

Guía de incoterms 2010 - CFR - Cost and Freight (coste y flete, puerto de destino convenido)

1.- Definición

Término utilizado exclusivamente cuando el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías fluviales de navegación interior).

El vendedor pagará los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque. Este término exige que el vendedor despache la mercancía de explotación.

2.- Obligaciones Comprador

- Tiene la obligación de pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compra-venta y conseguir, por su cuenta y riesgo, cualquier licencia de importación o cualquier otra autorización oficial precisa, así como llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.
- Aceptar la mercancía cuando ésta sea entregada y la recibirá del transportista en el puerto de destino designado. Los riesgos de pérdida o daño de la mercancía los asumirá desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque a no ser que no de aviso al vendedor en cuyo caso asumirá todos los riesgos de pérdida o daños que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha convenida o la fecha de expiración del plazo fijado para el embarque.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que haya sido entregada, así como todos los derechos, impuesto y otras cargas oficiales y trámites aduaneros, exigibles por la importación de la mercancía.
- Cuando tenga el derecho de determinar el tiempo de embarque de la mercancía y/o el puerto de destino dará al vendedor el aviso suficiente.
- Aceptar el documento de transporte y pagará, de no haber convenido otra cosa, los gastos de la inspección previa al embarque.
- Otras obligaciones es pagar todos los gastos y cargas en que se haya incurrido para la obtención de los documentos y reembolsar los efectuados pro el vendedor al prestar su ayuda al respecto.
- Posibilidad de contratar seguro para cubrir el riesgo durante el transporte en barco.

3.- Obligaciones Vendedor

- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, así como obtener cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial precisa y llevar a cabo todas las formalidades aduaneras necesarias para la exportación de la mercancía.
- Contratar el transporte de la mercancía al puerto de destino designado por la ruta usual en un buque de navegación marítima del tipo normalmente empleado para transportar la mercancía descrita en el contrato.

- Asumir los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino.
- Entregar la mercancía a bordo del buque, en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo estipulados.
- Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.
- Pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada, incluidos los de cargar la mercancía a bordo y cualesquier gasto que por descargarla en el puerto de destino puedan ser exigidos por las líneas regulares de navegación cuando concluyen el contrato de transporte.
- A menos que se haya estipulado otra cosa, deberá proporcionar, a sus propias expensas y sin tardanza, al comprador el documento de transporte usual para el puerto de destino convenido, estando eximido de presentar al comprador una copia de la "chartes party" (póliza de fletamento).
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación necesarios al efecto de entregar la mercancía, así como prestar al comprador, a petición, riesgos y expensas de éste, la ayuda requerida para obtener cualesquiera documentos o mensajes electrónicos equivalentes emitidos o transmitidos en el país de embarque y/o de origen que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía.

4.- Documentación mínima a aportar por el vendedor

- Factura comercial.
- Lista de contenido (en el supuesto de que la expedición esté compuesta por más de un bulto).
- Otros documentos dependiendo de las características del producto:
 - Certificado Sanitario.
 - Certificado de Metrología.
 - Certificado de Pesos.
 - Certificado CITES.
 - Otras Certificaciones relativas al producto a tramitar en el país de origen.
 - Documento de transporte marítimo (Bill of Lading Master de B/L o House de B/L).
- En función del Régimen Comercial de Exportación, el vendedor podrá precisar para el despacho Aduanero de Exportación algunos de los siguientes documentos:
 - Licencia de Exportación.
 - Autorización Administrativa de Exportación.
 - Documento de Vigilancia Comunitaria.
 - Notificación Previa de Exportación.

5.- Medios de pago habituales

- Transferencia.
- Remesa simple.
- Remesa Documentaria.
- Crédito Documentario.

6.-

Gráfico



La flecha verde hacia abajo (↓) indica el momento de la entrega por parte del vendedor, lo que conlleva el final de sus responsabilidades para con la mercancía. En este caso, el vendedor cumple con sus responsabilidades cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Se diferencia del FOB en que el vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino.

Recuerde que CFR es un término utilizado exclusivamente para transporte por barco, ya sea por mar o vías fluviales.