una transacció comercial.

⁽¹⁾La CCI té la seu a París.

La CCI va publicar per primera vegada una sèrie de regles internacionals, conegudes com a *incoterms 1936*. S'han dut a terme actualitzacions els anys 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 i 2000, essent la darrera modificació l'any 2010 (en vigor des de l'1 de gener de 2011) amb la finalitat de posar-les al dia respecte a les pràctiques comercials del moment.

Referent a la modificació de 1990, es van tenir en compte les noves tècniques de transport i la utilització creixent de l'intercanvi de dades electrònics (EDI).

A les últimes modificacions (Incoterms 2000 i 2010), tots els canvis, tant substancials com formals, s'han fet a partir d'una investigació meticulosa entre els usuaris dels incoterms i s'ha donat una especial atenció als dubtes rebuts des de 1990 pel Comitè d'Experts dels incoterms, constituït com un servei addicional als usuaris dels incoterms.

La finalitat dels incoterms és establir criteris definits sobre la distribució de les despeses i la transmissió dels riscos entre ambdues parts, venedora i compradora, d'un contracte de compravenda internacional.

El seu àmbit es limita als drets i obligacions de les parts d'un contracte internacional en relació amb el lliurament de les mercaderies venudes (en el sentit de "tangibles", sense incloure les "intangibles" com el programari d'ordinador).

Per tant, els grans problemes regulats pels incoterms són quatre:

1) El lliurament de les mercaderies

En quin moment té l'obligació de lliurar la mercaderia el venedor al comprador, tant pel que fa al punt convingut com al termini acordat.

2) La distribució de les despeses

S'estableix quines despeses, produïdes des que la mercaderia és al magatzem de l'exportador fins que arriba als locals de l'importador, són assumides per una part o per l'altra.

3) La transmissió dels riscos

Quan es transmeten els riscos de pèrdua o dany de la mercaderia.

4) Els tràmits documentals

Els incoterms són d'acceptació voluntària per les parts (compradora i venedora), i la seva principal virtut consisteix a haver simplificat, mitjançant denominacions normalitzades, un vincle de condicions que han de complir les parts.

Les empreses que vulguin aplicar la normativa dels incoterms 2010 de la CCI han d'especificar en el contracte que hi estan sotmeses.

En el comerç internacional, en què normalment comprador i venedor no es coneixen personalment i hi ha, per tant, un nivell de desconfiança elevat entre les parts, hem de vigilar quan demanem el preu de compra d'una mercaderia, no solament quant a l'incoterm que es fa servir en l'operació, sinó també en els aspectes següents:

- La divisa de l'operació de compravenda, pel risc de canvi que pot representar.
- El punt de lliurament, d'acord amb l'incoterm especificat i les característiques del transport. És a dir, preu, incoterm (lloc de lliurament).

La falta d'alguna d'aquestes tres dades comportaria moltes confusions respecte als drets i les obligacions de les parts d'un contracte de compravenda.

1.2. Classificació dels incoterms 2010

El 1990 la CCI va classificar els incoterms de manera gradual: en primer lloc, figura el terme comercial que suposa les mínimes obligacions per al venedor, per acabar amb l'incoterm que més exigeix al venedor. Així mateix, estan agrupats en quatre categories diferents per a facilitar la seva comprensió:

- Grup E: el primer grup o categoria està format per un sol terme comercial (EXW), en el qual el venedor es limita a posar les mercaderies a disposició

del comprador als seus propis locals. Les obligacions del venedor són les mínimes.

- Grup F (*free* = 'franc'): la segona categoria esta formada per tres incoterms (FCA, FAS i FOB), en els quals s'encomana al venedor que lliuri les mercaderies a un transportista designat pel comprador.
- Grup C (*cost o carriage* = 'cost o transport'): en els quatre termes comercials d'aquesta tercera categoria (CFR, CIF, CPT i CIP), el venedor ha de contractar a càrrec seu el transport principal, però la transmissió dels riscos de pèrdua o dany de les mercaderies és a l'origen.
- Grup D (*delivered* = 'lliurat'): el venedor ha de suportar tots el costos i riscos necessaris per a portar les mercaderies al lloc de destinació acordat, segons el terme utilitzat dels cinc que componen aquest últim grup (DAF, DES, DEQ, DDU i DDP).

La nova redacció dels incoterms 2000 no va comportar l'eliminació de cap dels incoterms de la versió anterior, ni tampoc en va crear de nous. Les novetats corresponien bàsicament als incoterms FAS, DEQ i FCA. En canvi, l'última modificació (incoterms 2010) sí ha representat l'eliminació de quatre incoterms del grup D (DAF, DES, DEQ i DDU) i la incorporació de dos de nous també del grup D (DAT i DAP).

En la taula 2.1 es classifiquen els onze incoterms segons la distribució de les despeses i la transmissió dels riscos entre venedor i comprador, i en la taula 2.2 segons la modalitat de transport que es pot emprar.

Respecte a aquesta última, com a novetat respecte als incoterms 2000, les normes dels incoterms 2010 estableixen que si la mercaderia es transporta en contenidor, no s'han d'emprar els termes marítims (FOB, CFR o CIF) sinó els seus equivalents per a transport multimodal (FCA, CPT o CIP).

Taula 2.1. Incoterms 2010: classificació per a la distribució de les despeses i transmissió dels riscos

Grup E	EXW	<i>Ex works (named place)</i> A peu de fàbrica (lloc designat)
Grup F	FCA	<i>Free carrier (named place)</i> Franc a transportista (lloc designat)
	FAS	<i>Free alongside ship (named port of shipment)</i> Franc a moll (port d'embarcament convingut)
	FOB	<i>Free on board (named port of shipment)</i> Franc a vaixell (port d'embarcament convingut)
Grup C	CFR	<i>Cost and freight (named port of destination)</i> Cost i noli (port de destinació convinguda)
	CIF	<i>Cost, insurance and freight (named port of destination)</i> Cost, assegurança i noli (port de destinació convinguda)

	CPT	<i>Carriage paid to (named place of destination)</i> Ports pagats fins a (lloc de destinació convinguda)
	CIP	<i>Carriage and insurance paid to (named place of destination)</i> Ports i assegurança pagats fins a (lloc de destinació convinguda)
Grup D	DAT	<i>Delivered at terminal (terminal of destination)</i> Lliurat al terminal (terminal de destinació convinguda)
	DAP	<i>Delivered at place (named place of destination)</i> Lliurat al lloc (lloc de destinació convinguda)
	DDP	<i>Delivered duty paid (named place of destination)</i> Lliurat amb drets pagats (lloc de destinació convinguda)

Taula 2.2. Incoterms 2010: classificació per a la modalitat del transport

Modalitat de transport	Incoterms utilitzats
Qualsevol mitjà de transport	EXW
	FCA
	CPT
	CIP
	DAT
	DAP
	DDP
Marítim i fluvial	FAS
	FOB
	CFR
	CIF

En la taula 2.3 adjunta es detallen els onze incoterms 2010 definits per la CCI, que recullen les obligacions de cadascuna de les parts (venedor i comprador) d'una compravenda internacional.

Incoterms 2010

Taula 2.3. Incoterms 2010

Per a entendre aquesta taula, i tenint en compte que l'aplicació principal és delimitar amb precisió el repartiment dels costos d'una compravenda internacional, s'ha de tenir en compte que els incoterms estan fets des del punt de vista del venedor; a mesura que s'avança en la classificació, des d'EXW a DDP, els costos que assumeix el venedor augmenten i, per contra, disminueixen per al comprador.

Un altre gràfic dels incoterms 2010 es presenta en el gràfic 2.1:

Gràfic 2.1. Incoterms 2010

Incoterms 2010											
Modality of transport	Goods conditioned for sale	Load in the seller's warehouse	Internal transport at origin	Customs formalities for export	Origin handling costs	Main transport	Insurance of the goods	Destination handling costs	Customs formalities for import	Internal transport at destination	Delivery to the buyer
EXW	Polivalente										
FCA	Polivalente										
FAS	Marítimo										
FOB	Marítimo										
CPT	Polivalente										
CIP	Polivalente										
CFR	Marítimo										
CIF	Marítimo										
DAT	Polivalente										
DAP	Polivalente										
DDP	Polivalente										

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

Vendedor
 Comprador
 Vendedor / Comprador

Bibliografia complementària

Trobareu més informació d'aquesta nova versió 2010, les modificacions respecte a la versió del 2000 i una taula dels incoterms a <http://www.incoterms-2010.com/>.

Podeu trobar informació complementària interessant (extreta de la revista *El Exportador* de l'ICEX) dels tretze incoterms de la versió anterior (incoterms 2000) definits per la CCI a http://www.el-exportador.com/102003/digital/portada_articulo_a2.asp.

1.3. Definició dels incoterms

En l'article que trobareu al núm. 155 (nov., 2011) de la revista *El exportador*, s'exposen les característiques dels incoterms 2010, els canvis respecte a la versió anterior (incoterms 2000), i definicions de cadascun dels onze termes definits per la CCI.

1.3.1. EXW

EXW: ex works (...named place) / a peu de fàbrica (...lloc designat)

L'incoterm a peu de fàbrica, segons l'ordre gradual, representa l'obligació mínima per al venedor: amb el preu que ofereix, només es compromet a posar les mercaderies embalades a disposició del comprador als seus locals (locals del venedor) en la data indicada, sense despatxar-la per a l'exportació ni carregar-la en un vehicle receptor. D'altra banda, el comprador es fa càrrec dels riscos i les despeses que se'n derivin a partir d'aquest moment.

Incoterms 2010

El text íntegre (*Incoterms 2010*, publicat per la CCI), en el món professional, es fa imprescindible per a operacions de comerç exterior.

En l'incoterm EXW, el venedor es pot responsabilitzar de la càrrega de la mercaderia, assumint els riscos i tots els costos derivats d'aquesta actuació, sempre que les parts així ho indiquin en el contracte de compravenda.

1.3.2. FCA

FCA: *free carrier (...named place)* / franc transportista (...lloc designat)

Franc a transportista, que és el primer terme del grup F, significa que el venedor té l'obligació de lliurar la mercaderia al transportista nomenat pel comprador, en el termini acordat, una vegada ha estat despatxada a la duana d'exportació. El comprador es farà càrrec de totes les despeses i assumirà els riscos a partir d'aquest moment.

Pel que fa a les obligacions de càrrega i descàrrega de la mercaderia, aquestes depenen del lloc convingut. Si el lliurament es produeix als locals del venedor, aquest és el responsable de la càrrega en el transport triat pel comprador. Si el lliurament es fa en un altre lloc, el venedor no és responsable de la descàrrega.

El mateix incoterm FCA explica que com a "transportista" podem considerar qualsevol persona que es comprometi a dur a terme un transport per ferrocarril, aire, mar, vies navegables o per transport multimodal.

1.3.3. FAS

FAS: *free alongside ship (...named port of shipment)* / franc al costat del vaixell (...port d'embarcament convingut)

En l'incoterm FAS les obligacions (despeses i riscos) del venedor s'acaben quan la mercaderia es posa a disposició del comprador al costat del vaixell, al port d'embarcament convingut i indicat en el contracte de compravenda, en el termini pactat, incloent-hi els tràmits d'exportació per dur a terme el despatx de duanes corresponent. El comprador ha de suportar les despeses i riscos de pèrdua o dany a partir del punt de lliurament convingut.

Aquest incoterm comporta un canvi respecte a les darreres versions dels incoterms, ja que l'obligació del despatx de duanes d'exportació anava a càrrec del comprador.

La utilització d'aquest terme es limita al transport marítim.

1.3.4. FOB

FOB: *free on board (...named port of shipment)* / franc a bord (...port d'embarcament convingut)

En el darrer incoterm del grup F, el lliurament de la mercaderia, per part del venedor, es realitza a bord del vaixell al port d'embarcament convingut, en la data o dins el termini acordat. Les obligacions del comprador quant a les despeses i riscos de pèrdua o dany de la mercaderia comencen en aquest punt. Per tant, les formalitats duaneres d'exportació encara aniran a càrrec del venedor, el qual té l'obligació de lliurar la mercaderia despatxada.

El terme FOB ha estat molt utilitzat erròniament (i encara se segueix utilitzant), ja que s'ha fet servir per a indicar qualsevol punt de lliurament en terra, sense tenir en compte que aquest incoterm solament es pot utilitzar per al transport marítim o per a vies navegables.

1.3.5. CFR

CFR: *cost and freight (...named port of destination)* / cost i noli (...port de destinació convingut)

Els termes C exigeixen al venedor que assumeixi el cost del transport principal. Es diferencien dels altres grups en el fet que en aquesta categoria hi ha dos punts de referència: un de distribució de les despeses i un altre de transmissió dels riscos.

En els termes C, la menció indicada com a lloc de destinació només es refereix fins al punt on el venedor paga el transport, però no indica el punt de transmissió del risc.

Per tant, en l'incoterm CFR, el venedor té l'obligació d'assumir el pagament de les despeses produïdes i del noli necessaris per a portar la mercaderia al port de destinació convingut, i en la data o termini acordat. Tanmateix, la transmissió al comprador del risc de pèrdua o dany de la mercaderia es produeix en el moment del seu lliurament –és a dir, quan és a bord del vaixell del port d'embarcament– amb el corresponent despatx duaner d'exportació realitzat pel venedor.

Aquest terme és igual que el FOB quant al lliurament de la mercaderia i la transmissió del risc. La diferència és que el venedor té l'obligació de contractar per compte seu el noli fins al port de destinació convingut, en les condicions usuals i segons el que han acordat les parts del contracte de compravenda. La resta de despeses produïdes en una operació de comerç exterior seran assumides per part del comprador.

El terme CFR solament serveix per al transport marítim o per vies navegables.

En cas que les parts (compradora i venedora) vulguin que el lliurament de la mercaderia sigui en un altre moment, s'hauria d'utilitzar l'incoterm CPT, segons s'indica en els incoterms 2010.

1.3.6. CIF

CIF: *cost, insurance and freight (...named port of destination)* / cost, assegurança i noli (...port de destinació convingut)

Aquest incoterm suposa les mateixes obligacions per al venedor que el terme CFR; per tant, el venedor lliura la mercaderia al comprador quan és a bord del vaixell al port d'embarcament. El lliurament de la mercaderia i la transmissió del risc de pèrdua o dany, entre venedor i comprador, es fan en les mateixes condicions CFR.

Tanmateix, la diferència resideix en l'assegurança; en condicions CIF el venedor ha de contractar l'assegurança de la mercaderia i pagar la prima que se'n derivi, i facilitar-ne el certificat o la pòlissa al comprador, segons l'acord del contracte de compravenda. La resta de despeses produïdes seran assumides per part del comprador (fins que la mercaderia arriba al seu magatzem).

Aquesta assegurança l'haurà de contractar amb una companyia d'assegurança de bona reputació, i la cobertura mínima prevista és conforme a les clàusules de l'Institut d'Asseguradores de Londres (Institute of London Underwriters, ILU). Si el comprador vol una cobertura més àmplia, l'haurà d'acordar expressament amb el venedor o contractar una assegurança addicional.

En els incoterms 2010 s'indica: "L'assegurança mínima cobrirà el preu previst en el contracte més un 10% i es farà en la moneda del contracte".

En el comerç internacional, tant l'incoterm CIF com el FOB s'utilitzen molt, però s'ha de tenir en compte que solament es fan servir quan el transport que s'ha convingut entre les parts és marítim.

En cas que les parts (compradora i venedora) vulguin que el lliurament de la mercaderia sigui en un altre moment, s'hauria d'utilitzar l'incoterm CIP.

1.3.7. CPT

CPT: *carriage paid to (...named place of destination)* / transport pagat fins a (...lloc de destinació convingut)

L'incoterm CPT, a diferència dels termes anteriors (CFR i CIF), es pot utilitzar per a qualsevol mitjà de transport (ferrocarril, camió, avió, vaixell), incloent-hi el multimodal. El mateix succeeix en l'incoterm següent (CIP). Com passa amb els termes CFR i CIF, aquests incoterms tenen dos punts crítics, ja que el risc es transmet i els costos es transfereixen en llocs diferents.

La distribució de les despeses i la transmissió dels riscos entre venedor i comprador no es produeixen en el mateix moment. Les obligacions de lliurament de la mercaderia, per part del venedor, són les mateixes que el terme FCA:

el venedor compleix en el moment que posa la mercaderia a disposició del transportista contractat i pagat pel venedor, en la data o termini acordat i una vegada ha estat despatxada a la duana d'exportació. La diferència amb l'FCA és que el venedor s'ha de fer càrrec del contracte del transport i del seu cost fins al lloc de destinació convingut. La resta de despeses aniran a càrrec del comprador, mentre que el risc de pèrdua o dany de la mercaderia es transmetrà al comprador quan es lliura al transportista principal.

1.3.8. CIP

CIP: *carriage and insurance paid to (...named place of destination) / transport i assegurança pagats fins a (...lloc de destinació convingut)*

El venedor lliurarà la mercaderia al comprador en el moment de posar-la a disposició del transportista contractat i pagat pel venedor, amb el corresponent despatx d'exportació realitzat per part del venedor. Malgrat el lliurament de la mercaderia i la transmissió del risc de pèrdua o dany entre venedor i comprador, en els termes CPT i CIP es fan en les mateixes condicions: en condicions CIP el venedor, a més de contractar per compte seu el transport fins al punt convingut, ha de contractar l'assegurança de la mercaderia i pagar la prima que se'n derivi, i facilitar-ne el certificat o la pòlissa al comprador, segons l'acord del contracte de compravenda. El comprador assumirà la resta de despeses produïdes, però el risc es transmetrà en les mateixes condicions que el terme FCA.

Aquesta assegurança haurà d'estar contractada amb una companyia d'assegurança de bona reputació, i la cobertura mínima prevista és conforme a les clàusules de l'Institut d'Asseguradores de Londres (Institute of London Underwriters, ILU). Si el comprador vol una cobertura més àmplia, l'haurà d'acordar expressament amb el venedor o contractar-ne un d'addicional.

Igual que l'incoterm CIF, "L'assegurança mínima cobrirà el preu previst en el contracte més un 10% i es farà en la moneda del contracte".

1.3.9. DAT

DAT: *delivered at terminal (terminal of destination) / lliurat a terminal (terminal de destinació convinguda)*

És un dels incoterms 2010 del grup D, juntament amb els termes DAP i DDP, en què el risc de dany o pèrdua de la mercaderia es transmet en destinació (el lloc de lliurament és un lloc del país de destinació) a diferència de la resta de termes.

En DAT, el lliurament és produït quan, una vegada s'ha descarregat la mercaderia del mitjà de transport d'arribada, el venedor la posa a disposició del comprador en el terminal de destinació (port, aeroport, TIR, FC, etc.) en la data o dins del termini acordat en el contracte de compravenda.

És molt important assenyalar exactament el punt concret de lliurament, ja que els riscos fins a aquest punt corren a càrrec del venedor.

Per tant, el venedor assumeix totes les despeses i riscos de pèrdua o dany de la mercaderia fins que la lliura al comprador al terminal de destinació, dins de la data indicada; és a dir, càrrega, formalitats duaneres d'exportació, la resta de conceptes inclosos en origen, la contractació del transport fins al lloc de destinació convingut i la descàrrega del mitjà de transport.

Les despeses restants i riscos que és produïx a partir del terminal de destinació convingut són assumits pel comprador.

1.3.10. DAP

DAP² delivered at place (named place of destination) / lliurat al lloc (lloc de destinació convingut)

⁽²⁾DAP substitueix el terme DDU dels incoterms 1990 i 2000.

El lliurament es produïx quan el venedor posa la mercaderia a disposició del comprador al punt de destinació convingut (lloc del país d'importació), en la data o dins del termini acordat en el contracte de compravenda, però sense despatx duaner d'importació.

Per tant, el venedor assumeix els costos fins a col·locar la mercaderia en algun punt interior del país de l'importador (habitualment, el magatzem del comprador), però no els costos del despatx d'importació, que són per compte del comprador.

El comprador assumirà únicament les despeses i riscos de pèrdua o dany de la mercaderia produïdes pel despatx. Per tant, el venedor es farà càrrec de les despeses i riscos de la càrrega de la mercaderia al mitjà de transport, de les formalitats duaneres d'exportació, de la resta de conceptes inclosos en origen de la contractació del transport fins al lloc de destinació convingut, excepte la descàrrega de la mercaderia al magatzem del comprador.

No obstant això, en els incoterms 2010 s'assenyala: "Si el venedor incorre en costos, segons el contracte de transport, que estiguin relacionats amb la descàrrega al lloc de destinació, no té dret a recuperar-los del comprador tret que les parts ho acordin d'una altra manera".

Aquest terme es va introduir per primera vegada als incoterms 1990, amb el terme DDU, amb la finalitat que el venedor tingui l'opció de lliurar la mercaderia al país d'importació, però sense fer-se càrrec de les despeses i riscos de des-

patxar la mercaderia a la duana d'importació, sobretot en països amb formalitats duaneres complicades o lentes. Tanmateix, els incoterms 2010 no aconsellen l'incoterm DAP quan el despatx d'importació pugui presentar problemes.

En el terme DAP es pot utilitzar per qualsevol mitjà de transport (terrestre, aeri, marítim i multimodal).

1.3.11. DDP

DDP: *delivered duty paid (...named place of destination)* / lliurat drets pagats (...lloc de destinació convingut)

El terme DDP és l'últim dels onze incoterms de la versió 2010, el qual comporta les màximes obligacions per al venedor, enfront de l'EXW, que representa les mínimes obligacions.

El lliurament es produeix quan el venedor posa la mercaderia a disposició del comprador al punt de destinació convingut (lloc del país d'importació), en la data acordada, i despatxada a les duanes d'importació.

Per tant, el venedor assumeix les despeses i els riscos de pèrdua o dany que es produeixen per l'operació de compravenda de la mercaderia fins quan es lliura la mercaderia al lloc de destinació: càrrega de la mercaderia, la resta de conceptes inclosos en origen, contractació del transport, despatxos d'exportació i importació, excepte la descàrrega de la mercaderia al magatzem del comprador. El comprador es fa càrrec de les despeses i riscos a partir del moment i lloc del lliurament, si és que se'n produeix un altre.

No obstant això, en els incoterms 2010 s'assenyala: "Si el venedor incorre en costos, segons el contracte de transport, que estiguin relacionats amb la descàrrega al lloc de destinació, no té dret a recuperar-los del comprador tret que les parts ho acordin d'una altra manera".

Malgrat que el venedor s'hagi de fer càrrec de les formalitats duaneres d'importació, el comprador –a petició del venedor– li ha de donar suport per obtenir qualsevol autorització o llicència d'importació de la mercaderia.

En el terme DDP es poden excloure de les obligacions del venedor el pagament d'alguns impostos, principalment impostos indirectes com l'IVA, sempre que es faci constar explícitament en el contracte de compravenda. En cas contrari, van a càrrec del venedor.

2. Escandall de costos en l'exportació i en la importació

En aquest segon apartat del mòdul 2 es desglossaran els conceptes que formen el preu d'exportació a peu de fàbrica, és a dir, segons l'incoterm a peu de fàbrica. En segon lloc, s'indicaran les descripcions de les despeses d'un escandall de costos tant d'exportació com d'importació, que van des del magatzem del venedor fins a l'empresa o magatzem del comprador.

Aquestes despeses es troben desglossades en la taula 2.3 (vegeu l'apartat 1.2), que permet formar els diferents preus d'exportació de l'empresa venedora, segons l'incoterm utilitzat en el contracte de compravenda.

Per acabar, exposarem quatre casos pràctics, dos d'exportació i dos d'importació.

2.1. Escandall de costos en l'exportació i en la importació

Per a la determinació del preu a peu de fàbrica (...lloc designat) de l'exportació d'una mercaderia, s'inclouen els costos i despeses següents:

- Costos de l'empresa: costos fixos i variables de producció, costos generals de l'empresa, etc.
- Marge dels productes de les seves vendes a l'exterior, que pot variar quant al marge aplicat en el mercat nacional. Dependrà de l'estratègia que es desenvoluparà en els mercats internacionals.
- Despeses financeres:
 - Despeses a curt termini.
 - Despeses bancàries de gestió, pel mitjà de pagament utilitzat i per l'assegurança del tipus de canvi.
 - Despeses de l'assegurament del cobrament (prima CESCE, empresa de facturatge o *factoring*, etc.).
- Despeses d'envasament, embalatge, condicionament i marcatge dels productes que s'exportaran.
- Despeses de verificació: control de la qualitat, mesura, pes, etc. de la mercaderia.
- Despeses derivades de la comercialització en el mercat de destinació:
 - Comissions de vendes, en el cas de vendre amb un agent comercial.
 - Despeses de publicitat o de promoció, d'assistència a fires, etc.
 - Despeses de servei postvenda.
- Descomptes per pagament immediat o per volum de compra.

Després de desglossar els conceptes del preu a peu de fàbrica o *ex works*, a continuació s'indiquen els conceptes que van des del magatzem del venedor fins a l'empresa o magatzem del comprador.

En les definicions dels incoterms (taula 2.3), es desglossen tres tipus de despeses que incorporen una operació de compravenda internacional:

1) Despeses a l'origen³

⁽³⁾Despeses a l'origen

Els conceptes que inclouen les despeses a l'origen són:

- Embalatge i verificació. Preparació, marcatge, paletització i la resta de tasques derivades de l'emalatge de la mercaderia que s'exportarà al magatzem de l'exportador. El control de qualitat, mesura, pes, etc. de la mercaderia que s'exportarà també formen part d'aquest primer apartat de despeses.
- Càrrega al camió, vagó o contenidor a la fàbrica o magatzem de l'empresa venedora.
- Transport local de la fàbrica o magatzem del venedor al port d'embarcament, aeroport de sortida, terminal de contenidors, magatzem de la frontera, etc. del país d'exportació.
- Formalitats duaneres d'exportació. Són les despeses derivades dels tràmits de la duana d'exportació: obtenció de documents duaners i administratius (DUA, llicències d'exportació, etc.), agent de duanes i/o transitaris, inspeccions de duana, impostos d'exportació, etc.
- Manipulació de la mercaderia al port d'embarcament, aeroport de sortida, terminal TIR, terminal d'agrupatge, magatzem a la frontera, etc. del país d'exportació.

2) Despeses internacionals⁴

⁽⁴⁾Despeses internacionals

Les despeses internacionals estan formades pels dos conceptes següents:

- Transport principal. Transport terrestre (per carretera o per tren), marítim o aeri del país d'exportació al país de destinació.
- Assegurança de la mercaderia i del transport. El transport té una assegurança inclosa estandarditzada per pes o volum, que varia segons el tipus de transport. Aquesta quantitat es pot incrementar pagant un plus addicional.

En aquest concepte també s'inclou la prima de l'assegurança del transport de la mercaderia, obtingut per una companyia d'assegurança.

3) Despeses a la destinació⁵

⁽⁵⁾Despeses a la destinació

I per acabar, en les despeses al país destinació s'inclouen:

- Manipulació de la mercaderia al port de destinació, aeroport d'arribada, terminal TIR, terminal d'agrupatge, magatzem a la frontera, etc. del país destinació.
- Formalitats duaneres d'importació. Són les despeses derivades dels tràmits de la duana d'importació: obtenció de documents duaners i administratius (DUA, llicències d'importació, etc.), agent de duanes i/o transitaris, impostos d'importació (aranzels, impostos especials, etc.), inspeccions de duana, etc.

- Transport interior del port de destinació, aeroport d'arribada, terminal de contenidors, agrupatges, etc. a la fàbrica o magatzem del comprador o importador.
- Recepció o descàrrega de la mercaderia del camió, vagó o contenidor a la fàbrica o magatzem de l'empresa compradora (del país destinació).

2.2. Bases de càlcul

A continuació es detallen las bases per al càlcul dels diferents conceptes en la formació de preus a l'exportació/importació.

- **Assegurança de la mercaderia**
L'assegurança de la mercaderia es calcula sobre el preu CFR o CPT, però sobre el 110% i no sobre el 100%, ja que és la cobertura mínima prevista (cobrirà el preu previst en el contracte més un 10%), segons s'indica en els incoterms 2010.
- **Aranzel**
L'aranzel es calcula sobre el preu CIF o CIP.
- **IVA (VAT) / impostos indirectes o interiors**
L'IVA o els impostos que s'han de liquidar a la duana es calculen sobre el preu:
CIF o CIP + aranzels

2.3. Casos pràctics

2.3.1. Cas pràctic d'escandall de costos en l' exportació: exportació de formatges al Brasil

L'activitat principal de l'empresa Manchega, SA de Ciudad Real és l'elaboració de formatges manxecs dirigits al mercat nacional i internacional.

Un dels seus mercats exteriors principals és el Brasil, al qual exporta des de fa cinc anys. Els seus contactes comercials en aquest país es realitzen mitjançant un agent comercial que coneix perfectament el mercat.

Es procedeix a realitzar l'enviament de formatges, i el preu a peu de fàbrica total és de 48.780,49 euros (EUR).

Tenim les dades següents:

Conceptes	Import/informacions
Despeses de manipulació al port de Bilbao	EUR 90
Noli Bilbao (Espanya) – Rio de Janeiro (Brasil)	USD 3.200

Conceptes	Import/informacions
Despeses duana imp.	USD 550
Transport de Ciudad Real - port de Bilbao	EUR 384
Càrrega al magatzem Manchega, SA	EUR 60
Despeses duana exp.	EUR 150
Transport interior país destinació	USD 350
Impostos interiors al Brasil	7%
Assegurança de la mercaderia	0,25%
Despeses descàrrega al port de Rio de Janeiro	USD 250
Drets aranzelaris al Brasil	17,5%
Tipus de canvi	1 USD/EUR

Activitat

Calculeu tots els preus possibles d'oferta de la comanda de formatges del nostre client del Brasil, segons els incoterms 2010: FOB Bilbao, CFR Brasil, CIF Brasil, DAP magatzem i DDP magatzem.

Solució

Conceptes	Càlculs	Import (EUR)	Total (EUR)	Total (USD)	Incoterm
Preu a peu de fàbrica		48.780,00			
Càrrega magatzem		60,00			
Transport Ciudad Real - port de Bilbao		384,00			
Despeses de duana exportació		150,00	49.374,00	49.374,00	FAS port Bilbao
Despeses de manipulació al port de Bilbao		90,00	49.464,00	49.464,00	FOB port Bilbao
Noli (Barcelona-Rio)	USD 3.200	3.200,00	52.664,00	52.664,00	CFR port Rio de Janeiro
Assegurança 0,25%	$52.664 * 110% * 0,25%$	144,83	52.808,83	52.808,83	CIF port Rio de Janeiro
Despeses de manipulació al port Rio de Janeiro USD	USD 250	250,00			DAT port Rio de Janeiro
Transport interior país destinació	USD 350	350,00	53.408,83	53.408,83	DAP magatzem Brasil
Despeses duana importació	USD 550	550,00			
Drets aranzelaris 17,5%	$52.808 * 17,5%$	9.241,54	63.200,37	63.200,37	DDP magatzem Brasil (sense impostos indirectes)
Impostos indirectes 7%	$(52.808 + aranzels) 7%$	4.343,53	67.543,90	67.543,90	DDP magatzem Brasil

Notes

- 1) L'aranzel es calcula sobre el preu CIF.
- 2) Els impostos interiors que cal liquidar a la duana del Brasil es calculen:
7% sobre el preu (CIF + aranzels)
- 3) El marge de l'empresa i la comissió de l'agent ja estan incorporats al preu a peu de fàbrica.
- 4) L'assegurança s'ha calculat sobre el preu CFR Brasil, però sobre el 110% i no sobre el 100%, ja que és la cobertura mínima prevista (cobrirà el preu previst en el contracte més un 10%) segons indiquen els incoterms 2010.

2.3.2. Cas pràctic d'escandall de costos en la importació: importació de mitjans dels Estats Units

L'empresa Robes Sports (situada a Barcelona), una cadena detallista de roba d'esport, estudia **importar mitjans dels Estats Units**. El departament de compres s'ha posat en contacte amb diversos fabricants d'aquest país, sol·licitant en una primera fase el lliurament de mostres per a comprovar la qualitat i la presentació del producte.

Finalment se sol·licita una oferta per a una comanda de nou mil unitats. El proveïdor escollit és el que té millor preu d'oferta. Es tracta de l'empresa Berkshire. Les condicions de venda són les següents:

Proveïdor	Import total	Divisa	Incoterm
Berkshire	17.760	USD (\$USA)	EXW magatzem Berkshire

Robes Sports obté informació de despeses per calcular el seu preu final. Són els conceptes següents:

Conceptes	Import/informació
Despeses duana d'exportació	USD 100
Càrrega empresa Berkshire	USD 80
Transport Berkshire - Nova York port	USD 160
Noli Nova York - Barcelona port	USD 1.700
Transport Barcelona port - magatzem Robes Sports	180 EUR
Assegurança de la mercaderia	0,2%
Despeses duana d'importació	100 EUR
Despeses manipulació port destinació	120 EUR
Aranzels d'importació	3%
IVA	21%
Marge de Robes Sports	Un 50%

Conceptes	Import/informació
Tipus de canvi	1,3 USD/EUR

Activitat

Calculeu el preu DDP (Incoterms 2010) magatzem Robes Sport (amb IVA) i el preu unitari de venda al públic (a Espanya).

Solució

Preu DDP magatzem Robes Esport (Barcelona)

Conceptes	Càlculs	Import (EUR)	Total (EUR)	Total (USD)	Incoterm
Preu EXW	17.760 USD/1,3	13.661,5			
Càrrega magatzem Berkshire	80 USD/1,3	61,5			
Transport magatzem Berkshire - port NY	160 USD/1,3	123,1			
Duana d'exportació	100 USD/1,3	76,9	13.923,1	18.100,0	FAS NY port
Manipulació port NY (EUA)	120 USD/1,3	92,3	14.015,4	18.220,0	FOB New York port
Manipulació port NY (EUA)	120 USD/1,3	92,3	13.938,5	18.120,0	FAS NY port
Duana d'exportació	100 USD/1,3	76,9	14.015,4	18.220,0	FOB New York Port
Noli Nova York - Barcelona	1.700 USD/1,3	1.307,7	15.323,1	19.920,0	CFR Barcelona Port
Assegurança 0,2%	15.323,1 EUR * 0,2% * 110%	33,7	15.356,8	19.963,8	CIF Barcelona Port
Despeses manipulació port destinació		120,0			
Drets aranzelaris a Espanya 3%	15.356,8 EUR * 3%	460,7			
Despeses duana d'importació		100,0			
Transport port Barcelona - magatzem robes esport		180,0	16.217,5	21.082,7	DDP Magatzem robes esport (sense IVA)
IVA d'importació	15.356,8 EUR * 1,03 * 21%	3.321,7	19.539,2	25.400,9	DDP Magatzem robes esport (amb IVA)

Nota

L'assegurança es calcula sobre el valor CFR, però sobre el 110% d'aquest i no sobre el 100%.

Preu unitari de venda al públic (PVP) a Espanya

Concepte	Càlculs	Import (EUR)
Preu DDP (sense IVA)		16.217,5
Marge Robes Esport	16.217,2 EUR * 50%	8.108,7
IVA	(16.217,5 + 9.711,9) EUR * 21%	5.108,5
PVP total		29.434,7

Concepte	Càlculs	Import (EUR)
PVP unitari	29.434,7 EUR / 9.000 uds	3,3

2.3.3. Cas pràctic d'escandall de costos en l'exportació: exportació de roba de nen a Rússia (República Federal Russa)

Segons a una informació proporcionada per l'ofcome d'Espanya a Moscou, en un estudi de mercat publicat per l'ICEX, s'estima que el 80% de les peces tèxtils adquirides pels importadors de Rússia són venudes directament a minoristes (cadena de botigues o establiments independents), mentre que el 20% restant es dirigeix a majoristes.

Globotex, empresa situada a València (Mislata), l'activitat de la qual és la confecció tèxtil de qualitat per a nens de zero a catorze anys, decideix entrar en el mercat rus per mitjà d'una cadena de botigues, Korablik, que actua de distribuïdor, important els productes de l'empresa espanyola, i de detallista, comercialitzant els seus productes directament. Aquesta cadena està operant en el mercat rus tot just dotze anys, però ja disposa d'una trentena de botigues – la meitat a Moscou – i un catàleg de més de deu mil productes. La seva especialitat són la roba i els complements per a nens de zero a set anys.

Nota

L'empresa és real, però l'operació concreta plantejada és fictícia.

Korablik fa una comanda a l'empresa Globotex de diverses peces de roba de cotó per a nadons. L'import total de l'operació, segons preu EXW, és de 25.000 EUR. Les condicions de compravenda són DAP magatzem empresa Korablik (Moscou), segons incoterms 2010.

En la taula següent és relacionen les informacions concretes, les quals poden ser necessàries o no, per a calcular el preu d'exportació que ofereix l'empresa espanyola a la cadena de botigues russa.

Conceptes/despeses	Divisa	Import/informació
Preu total a peu de fàbrica (EXW)	EUR	25.000
Càrrega mercaderia en l'empresa Globotex	EUR	80
Descàrrega en el magatzem de Korablik (Moscou)	Ruble rus (RUB)	2.000
Transport camió magatzem Globotex (Mislata-València) - duana Moscou (Rússia)	EUR	1.600
Agent duanes a Rússia	Ruble rus	3.000
Transport interior duana Moscou - magatzem Korablik (Moscou)	Ruble rus	2.800
Formalitats duaneres a Espanya	EUR	120
Assegurança de la mercaderia		0,10%

(1) 1VAT és l'IVA.

Conceptes/despeses	Divisa	Import/informació
Aranzel duaner d'aquest producte a Rússia		10%
VAT (<i>value added tax</i>) d'aquest producte a Rússia (1)		10%
Tipus de canvi <i>spot</i>		40 rubles per 1 EUR

(1) 1VAT és l'IVA.

Activitat

1. Calcular el preu d'exportació (en EUR) de la venda de l'empresa Globotex a la cadena de botigues Korablik (Moscou), segons les condicions pactades (DAP magatzem empresa Korablik). Calculeu-ho ordenadament segons els conceptes inclosos en els incoterms 2010.
2. En quin moment es transmet el risc de pèrdua o dany de la mercaderia de venedor a comprador, en aquestes condicions de compravenda (DAP magatzem Korablik)?
3. Quin serà l'import a pagar en les formalitats duaneres d'importació a Rússia per a aquesta operació concreta? (Desglosseu-ho per conceptes). Qui les haurà de pagar?, l'importador rus o l'exportador espanyol? Per què?

Solució

Pregunta 1

Per al càlcul del preu d'exportació en condicions DAP s'han fet servir els incoterms amb modalitat de transport polivalent, ja que el mitjà de transport és per carretera. El preu DAP està ressaltat en vermell.

Conceptes	Import	Càlculs	Import (EUR)	Total (EUR)	Total (RUB)	Incoterm
Preu total a peu de fàbrica	25.000 EUR		25.000	25.000	1.000.000	EXW
Càrrega mercaderia empresa Globotex	80 EUR		80			
Formalitats duaneres a Espanya	120 EUR		120	25.200	1.008.000	FCA magatzem Globotex
Transport camió magatzem Globotex (Mislata-València) - duana Moscou	1.600 EUR		1.600	26.800	1.072.000	CPT duana Moscou
Assegurança de la mercaderia	0,10%	$26.800 \times 110\% \times 0,10\%$	29	26.829	1.073.179	CIP duana Moscou
Transport duana Moscou - magatzem Korablik (Moscou)	2.800 RUB	2.800/40	70	26.899	1.075.979	DAP magatzem Korablik

Pregunta 2

Les condicions de compravenda seran les fixades en l'incoterm DAP (*delivery at place*: lliurat en un lloc). Es tracta d'un incoterm del grup D, i per tant la transmissió dels riscos, de pèrdua o dany de la mercaderia, de venedor a comprador es produeix en destinació. En aquest cas concret, en el magatzem del comprador Korablik, en la data o termini acordat, però sense descarregar i sense el despatx duaner d'importació. No obstant això, si el venedor decideix portar a terme la descàrrega, anirà a càrrec seu.

Per tant, les obligacions de lliurament de la mercaderia per part del venedor acaben en el moment en què posa la mercaderia a disposició de l'importador al

seu magatzem, sense descarregar-la i sense dur a terme les formalitats duaneres d'importació, responsabilitats que assumirà l'importador.

Nota

Aquest terme és equiparable al DDU dels incoterms 2000.

Pregunta 3

L'import total a pagar a la duana de Moscou és de 230.360 RUR, segons s'ha calculat en el quadre següent.

Les formalitats duaneres d'importació (aranzels, impostos indirectes, taxa duanera i agent de duanes) aniran a càrrec i seran responsabilitat del comprador (Korablik), en ser les condicions de compravenda DAP.

Conceptes/despeses	Càlculs	Import (EUR)	Import (RUB)
Agent duanes a Rússia		75	3.000
Aranzel duaner a Rússia del codi 6209.20	10% CIP	2.683	107.320
Customs clearance fee (CCF) (1)		50	2.000
VAT (<i>value added tax</i>) del codi 6209.20 (2)	10% (CIP + aranzels)	2.951	118.040
Total		5.759	230.360

Font d'informació: ICEX (2010). "El Mercado de la confección infantil en la Federación Rusa". *Market Acces Database*

Notes

(1) *Customs clearance fee* (es tracta d'una taxa duanera): la taxa de tramitació duanera és variable segons una escala que va des de 500 RUR fins a 30.000 RUR, segons el valor duaner de la mercaderia. En aquesta operació, la taxa és de 2.000 RUR (*dutiable value: exceeding 450000 RUR but not exceeding 1200000 RUR*).

(2) VAT (impost indirecte): la taxa general és del 18%, excepte per a algunes mercaderies per a les quals és del 10%. No obstant això, en l'estudi de mercat de l'ICEX s'indica:

"El tipus s'ha fixat en el 18%, encara que hi ha un tipus reduït del 10% que s'aplica a la majoria dels articles per a nens, amb l'excepció de les peces fabricades de cuir natural i pell natural diferent de la de be o conill."

Per tant, en aquesta operació s'aplicarà el 10%. Tan mateix, també es considera correcta la solució amb un IVA del 18%.

2.3.4. Cas pràctic d'escandall de costos en la importació: importació d'avellanes de Tunísia

L'empresa Secos, SA, situada a Barcelona, es dedica a l'envasament i distribució de fruita seca (amb marca pròpia). Actualment la major part de les seves vendes les realitza en el mercat nacional. Això no obstant, pràcticament tots els productes que comercialitza procedeixen de la importació (a granel) de diversos països.

Realitza una comanda d'avellanes a l'empresa Dry Fruits Ltd. de Tunísia. Les característiques de l'operació són les següents:

- Mercaderia: avellanes amb closca a granel; codi TARIC 0802.21.00.00
- Pes net: 19.500 kg
- Taric: 0820.21.00.90
- Divisa de pagament: USD
- Mitja de pagament: crèdit documentari

Vegeu també

Trobareu informació més detallada sobre el codi TARIC en el mòdul "Gestió en comerç exterior" d'aquesta assignatura.

Conceptes	Import
Preu a peu de fàbrica per quilo	1 USD
Despeses manipulació port origen	350 USD
Despeses duana exportació	50 USD
Càrrega en empresa Dry Fruits	50 USD
Noli (Tunis-Barcelona)	650 USD
Assegurança	0,6%
Descàrrega empresa Secos, SA	EUR 70
Aranzel	3,2%
IVA	4%
Despeses duana importació	EUR 60
Despeses manipulació port destinació	EUR 180
Transport interior país origen	100 USD
Transport interior país destinació	EUR 300
Costos a fàbrica i despeses generals de l'empresa Secos, SA	EUR 0,12/bossa 250 g
Marge Secos, SA	20%
Marge detallista	60%
Tipus de canvi	1,2 USD/EUR

Activitat

1) Calculeu els diferents preus de compra de Secos, SA, segons els incoterms 2010: FOB Tunísia, CFR Barcelona, CIF Barcelona, DAP magatzem Secos, SA i DDP magatzem Secos, SA.

2) Quin serà el PVP en euros d'una bossa d'avellanes de 250 g?

Solució**Pregunta 1**

Concepte	Càlculs	Imports (EUR)	Total (EUR)	Total (USD)	Incoterm
Preu a peu de fàbrica	1 USD/kg.*19.500 kg / 1,2	16.250,0			
Càrrega empresa Dry Fruits	USD 50/1,2	41,7			
Transport interior país d'origen	USD100/1,2	83,3			

Concepte	Càlculs	Imports (EUR)	Total (EUR)	Total (USD)	Incoterm
Despeses duana exportació (Tunísia)	USD 50/1,2	41,7	16.416,7	19.700,0	FAS port Tunis
Despeses manipulació port d'origen (Tunis)	USD 350/1,2	291,7	16.708,3	20.050,0	FOB port Tunis
Noli (port Tunis - port Barcelona)	USD 650/1,2	541,7	17.250,0	20.700,0	CFR Barcelona
Assegurança	110% * 0,6% * 17.250	113,9	17.363,9	20.836,6	CIF Barcelona
Despeses de manipulació port destinació (Barcelona)		180,0			
Transport interior país destinació		300,0	17.843,9	21.412,6	DAP magatzem Secos SA
Despeses duana importació (Barcelona)		60,00			
Arancel duaner a la UE (TARIC: 0802.21.00.00)	3,2% * 17.363,9	555,6	18.459,5	22.151,4	DDP magatzem Secos SA (sense IVA)
IVA d'importació a Espanya	(CIF + arancel) x 4%	716,8	19.176,3	23.011,5	DDP magatzem Secos SA (amb IVA)

Pregunta 2

PVP a Espanya d'una bossa de 250 g

Concepte	Càlculs	Import (EUR) - bossa 250 g	Sumatori
Preu DDP (sense IVA)	18.459,5/19.500 kg = 0,98 EUR/kg	0,24	
Descàrrega empresa Secos, SA (*)	70/19.500 Kg = 0,0036	0,001	
Costos fàbrica i despeses generals Secos, SA		0,12	0,36
Marge distribuïdor Secos, SA (20%)	0,36 * 20%	0,07	0,43
Marge detallista (60%)	0,43 * 60%	0,26	0,69
IVA (4%)	0,69 * 4%	0,03	
PVP (bossa 250 g)		0,71	

(*) La descàrrega en el magatzem de l'empresa del país de destinació (en aquest cas, Secos, SA, de Barcelona) no s'inclou en cap incoterm 2010 (per tant, va a càrrec de l'importador). No obstant això, també es podria incloure a càrrec de l'exportador en els termes DAP i DDP si així ho acordessin les parts de la compravenda (vendedor-comprador). De fet, en alguns gràfics dels incoterms 2010, la descàrrega en l'empresa de destinació va a càrrec del venedor.

3. Els contractes internacionals

3.1. Fonaments de la contractació internacional

Immersos en un entorn de globalització, s'ha produït una internacionalització creixent, que afecta no únicament les grans empreses i multinacionals sinó també les pimes. En l'àrea mercantil internacional, que és el tema que ens ocupa en aquest apartat concret, els principis generals del dret són el fonament dels contractes internacionals: els uns operen com a presumpcions, com el principi de la "bona fe, llevat de prova en contra". D'altres, com el principi de legalitat, són pressupòsits de la seva validesa i eficàcia. Tot això, amb independència d'una gran diversitat de sistemes legals existents al món. Les diferents cultures jurídiques que hi ha en el marc de les transaccions internacionals són, entre d'altres, l'anglosaxona, la continental, la islàmica, o la xinesa.

La majoria dels codis civils i mercantils dels diferents estats del món preveu el **principi d'autonomia de la voluntat** de les parts.

Amb independència de la naturalesa jurídica del negoci internacional, que pot ser des d'una compravenda, un contracte de distribució en exclusiva, fins a la creació d'una aliança d'empreses amb un soci local estranger, les empreses actuen en un entorn jurídic internacional caracteritzat pel següent: una pluralitat de lleis i cultures jurídiques; una diversitat d'usos i costums; i una varietat de furs o jurisdiccions. Pels efectes que podria portar tant comercialment com jurídicament, són variables que s'han de tenir en compte en qualsevol transacció internacional.

Amb massa freqüència s'observa que les empreses que inicien el procés d'exportació tendeixen a no firmar contractes internacionals per no comprometre's. És un error greu que pot tenir conseqüències desagradables. La forma escrita és l'única manera d'assegurar la viabilitat dels contractes internacionals. Totes les cartes d'intenció solen ser comunes en les primeres fases d'una negociació, però no constitueixen un instrument suficient i la seva exigibilitat jurídica és discutible.

El contracte internacional és molt més que un document legal; es converteix en un instrument de cooperació permanent entre les parts contractants (amb domicilis en estats diferents), i en un mètode de previsió i cobertura de riscos. El contracte és un acord convertit així en una reglamentació equilibrada que estableix el marc i les regles de la cooperació i de la prevenció de litigis entre les parts. És absolutament recomanable incloure en el contracte una clàusula

que prevegi quina ha de ser la jurisdicció competent en cas de litigi: tribunals del comprador, del venedor o del país on s'han de complir les obligacions principals.

També hi ha la possibilitat de pactar que les disputes es resolguin per arbitratge, la qual cosa resulta molt convenient amb vista a celeritat i economia en la resolució d'aquests conflictes.

Les condicions de la contractació internacional s'ajusten al que han pactat lliurement les parts en el text del contracte. Tanmateix, l'augment dels riscos i incerteses que plantegen les operacions amb mercats exteriors ha conduït al desenvolupament progressiu d'un conjunt de reglamentacions específiques, amb independència de les legislacions nacionals, ja que es fa necessari una unificació legislativa en l'àmbit de la contractació internacional.

Es parteix de la inexistència d'una llei d'abast universal, que reguli el comerç internacional. L'Organització de les Nacions Unides (ONU), la Cambra de Comerç Internacional (CCI), el Parlament Europeu i altres organismes, cada un amb els seus respectius àmbits i competències, estimulen el complex procés d'unificació legislativa en la contractació internacional.

De les unificacions legislatives previstes per l'Organització de les Nacions Unides, per mitjà de la seva Comissió de Dret Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL)⁶, podem distingir les convencions o tractats, que en tractar-se de normes internacionals s'integren automàticament al dret intern dels estats, després de la corresponent ratificació o adhesió. S'ha de destacar, per la importància que adquireix, el Conveni de Viena d'11 d'abril de 1980 sobre contractes internacionals de compravenda de mercaderies (BOE número 26, de 20-01-1991). Espanya s'hi va adherir el 17 de juliol de 1990, va entrar en vigor l'1 d'agost de 1991 i va formar part de l'ordenació jurídica espanyola a partir d'aquest moment.

⁶Comissió de Dret Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL)

"La Comissió de les Nacions Unides per al Dret Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL) és un òrgan subsidiari de l'Assemblea General de les Nacions Unides que es va establir el 1966 amb el mandat general de promoure l'harmonització i unificació progressives del dret mercantil internacional. Des de la seva creació, la CNUDMI ha preparat una àmplia gamma de convencions, lleis model i altres instruments relatius al dret substantiu aplicable a les operacions comercials o a altres aspectes del dret mercantil que incideixen en el comerç internacional."

Per tant, en les compravendes internacionals de mercaderies, les obligacions i drets de les parts es regularan:

- 1) Per les estipulacions del contracte.
- 2) Pel Conveni de Viena i altres convenis internacionals (si les dues parts tenen el domicili en països que hagin ratificat aquests convenis).

3) Per la legislació de l'estat que les parts hagin establert en el contracte.

Per la seva banda, la CCI, amb seu a París, com a àmbit institucional per a la formació de reglamentacions mercantils d'abast internacional, essencialment en relació amb la venda internacional de mercaderies, estableix les normatives següents:

- Regles internacionals per a la interpretació de termes comercials (incoterms), CCI, 2010.
- Usos i pràctiques uniformes dels crèdits documentaris, CCI, UCP 600 (2007).
- Regles uniformes per als pagaments, CCI.
- Regles uniformes per a les garanties contractuals.

Quant al dret comunitari, a causa de la importància de la seva incorporació a l'ordenació jurídica espanyola mitjançant la transposició de la normativa europea, es poden distingir:

- Actes jurídics comunitaris obligatoris: reglaments, directives i decisions. Pel que fa a aquests dos últims, per a la seva aplicació i obligatorietat, s'hauran de publicar en el BOE. No és preceptiu aquest requisit en el cas dels reglaments, per als quals n'hi haurà prou que es publiquin en la secció de legislació del DOUE (*Diari Oficial de la Unió Europea*⁷).
- Actes jurídics comunitaris no obligatoris: dictàmens, recomanacions i actes impropis.

⁽⁷⁾Abans DOCE

S'han de destacar dins de la normativa comunitària:

- Conveni de Roma, de 19 de juny de 1980, sobre la llei aplicable a les obligacions contractuals.
- Els reglaments que fan referència als contractes de distribució en exclusiva. La Unió Europea ha dictat uns reglaments d'exempció per categories dels acords de distribució en exclusiva, quan es compleixin certes condicions, ja que aquests contractes permeten millorar el sistema de producció i distribució dels productes:
 - Reglament CE 1582/97, sobre distribució en exclusiva
 - Reglament (CE) núm. 2790/1999 de la Comissió, relatiu a l'aplicació de l'apartat 3 de l'article 81 del tractat a determinades categories d'acords verticals i pràctiques concertades [Diari Oficial L 336 de 29.12. 1999]. Amb la finalitat de simplificar les normes aplicables als acords de subministrament i distribució, aquest reglament únic substitueix el Reglament núm. 1983/83 relatiu a l'exempció per categories a determinats acords de distribució exclusiva; el Reglament núm. 1984/83, relatiu a l'exempció a determinades categories d'acords de compra exclusiva, i

el Reglament núm. 4087/88, relatiu a l'exempció a determinades categories d'acords de franquícia.

- Directiva CEE 86/653, relativa a la coordinació dels drets dels estats membres amb referència als agents comercials independents.

Com a informació addicional de l'apartat, s'hi adjunten els enllaços següents:

- www.camaras.org: internacionalitzar - informació a l'exportador - operativa i gestió c. ext.
- ICEX - Contractació internacional
Informació sobre contractes internacionals: reglamentacions, models de contractes, arbitratge internacional, etc.
Per a accedir-hi s'ha de seguir la seqüència següent: "Todos nuestros servicios" / "Asesoramiento jurídico" / "Contratación internacional"
- www.comercio-exterior.es
Informació sobre contractes internacionals: reglamentacions, models de contractes, etc.

Nota

Podeu accedir a tots els enllaços fent clic sobre les adreces.

3.2. Contracte de compravenda internacional

Es tracta d'una de les modalitats contractuals més emprades en la pràctica del comerç internacional.

L'ONU va propiciar un marc jurídic d'obligada referència en els contractes de compravenda, el Conveni de Viena de 1980, que s'aplica a aquells que tinguin per objecte l'intercanvi de determinats béns entre entitats establertes en diferents estats, i que comporti una contraprestació pecuniària. Les disposicions del Conveni generen drets i obligacions per a ambdues parts, compradora i venedora.

Abans de relacionar les clàusules d'un contracte de compravenda és necessari destacar la importància que té la identificació de les parts del contracte –comprador i venedor–, mitjançant l'aportació de les seves dades personals: persona física o jurídica, domicili mercantil o social, dades de constitució de la societat, inscripció registral, representant, etc. Addicionalment, hi han de constar la data i el lloc de subscripció del contracte.

Un contracte de compravenda consta de les parts següents amb les seves corresponents clàusules, sens perjudici de les clàusules específiques que s'hi puguin incorporar per les característiques de la compravenda:

- Objecte del contracte: definir la classe i el tipus de producte.
- Quantitat, qualitat, obligacions complementàries, presentació, modalitat de lliurament, treballs preparatoris necessaris.

- El preu és determinant, ja que en cas de no fixar-se en el mateix contracte, aquest es podria considerar nul.
- S'hi han d'indicar les condicions de lliurament (incoterms 2000), la divisa, etc.
- Revisió de preus.
- Condicions de pagament.
- Reserva de la propietat de la mercaderia.
- Penalitzacions per incompliment de les obligacions del venedor i del comprador.
- Causes de força major.
- Garanties del producte.
- Legislació aplicable.
- Resolució de conflictes: arbitratge internacional o tribunals.

En el material, en format web i PDF, podeu accedir a un document PDF, en el qual es mostra un model de contracte internacional de compravenda.

3.3. Contracte d'agència

El contracte d'agència és un contracte d'intermediació, igual que el contracte de distribuïdor i de representant assalariat. Les diferències estan en el fet que l'agent comercial exerceix la seva professió de manera independent i autònoma, mentre que el representant assalariat actua en qualitat d'empleat de l'empresa. I per contra, el distribuïdor habitualment compra en ferm.

La regulació legal en relació amb la figura de l'agent difereix d'uns països a uns altres, cosa que s'ha de tenir especialment en compte per les implicacions que poden comportar en els contractes.

Pel que fa a la regulació comunitària, tenim la Directiva CEE 86/653, relativa a la coordinació dels drets dels estats membres, que fa referència al tractament dels agents comercials independents.

Les clàusules són bastant similars a les del contracte de distribució (explicades a continuació), si bé amb algunes particularitats.

Al final d'aquest mòdul (a les referències d'Internet) trobareu diversos web que inclouen models de contractes d'intermediació i articles que hi fan referència.

3.4. Contracte de distribució

El contracte de distribució és un acord entre dues parts: fabricant (o subministrador) i distribuïdor. El primer es compromet a vendre productes amb caràcter d'exclusivitat o no al segon perquè aquest els revengui en un determinat territori d'àmbit internacional.

L'acord –el contracte– és habitualment més ampli que el de la simple venda d'un producte. Es pot tractar, també, del servei tècnic i de post-venda, entre d'altres.

Pel que fa als contractes de distribució, no existeix una llei uniforme a la qual es puguin acollir les parts del contracte. A aquesta dificultat cal afegir-hi el fet que hi ha una pluralitat de lleis nacionals, d'usos i costums i de diferents cultures jurídiques. Per tant, els acords es faran sobre la base del principi de la bona fe contractual, i de l'autonomia de la voluntat de les parts, sempre que no sigui contrari a l'ordre públic, a la moral i als bons costums.

Segons la concessió que atorga el fabricant exportador a favor del distribuïdor per la comercialització dels seus productes en un territori contractualment delimitat, hi ha tres modalitats de distribuïdors en funció del nomenament:

- **Distribuïdor exclusiu**
Per *exclusivitat* entenem els drets que atorguem al distribuïdor perquè sigui l'única empresa en la comercialització i revenda dels productes de l'exportador. Els pactes que inclouen exclusivitat defineixen un temps i espai geogràfic concret que sol coincidir amb un territori duaner. També, però, pot ser de caràcter més limitat (regional, supraregional, etc.). Per a mantenir aquesta condició d'exclusivitat, és habitual exigir al distribuïdor uns objectius mínims de venda.
- **Distribuïdor principal**
Significa l'atorgament al distribuïdor d'un dret preferent, però no exclusiu, per a la comercialització i revenda dels productes de l'exportador en un termini i territori assignat en el mateix contracte.
- **Distribuïdor autoritzat**
Representa l'atorgament al distribuïdor d'un dret a competir en les mateixes condicions comercials amb altres distribuïdors similars, per la comercialització i revenda dels productes de l'exportador en un mateix territori, aplicant descomptes en funció del volum de compra dut a terme.

A continuació s'hi adjunta un document PDF, en què es mostra un model de contracte de distribució en exclusiva.

3.4.1. Contracte de distribució. Clàusules

En un contracte de distribució s'ha de parlar especial atenció a les clàusules següents:

- **Determinació del lloc on se subscriu el contracte**
Per les possibles conseqüències pel que fa a la llei aplicable.
- **Identificació i nomenament de les parts**
El nomenament consisteix en la concessió (exclusiu, autoritzat o principal) per part del fabricant exportador a favor del distribuïdor.
- **Productes o béns del contracte**
- **Territori o territoris**
Àrees geogràfiques on s'aplica el contracte.
- **Objectiu mínim de compra fixat per l'exportador, per cada any i producte, que haurà de complir el distribuïdor**
- **Exclusivitat**
La concessió del dret d'exclusivitat vol compensar alguns riscos i costos assumits per l'importador distribuïdor.
- **Condicions econòmiques**
S'han de preveure dins del contracte les condicions econòmiques que definiran la relació comercial: marge del distribuïdor, descomptes, beneficis per volum de vendes, aportacions de l'empresa a les campanyes promocionals, etc. És important incloure-hi les formes de pagament.
- **Durada**
La durada del contracte es pot establir per al període que es vulgui d'acord amb les dues parts. Pot estar subjecta a períodes de prova i a la consecució dels objectius fixats. És important que la relació tingui una continuïtat en el temps, ja que això ha de permetre rendibilitzar a les dues parts la inversió inicial de col·locar un producte nou en el mercat.
- **Responsabilitats de les parts**
Han de quedar molt ben definides les responsabilitats que assumeix cada part, i també les garanties que s'ofereixen pel compliment del que s'ha pactat. Es poden acordar i incloure en el contracte les penalitzacions per l'incompliment d'alguna part del contracte.
- **Legislació aplicable**
En la negociació d'un contracte internacional, l'exportador ha de preveure quina serà la legislació aplicable i si l'acceptarà l'altra part contractant.

- **Resolució de conflictes**
S'ha d'establir la manera de resoldre els possibles conflictes que es puguin derivar de la relació entre les dues empreses i els tribunals competents en cas d'arribar a un litigi. Habitualment haurem d'acceptar que la jurisdicció competent serà la del país del distribuïdor, la qual cosa ens posiciona amb un cert desavantatge. També es pot optar per l'arbitratge internacional.
- **Altres clàusules**
Els contractes poden, a més, incloure clàusules que regulin els compromisos pactats com ara la garantia del subministrament, la qualitat del producte, la devolució de mercaderia defectuosa o altres qüestions que considerem importants per a reduir al màxim qualsevol possibilitat de conflicte.
- **Formalització**
Contracte escrit. És molt important la qüestió idiomàtica. Si fa falta, s'ha de disposar de les dues versions (idiomes).

3.5. Contracte de transferència de tecnologia

Es tracta d'un acord formal subscrit entre dues o més parts que tenen per objecte la cessió d'aquelles operacions que impliquen transferència de tecnologies, enginyeria, equips i materials, construcció i muntatge de les instal·lacions corresponents, amb la prestació eventual d'assistència tècnica, pagant un *royalty* com a contraprestació.

Els contractes més habituals dins d'aquesta modalitat de contractes internacionals són: la cessió de tecnologia, llicència de patent i llicència de *know how*. També s'hi ha d'incloure el contracte de franquícia, com un cas particular del contracte de llicència. Cal fer-hi una especial menció, ja que és un dels sistemes més moderns en la implantació a l'exterior.

Contracte de franquícia⁸

⁽⁸⁾La Comissió de la CEE indica que "per **franquícia** s'entendrà un conjunt de drets de Propietat Intangible Relatiu A Marca, Denominacions Comercials, rètols, models, dissenys, drets d'autor, saber fer o patents que hauran d'explotar-se per a la revenda dels productes o la prestació de serveis als usuaris finals, i que suposa, com a mínim, fer servir una denominació o rètol comercial i una presentació uniforme de les instal·lacions contractuals, la comunicació per part del franquiciador d'un saber fer substancial, que pugui conferir-li un avantatge comparatiu, i la prestació continuada per part del franquiciador al franquiciat d'assistència comercial o tècnica durant la vigència de l'acord".

El contracte de franquícia és el document que té per objecte deixar molt clar el tipus de relació entre el franquiciador i el franquiciat, així com les seves responsabilitats, obligacions, limitacions i drets.

El contracte comprèn, bàsicament, el contracte de llicència de marques o patents, de transmissió de saber fer, d'assessoria tècnica i el de distribució o subministrament de productes.

La venda té lloc sobre la base d'un concepte comercial exclusiu o fórmula desenvolupada pel titular de la franquícia, a canvi d'un preu pagat pel franquiciat. L'ús d'aquests drets pel franquiciat és vigilat pel titular de la franquícia amb la finalitat d'assegurar-se una presentació uniforme al públic i una qualitat uniforme dels béns o dels serveis.

El franquiciat haurà d'exigir que el document que signi reguli de manera clara i inequívoca les obligacions que el sistema de franquícia imposa al franquiciador i complir amb les exigències de la normativa. Ha d'incloure necessàriament:

- La cessió de la marca al franquiciat
- La transmissió del saber fer (*know-how*)
- La prestació d'assistència continuada al franquiciat durant tota la vigència del contracte

L'absència de qualsevol d'aquests tres elements impedeix la qualificació de l'acord en qüestió com de *franquícia*.

Les clàusules que un contracte de franquícia sol recollir es detallen a continuació:

El contracte ha de començar per explicar quina classe de document és, el seu objectiu i les consideracions especials que motiven la subscripció del contracte.

Ha d'incloure la definició dels termes que identifiquen les parts, l'empresa franquiciadora propietària del negoci i l'empresa franquiciada, la qual vol reproduir-lo.

Bibliografia complementària

"La internacionalización de la franquicia española"

WEB

Recurs interactiu
accessible només al web.

Bibliografia

Bibliografia bàsica

Bescos, M. (2005). *La contratación internacional*. Madrid: ICEX.

CCI (Cámara de Comercio Internacional) (2010). *Incoterms 2010*. Barcelona: ICC Publishing.

Escuela de Organización Industrial (2005). *Curso superior de Estrategia y gestión del Comercio Exterior* (supervisió d'O. Llamazares). Madrid: ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) / Consejo Superior de Cámaras.

Serra, M. (2005). *Gestió del comerç internacional I*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Departament d'Indústria, Comerç i Turisme, Direcció General de Comerç, COPCA.

Bibliografia complementària

Arteaga, J. (coordinador) (2013). *Manual de internacionalización*. Madrid: ICEX.

ICEX (2011). *Incoterms®. El lenguaje común del comercio internacional* (suport DVD). Madrid.

Ortega, A. (2013). *Contratación internacional práctica. Cómo evitar los riesgos contractuales en el comercio internacional*. Madrid: ICEX.

Roca, J. L. (2011). *El Arbitraje Mercantil Internacional* on line. Madrid: ICEX.

Referències d'Internet

Cambres

Comissió de les Nacions Unides per al Dret Mercantil Internacional:
www.uncitral.org

Conveni de Roma

ICEX (2003): article "Incoterms" a El Exportador Digital

Reexporta (<http://www.comercio-externo.es/>): Contractació internacional - Articles

Informació sobre contractes internacionals: reglamentacions, models de contractes, articles, etc.

Reglament(CE) núm. 2790/1999 de la Comissió, relatiu a l'aplicació de l'apartat 3, de l'article 81 del tractat, a determinades categories d'acords verticals i pràctiques concertades [Diari Oficial L 336 de 29.12.1999].

Reglament CE 1582/97, sobre distribució en exclusiva

Reingex: *Comerç exterior - Guia gratuïta per a exportadors i importadors.*

