



Procesos comerciales



27

Reglas y usos uniformes del comercio internacional. Aplicación de los INCOTERMS en el contrato de compraventa internacional. Interrelación de los INCOTERMS con los documentos de transporte.

TEMA 27

REGLAS Y USOS UNIFORMES DEL COMERCIO INTERNACIONAL. APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL. INTERRELACIÓN DE LOS INCOTERMS CON LOS DOCUMENTOS DE TRANSPORTE.

Índice

Bibliografía	2
0. Introducción	3
1. Los Incoterms como Reglas y usos uniformes del Comercio Internacional	4
2. Aplicación de los INCOTERMS en el contrato de compraventa internacional	6
2.1. Función de los Incoterms en la compraventa de mercancías.....	6
2.2 Clasificación de los incoterms: multimodales y marítimos.....	7
2.3. Alcance de los incoterms en el contrato de compraventa: obligaciones	8
3. Interrelacion de los INCOTERMS con los documentos de transporte	10
3.1 Relación entre los Incoterms y la contratación y gestión del transporte.....	10
3.2 Aplicación práctica de los Incoterms 2020 al transporte por carretera.....	11
3.3 Aplicación práctica de los Incoterms 2020 al transporte marítimo en contenedor.	15
3.4 Aplicación práctica de los Incoterms 2020 al transporte aéreo.....	20
4. Conclusión.....	22

Bibliografía

- Publicación ICC 723 ES. Incoterms 2020. Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales. Año de publicación 2019
- Cabrera Cánovas, Alfonso. *Manual de uso de las reglas Incoterms 2020*. 2020. Barcelona. Editorial: Marge Books
- Publicación ICC 775 ES. Incoterms 2010. Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales. Año de publicación 2010
- Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las Reglas Incoterms 2010: manual para usarlas con eficacia*. 2013. Barcelona. Editorial: Marge Books
- Cabrera Cánovas, Alfonso. *Transporte Internacional de Mercancías*. 2018. Madrid. Editorial Global Marketing Strategies
- Cabrera Cánovas, Alfonso. *Casos Prácticos de Transporte Internacional de Mercancías*. 2015. Madrid. Editorial Global Marketing Strategies
- Cabrera Cánovas, Alfonso. *Casos Prácticos de Gestión Administrativa del Comercio Internacional*. 2015. Madrid. Editorial Global Marketing Strategies

0. Introducción

Las Reglas Incoterms (en adelante incoterms) se han convertido en instrumentos clave a la hora de gestionar las operaciones de compraventa (CV) de mercancías tanto en el ámbito internacional como en el nacional.

Si partimos de que las compraventas son las operaciones más habituales en el comercio internacional podemos concluir que los incoterms son piezas claves para manejarse en la operativa del comercio exterior.

Tanto en las operaciones nacionales, pero sobre todo en las internacionales, es necesario que las partes (vendedor y comprador) establezcan y concreten las obligaciones relativas al contrato de compraventa y que atañen a aspectos tan variados como la entrega de la mercancía y la transmisión del riesgo derivado de su transporte, la parte encargada de contratar y pagar el transporte (o qué fase cada una de las partes respecto de la cadena logística), los despachos aduaneros (en caso de ser requeridos), la documentación a formalizar y presentar relativa a la compraventa, etc.

Debemos partir de que estos aspectos, que en muchos casos requieren de negociación y plasmación formal en un contrato (con mayor o menor nivel de formalidad: pedido por email, factura proforma aceptada, contrato impreso y con firma de ambas partes, etc.) cobran especial importancia en las operaciones de compraventa internacional debido a los riesgos y mayor complejidad de estas operaciones por diversas razones como por ejemplo:

1. Diferente regulación del contrato de compraventa en cada país, así como diferentes usos y costumbres.
2. Desconfianza entre vendedor y comprador en relación al cumplimiento de las obligaciones principales de cada uno relativas a la compraventa.
3. Transportes de mayor duración y complejidad dentro de la cadena logística en la que incluyen factores de todo tipo.
4. Gestiones y documentación relativa a los procedimientos de despacho aduanero de exportación e importación.

5. Adaptar el producto a especificidades (normativas y comerciales) del país de destino. En muchos casos la exportación a un país implica adaptar aspectos como el tamaño y tipo de envase, etiquetado, reciclado de envases, etc.

6. Otros elementos que hacen que las operaciones internacionales sean más complejas como la diferencia de idioma, de cultura y protocolo a aplicar en la negociación del contrato de compraventa, de las prácticas comerciales, infraestructuras logísticas, distancia geográfica, efecto de las relaciones políticas entre los países que fomentan o restringen sus relaciones comerciales, etc.

1. Los Incoterms como Reglas y usos uniformes del Comercio Internacional

Por todos los motivos expuestos en el apartado anterior resulta obvio que resulta de importancia capital NORMALIZAR los términos de compraventa, cuyo resultado son los INCOTERMS, con el objetivo de que las partes (vendedor y comprador) cuando hacen uso de un incoterm incorporen mediante dicho uso una serie de obligaciones a su contrato de compraventa (las que viene determinadas por dicho incoterm).

De esta forma se simplifican y normalizan las negociaciones y gestión de las operaciones de compraventa internacional, no se requiere pactar sobre la gestión de determinadas obligaciones (entrega, costes, procedimientos, etc.) pues ya se hace usando el incoterm, se facilita el entendimiento entre las partes, se reducen las controversias entre las partes (pues el incoterm define las obligaciones, costes y responsabilidades de cada una) y, en definitiva, se fomenta el desarrollo de un comercio internacional más seguro y normalizado para las empresas. De hecho, este fue el objetivo cuando fueron creados para la Cámara de Comercio Internacional en su primera versión de 1936.

Así pues, podemos acabar concluyendo que la función de las Reglas INCOTERMS es que aplicándolas a un contrato de compraventa se quedan automáticamente asignadas a las partes (vendedor y comprador) algunas de las principales obligaciones relacionadas con el cumplimiento de dicho contrato.

Los incoterms no son leyes sino Reglas y usos uniformes del Comercio Internacional, lo que se conoce como Lex Mercatoria, es decir, normas que se han otorgado los propios "mercaderes", entendidos como empresas, es decir, son normas que promulgadas por la CCI (no son leyes) se ofrecen a las empresas para que de forma voluntaria estas las incorporen en sus contratos de compraventa.

Esta misma naturaleza es la que tienen las Reglas UCP que son las reglas que regulan los créditos documentarios, instrumento de pago fundamental que mediante dichas reglas determina el funcionamiento e implicación de los bancos en su ejecución.

Por tanto, los incoterms no se publican en los ordenamientos jurídicos de los Estados ni pueden contravenir normas nacionales o internacionales pero, una vez incorporados de forma voluntaria al contrato de compraventa forman parte inherente del mismo y son tenidas en cuenta para exigirse responsabilidades, incumplimientos y controversias tanto por la vía de la negociación entre empresas como en los cauces jurídicos habituales (tribunales o cortes de arbitraje).

Lo anterior se refuerza con el hecho que los incoterms son reconocidos en el Convenio de Viena de 1980 que regula los contratos de compraventa internacional (en concreto en su artículo noveno).

Por tanto, el propio Convenio de Viena (norma de mayor alcance para regular los contratos de compraventa internacional) reconoce los INCOTERMS. Sin embargo, los incoterms no pueden contravenir las normas y leyes que sean aplicables a nivel nacional y/o internacional pues estas prevalecen sobre las normas que conforman la "Lex Mercatoria" o Reglas u usos uniformes del comercio internacional.

Otro aspecto importante es que las Reglas Incoterms han evolucionado periódicamente desde su primera versión publicada en 1936 tratando de adaptarse a los cambios a nivel normativo y técnico en el comercio internacional. La Cámara de Comercio Internacional (CCI) actualiza las reglas Incoterm aproximadamente cada 10 años siendo su última versión la de 2020 (en vigor desde 1 de enero de 2020).

Esta última versión presenta como principales novedades respecto de la edición de 2010, entre otras, las siguientes:

1. Nuevo incoterm DPU y desaparición de DAT
2. Nueva estructura y reparto de obligaciones
3. Diferente cobertura de riesgo en los incoterms CIF y CIP

2. Aplicación de los INCOTERMS en el contrato de compraventa internacional

2.1. Función de los Incoterms en la compraventa de mercancías

Llegados a este punto podemos hacer una descripción de aquellas CAPACIDADES que la empresa adquiere cuando conoce y aplica correctamente los incoterms.

Conociendo y dominando la gestión de los incoterms la empresa podrá:

1. Calcular precios de venta teniendo en cuenta los costes (escandallo) que el vendedor tendrá que asumir según lo que indican los incoterms

Así pues, el vendedor debe realizar un escandallo de costes que le permita ofrecer precios a sus compradores en función del incoterm o incoterms que se están barajando en la negociación de la compraventa, para el incoterm que el comprador ha solicitado o para el que el vendedor ha propuesto.

Así por ejemplo, una empresa exportadora ubicada en Madrid que ha recibido solicitud de precios para la venta de una partida de mercancía a una empresa ubicada en el centro de Brasil deberá calcular diferentes precios en función de vender EXW Madrid, FCA Madrid, FAS Puerto de Valencia, FOB Puerto Valencia, CPT Puerto de Santos, CFR Puerto de Santos, CIP Puerto de Santos, CIF Puerto de Santos, DAP Sao Paulo, DPU Sao Paulo o DDP Sao Paulo.

Como veremos en este tema, para cada incoterm el vendedor asumirá unos costes diferentes y su precio de exportación deberá ser, por tanto, también diferente para cubrir dichos costes.

2. Comparar los precios de las ofertas de sus proveedores y elegir la más competitiva, así como identificar los costes que deberá asumir el comprador a partir del incoterm asociado a cada precio ofrecido por el proveedor

De forma inversa a lo comentado en el punto anterior cada precio de venta que nos ofrezca un proveedor vendrá referido a un incoterm e implicará que lleva incluido una serie de costes que ya asume el vendedor; pero también indica que el resto costes deberán ser asumidos por el comprador.

3. Conocer las obligaciones que el incoterm asigna a cada empresa (vendedor y comprador) para cumplir con las propias y exigir las de la contraparte

4. Identificar la parte (vendedor o comprador) que asumía el riesgo cuando ocurrió un siniestro durante el transporte en función del momento de entrega y transmisión del riesgo que indica el incoterm usado y el punto en que se produjo el siniestro

Ocurrido un siniestro en un punto de la cadena logística se debe comparar el mismo con el punto de entrega y transmisión que indica el incoterm usado (aplicado al contrato de compraventa de esa operación).

De dicha comparación surgen dos posibilidades:

1. Si el siniestro es previo al punto de entrega el vendedor no entregó: repondrá mercancía o se negociará otra posibilidad en el plano de la compraventa y el vendedor podrá reclamar al porteador y/o al seguro, si es posible.

2. Si el siniestro es posterior al punto de entrega marcado por el incoterm usado en la compraventa resulta que el vendedor si llegó a entregar la mercancía y, por tanto, deberá pagarla al vendedor (y reclamar al porteador y/o al seguro, si es posible).

Esto tiene además otras implicaciones como determinar la parte que, en su caso, reclamará al porteador por el siniestro ocurrido.

5. Elegir el incoterm óptimo, tratar de negociarlo y cerrar la operación en el mismo según las características específicas de cada operación de compraventa

Debemos partir de que no existe un incoterm idóneo para aplicar en todas las operaciones, sino que el análisis de las características específicas de cada compraventa debe aportar información (factores de elección) a nuestra empresa para elegir el idóneo para cada operación y tratar de que sea este el que se negocie y acabe aplicándose a la operación.

2.2 Clasificación de los incoterms: multimodales y marítimos

La Cámara de Comercio Internacional divide estos términos en incoterms para cualquier modo o modos de transporte (en adelante multimodales) e incoterms marítimos.

Los incoterms multimodales son EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU Y DDP.

Estos incoterms pueden utilizarse con cualquier modo de transporte y sus combinaciones (excepto marítimo puerto a puerto para cargas a granel o indivisibles que debieran gestionarse con incoterm marítimos). Así pues deben emplearse en operaciones de transporte por carretera puerta a puerta (ya se trate de camión completo o servicios de grupaje: paletería, paquetería, etc.) o en operaciones en las que se combinan diferentes medios de transporte con otros como en el caso de transporte en contenedor con alguna fase

marítima (a la que se añaden normalmente fases previas terrestres), en transporte aéreo o en combinaciones de los anteriores medios.

Los incoterms marítimos son FAS, FOB, CFR y CIF. Siguiendo las indicaciones de la CCI serían los términos adecuados para operaciones en las que son puertos tanto el punto de entrega de la mercancía como el lugar hasta el que esta se transporta la misma. Es decir, los incoterms marítimos deben usarse cuando el vendedor coloca la mercancía a bordo (excepto en FAS que es al costado) del buque en un puerto marítimo o fluvial. En dicho punto se entrega (transfiere el riesgo de transporte) del vendedor al comprador.

Este tipo de tráfico marítimos, en los que además resulta clave la carga a bordo, serían los típicos de mercancía no unitizada o no contenerizada, es decir, mercancía a granel (granos, cemento, minerales, etc.) o mercancía de carga general que se manipula con medios específicos en las terminales de carga general, por ejemplo, palés de cítricos a transportar en buque refrigerado, bobinas de papel, planchas de metal, etc.

Los buques que transportan estas mercancías están adaptados para este tipo de tráfico y se dividen en buques tanque (graneles líquidos y gaseosos), graneleros (trigo, cebada, etc.), "car carriers" (transporte de vehículos), etc.

Otra diferencia importante de este tipo de tráfico con la mercancía que se transporta en contenedor es que la mercancía a granel o de carga general suele transportarse en régimen de fletamento (habitualmente el cargador contrata el uso de todo el buque para el transporte de la mercancía). En dicho contrato se pactan expresamente las obligaciones (y costes) de las partes (vendedor y comprador) respecto a la carga en el puerto de origen y la descarga en el de destino (en línea regular y contenedor estos aspectos vienen predeterminados por la naviera).

2.3. Alcance de los incoterms en el contrato de compraventa: obligaciones

Las obligaciones que quedan concretadas mediante los incoterms son, entre otras, las siguientes:

- La contratación del transporte (que parte cada uno, vendedor y comprador, y hasta qué punto),
- La entrega de la mercancía y la transmisión del riesgo del vendedor al comprador, es decir, punto en el que se transfiere el riesgo del vendedor al comprador respecto de daños a la mercancía ocurridos durante el transporte
- La parte obligada a gestionar los despachos de aduana de exportación y/o importación (gestión, documentos a presentar, fiscalidad aduanera, etc.).

- En su caso, las obligaciones relativas a la contratación de un seguro de transporte de las mercancías.

- Otras obligaciones: prueba de la entrega de la mercancía, envase y embalaje, notificaciones entre las partes, etc.

En la publicación de los Incoterms 2020 se exponen las obligaciones de las partes (vendedor y comprador) en el contrato de compraventa mediante un formato de esquema en el que dichas obligaciones se ordenan confrontando las del vendedor frente a las del comprador respecto a 10 aspectos clave (obligaciones) del contrato de compraventa.

Las obligaciones a que hacen referencia los incoterms para vendedor y comprador son las siguientes:

OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA	OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA
A1. Obligaciones generales	B1. Obligaciones generales
A2. Entrega	B2. Recepción
A3. Transmisión de riesgos	B3. Transmisión de riesgos
A4. Transporte	B4. Transporte
A5. Seguro	B5. Seguro
A6. Documento de entrega/transporte	B6. Documento de entrega/transporte
A7. Despacho de exportación/importación	B7. Despacho de exportación/importación
A8. Comprobación/embalaje/marcado	B8. Comprobación/embalaje/marcado
A9. Reparto de costos	B9. Reparto de costos
A10. Notificaciones	B10. Notificaciones

Entre los principales aspectos del contrato de compraventa NO REGULADOS POR LOS INCOTERMS podemos citar los siguientes:

1. Calidad y características técnicas de las mercancías objeto de compraventa, así como su plazo de entrega
2. Requisitos específicos de envase y embalaje
3. El plazo y medio de cobro/pago de la compraventa
4. Ley para la resolución de controversias, jurisdicción competente y transmisión de la propiedad

Estos aspectos quedan fuera del alcance de los incoterms y las partes (vendedor y comprador) deben acordarlos y pactarlos expresamente en su contrato de compraventa.

3. Interrelación de los INCOTERMS con los documentos de transporte

3.1 Relación entre los Incoterms y la contratación y gestión del transporte

En este apartado vamos a analizar la interrelación entre los INCOTERMS y la contratación y gestión del transporte de las mercancías y su documentación asociada para exponer finalmente lo que implica cada incoterm en su combinación con transporte por carretera, marítimo en contenedor y aéreo.

Debemos partir de que los incoterms se aplican al contrato de compraventa y no al de transporte, este último se regula por lo acordado por las partes (cargador –vendedor o comprador en el contrato de compraventa según el incoterm pactado – porteador) así como por el marco jurídico (Convenio CMR, Reglas de la Haya-Visby, Convenio de Montreal, etc..) aplicable en cada caso según el medio de transporte.

Así pues, el contrato de transporte es independiente, aunque está muy relacionado, del de compraventa y, por tanto, está estrechamente relacionado con el incoterm. Al contrato de transporte le serán de aplicación las condiciones pactadas en el mismo (entre cargador y porteador), independientemente de que el cargador (el que ha contratado el transporte) sea el vendedor o el comprador en la compraventa (lo que dependerá del incoterm acordado en la compraventa) y el marco jurídico aplicable a dicho contrato en función del medio de transporte utilizado.

Dicho lo anterior resulta obvio que los incoterms influyen decisivamente en la contratación y gestión del transporte de la mercancía objeto de compraventa pues ya hemos comentado que los incoterms:

a) Determinan la parte que debe contratar el transporte (o una parte del mismo) y asumir sus costes. Por tanto, determinan si es el vendedor o el comprador el cargador en el contrato de transporte.

b) Determinan la parte que asumía el riesgo ante un siniestro ocurrido durante el transporte.

Por tanto, ayudan a identificar ante un siniestro la parte que puede reclamar al porteador (el vendedor si el siniestro ha ocurrido antes del punto de entrega/transmisión del riesgo y el comprador si ha ocurrido después), en el caso de que se considere que este es responsable del mismo, pero, deberá hacerlo en todo caso en base a las condiciones del contrato de transporte.

Reclame vendedor o comprador los términos y el proceso de la reclamación (plazo y requisitos de formalización de las reservas, cálculo del valor de la pérdida o avería, límites de indemnización y causas de exoneración, etc.) deberán ajustarse a los términos acordados en el contrato de transporte y a la normativa reguladora del contrato de transporte internacional de que se trate.

La relación entre contrato de compraventa y de transporte es muy estrecha y se pone de manifiesto en muchos aspectos como que:

- Los propios incoterms especifican las obligaciones y costes de vendedor y comprador respecto del transporte de la mercancía y la asignación de sus riesgos ante un siniestro.

- Los propios incoterms aluden a determinados documentos o contratos de transporte como prueba de entrega y recepción de la mercancía

- Cuando las empresas están planificando y gestionados sus operaciones de compraventa y necesitan contratar transporte solicitan cotizaciones que normalmente se expresan en función de un incoterm: cotización FOB, cotización CIF, cotización puerta a puerta para incoterm DAP, etc.

- Las cartas de porte (formalización del contrato de transporte) suelen reflejar el incoterm acordado en la operación y, por otra parte, la ejecución del contrato debiera estar en consonancia con el mismo (parte obligada al pago del servicio de transporte, punto de recogida y entrega, descripción de la mercancía que se transporta y entrega, envase y embalaje, etc.).

3.2 Aplicación práctica de los Incoterms 2020 al transporte por carretera

Vamos a exponer a continuación el significado práctico del uso de cada uno de los 7 incoterms multimodales (los adecuados para su uso con transporte por carretera) respecto de la gestión del transporte internacional por carretera.

Tras la exposición se muestra un escandalo de costes para calcular precios de exportación:

1. EX WORKS (“EN FÁBRICA”): EXW

El vendedor entrega las mercancías (transmite al comprador el riesgo de daños a las mismas durante su transporte) cuando las pone a disposición del comprador en su propio establecimiento sin cargar en el vehículo de carretera que contrata y envía el comprador ni

despachar de exportación. Todos los demás costes del transporte internacional por carretera corresponden al comprador que está obligado a recibir la mercancía así entregada.

Con este término el exportador pierde el control de su mercancía desde sus propias instalaciones no pudiendo optimizar la cadena logística. Debido a que el vendedor no debe realizar la carga de la mercancía (lo que encaja con la normativa de transporte que obliga por defecto a cargar al remitente) ni despachar de exportación este término sólo conviene usarlo con paquetería en el ámbito nacional o comunitario.

Al no despachar de exportación el vendedor, además de poderle suponer dificultades al comprador, hace que el exportador pierda control sobre la salida efectiva de la mercancía del Territorio Aduanero de la Unión (TAU) lo que se prueba con el DUA (Documento Único Administrativo) con el que se ha despachado la exportación.

Este DUA permitirá al vendedor justificar la factura sin IVA de dicha exportación ante una posible inspección fiscal relativa a dicho impuesto que se puede producir hasta 4 años después de la exportación (3 años por arancel y el 4º por el IVA).

2. FREE CARRIER (“FRANCO TRANSPORTISTA”): FCA

El vendedor entrega la mercancía (asumiendo el coste y gestionando su despacho de exportación) cuando la pone a disposición del porteador contratado por el comprador. Si el lugar que concreta el incoterm son las instalaciones del vendedor éste entrega cuando carga la mercancía en el vehículo contratado por el comprador, si se trata de otro lugar (terminal, almacén de transitario, etc.) el vendedor debe además gestionar y asumir el coste del transporte hasta dicho lugar entregando allí sin necesidad de descargar.

3. CARRIAGE PAID TO (“TRANSPORTE PAGADO HASTA”): CPT

El vendedor entrega la mercancía al porteador contratado por él asumiendo los costes de transporte hasta situar la mercancía en el lugar de destino acordado (habitualmente el almacén del comprador).

Como los otros incoterms que comienzan por “C” su uso implica dos lugares distintos respecto al pago de costes del transporte internacional (hasta el lugar que concreta el incoterm) y a la entrega de la mercancía a efectos de transmisión del riesgo (se presupone en origen al entregar al primer transportista, si no se especifica otro lugar, lo que en carretera y para servicios puerta a puerta supone la entrega al habitualmente único transportista, es decir, que se entrega en la práctica en el almacén del vendedor).

Esto debe ser valorado por el comprador que asume el riesgo del transporte desde origen (almacén del vendedor) y debe plantearse la conveniencia de contratar un seguro que cubra dicho riesgo.

4. CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (“TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA”): CIP

Es similar a CPT, pero implica una obligación más para el vendedor que consiste en la contratación de un seguro que cubra los riesgos que asume el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte internacional por carretera.

El seguro debe cumplir algunos requisitos entre ellos una cobertura mínima similar a la ICC “A” (hasta la versión 2020 de los Incoterms se exigía con este incoterm una cobertura “C”) del Instituto de Aseguradores de Londres (ICC) y un valor asegurado de al menos el 110 % de la factura de compraventa (en la moneda de dicho contrato). Conviene pactar mayores coberturas mediante acuerdo expreso entre vendedor y comprador, por ejemplo, guerra, huelgas, etc.

5. DELIVERED AT PLACE (“ENTREGADA EN LUGAR”): DAP

El vendedor entrega la mercancía cuando la pone a disposición del comprador sin descargar del medio de transporte de llegada en el lugar de destino designado. Supone para el caso de transporte internacional por carretera costes similares a CPT o CIP (en el caso de que el vendedor contrate ahora el seguro para cubrir sus propios riesgos) pero ahora el vendedor asume costes y riesgos hasta el almacén del comprador/importador (éste último debe despachar de importación si la operación lo requiere).

6. DELIVERED AT PLACE UNLOADED (“ENTREGADA EN LUGAR DESCARGADA”): DPU

Este incoterm es una novedad en la versión de 2020 y es exactamente igual que el anterior DAP, pero con DPU el vendedor asume una obligación más que consiste en la descarga de la mercancía en el lugar de destino.

Si tenemos en cuenta la normativa de transporte que especifica que en cargas completas (camiones completos, mercancía paletizada, etc.) el transportista solo transporta siendo obligaciones de remitente la carga y de destinatario la descarga podemos concluir que este incoterm sería adecuado para entregas de paquetería en las que el porteador realiza la descarga en destino.

7. DELIVERED DUTY PAID (“ENTREGADA DERECHOS PAGADOS”): DDP

Con este término el vendedor asume en su totalidad la gestión de la cadena logística internacional pues entrega en las mismas condiciones que DAP (por tanto, sin descargar en destino) pero además se hace cargo del despacho de importación (gestiones e impuestos).

Asumir por parte del vendedor un despacho de importación en destino puede suponer problemas pues habrá que determinar en primer lugar si la normativa del país de destino

no permite y en segundo lugar puede suponer el pago de algunos impuestos como el IVA que el comprador está en mejores condiciones para recuperar (cosa que puede no poder hacer el vendedor).

Escandallo de costes para cálculo de precios de venta:

Vamos a exponer como podemos calcular precios por parte del vendedor en función de los costes que le asigna cada incoterm.

Precio de coste de la mercancía

+ Envase, embalaje adecuado al transporte y otros costes y gestiones específicos de la venta internacional (certificado de origen, etc.)

= Precio de coste para la venta internacional

+ Margen comercial o Beneficio

= Precio base para la venta internacional

= EXW local vendedor

+ Carga del vehículo (podemos desprestigiar este coste cuando, como es habitual, se realiza esta operación con personal y medios propios del vendedor)

+ Despacho de exportación (en caso de requerirlo la operación)

= FCA local vendedor

+ Transporte interior hasta local del porteador contratado por comprador u otro lugar (terminal marítima, aeropuerto, etc.)

= FCA otro lugar

+ Transporte internacional por carretera (coste del camión desde almacén del vendedor al del comprador)

= CPT local del comprador

+ Prima del seguro de transporte de las mercancías

= CIP local del comprador

= DAP local del comprador (supondría el mismo coste que CIP si ahora el vendedor contrata el mismo seguro que en CIP para cubrir los riesgos que ahora soporta)

+ Descarga en lugar de destino

= DPU local del comprador

- Descarga en lugar de destino

+ Despacho de importación y pago de sus impuestos

= DDP local del comprador

3.3 Aplicación práctica de los Incoterms 2020 al transporte marítimo en contenedor

Aunque la Cámara de Comercio Internacional (CCI) agrupa los Incoterms 2020 en dos categorías: incoterms multimodales (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP que serían los adecuados por razones de coste y riesgo para ser usados con contenedor) e incoterms marítimos (FAS, FOB, CFR y CIF) lo cierto es que algunos de los incoterms más utilizados con transporte en contenedor son estos últimos por lo que analizaremos la aplicación práctica de todos ellos.

1. EX WORKS (“EN FÁBRICA”)

El vendedor entrega las mercancías cuando las pone a disposición del comprador en su propio establecimiento sin cargar en el vehículo que envía el comprador ni despachar de exportación.

Los demás costes son por cuenta del comprador que debe recibir la mercancía así entregada.

Cabe mencionar que este incoterm no resulta adecuado para operaciones de transporte en contenedor (aunque se usa de forma muy habitual) por dos razones:

1. Implica que el transportista carga la mercancía en el contenedor, pero en la práctica lo hace el personal de la empresa vendedora

2. Despacha de exportación el comprador lo que puede ser difícil para él pero además hace que el vendedor no tenga control sobre la salida efectiva de la mercancía del TAU (Territorio Aduanero de la Unión) pues no ha gestionado por medio de representante aduanero el DUA que pruebe dicha salida lo que puede acarrearle un problema pues ante una inspección de Hacienda puede no tener prueba que respalden la facturación sin IVA (exención supeditada a la salida defectiva del territorio aduanero del país de exportación).

Por estos inconvenientes lo adecuado sería utilizar EXW exclusivamente en operaciones de paquetería en las que no se requiera la realización de despachos aduaneros.

2. FREE CARRIER (“FRANCO TRANSPORTISTA”)

El vendedor entrega la mercancía despachada de exportación (gestionará el despacho de exportación cuando corresponda) cuando la pone a disposición del porteador contratado

por el comprador. El FCA admite dos variantes en función del lugar que concreta el incoterm.

Cuando se acuerda “FCA instalaciones del vendedor”, éste queda obligado a cargar las mercancías sobre el vehículo (dentro del contenedor en caso de contenedor completo, FCL), momento en que se entrega y transmite el riesgo al comprador.

La alternativa es pactar “FCA otro lugar” (almacén de un transitario, terminal portuaria, etc.) lo que implica que el vendedor debe cargar el vehículo en sus instalaciones y asumir el coste del transporte hasta dicho lugar, pero entrega (finalizan sus costes y riesgos) cuando posiciona la mercancía en dicho lugar sin descargar).

FCA es el término que la CCI recomienda como alternativa a FOB que se desaconseja con contenedores por razones de coste y riesgo:

1. Por razones de coste porque con FOB el vendedor pierde el control de la mercancía, pero soporta sus costes hasta que se carga a bordo del buque y ello puede depender de la mayor o menor diligencia del comprador a la hora de contratar el transporte (el vendedor debe embarcar al porteador contratado por el comprador)

2. Por razones de riesgo. Ante un siniestro no localizado (la mercancía llega a destino, pero allí se descubre que está en mal estado y parece que se ha debido a una incidencia en el transporte) al vendedor le convendrá que se entienda que dicha incidencia ocurrió tras embarcar a bordo y al comprador que ocurrió antes; pero el caso es que no se comprueba el estado de la mercancía en dicho momento (al embarcar) por lo que posiblemente tengamos una controversia a resolver.

Si se pacta FCA instalaciones vendedor y en ese momento se prueba que la mercancía está en buen estado todo el riesgo del transporte recae sobre el comprador.

3. FREE ALONGSIDE SHIP (“FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE”)

Es muy poco usado con transporte en contenedor (más habitual para graneles en fletamento) pero implicaría que el vendedor asume los costes y riesgos hasta que el contenedor con la mercancía se coloca, despachada de exportación, al costado del buque que haya designado (contratado) el comprador. En ese momento se entrega y transmite el riesgo al comprador.

Por tanto, respecto a FCA implica asumir por el vendedor los costes de transporte hasta el puerto (excepto FCA puerto) y los costes allí (tasas, manipulaciones, etc.).

4. FREE ON BOARD (“FRANCO A BORDO DEL BUQUE”)

El vendedor debe asumir los costes y riesgos hasta que el contenedor, ya despachado de exportación, se embarca en el buque contratado por el importador en el puerto de embarque convenido. Es uno de los incoterms más utilizados.

En cuanto a costes sería similar a FAS (añadiendo la carga a bordo), es decir que respecto a FCA habría que asumir los costes de transporte hasta puerto y los que allí se generen hasta la carga a bordo (tasas, manipulaciones "THC", etc.).

5. CARRIAGE PAID TO ("TRANSPORTE PAGADO HASTA")

El vendedor debe asumir los costes de transporte hasta el lugar de destino designado, en este caso una terminal portuaria (sobre el buque) pero entrega (a efectos de transmisión de riesgo) cuando pone la mercancía a disposición del primer transportista. Por tanto, en el caso del transporte multimodal en contenedor si las partes no acuerdan nada específico diferente el vendedor entrega cuando carga la mercancía en el contenedor en sus propias instalaciones (en el almacén de origen).

Los incoterms que empiezan por C presentan esta dicotomía entre el lugar hasta el que el vendedor asume los costes de transporte y el lugar de entrega (anterior al lugar hasta el que se pagan los costes).

Es importante que el importador valore la conveniencia de contratar un seguro que cubra el riesgo del transporte que asume desde el país de exportación (en este caso desde el almacén del vendedor).

La CCI aconseja usar CPT en vez de CFR en el caso de operaciones multimodales en contenedor pues con CFR el vendedor asume el riesgo hasta que el contenedor se embarca lo que escapa a su control, en el caso CPT se clarifica que el riesgo de todo el transporte es asumido por el comprador.

Respecto al aumento de costes en comparación con FOB el vendedor deberá asumir los costes de transporte (flete marítimo entre puertos y sus recargos).

6. COST AND FREIGHT ("COSTE Y FLETE")

El vendedor está obligado a contratar y pagar todos los costes hasta situar el contenedor en el puerto de destino (sobre el buque) pero entrega la mercancía y transmite los riesgos al comprador en el puerto de embarque, cuando el contenedor se embarca a bordo del buque (mismo punto de entrega que en FOB).

Los costes son similares a CPT (y, por tanto, supone el mismo incremento con respecto a FOB, el flete y sus recargos) si obviamos la diferencia de costes por la cobertura mayores riesgos.

7. CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (“TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA”)

CIP supone para el vendedor las mismas obligaciones que CPT, pero a ellas se añade que debe contratar y pagar un seguro que cubra los riesgos que asume el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Así pues el vendedor debe entregar al comprador una póliza de seguro (o prueba equivalente) de la contratación del seguro que debe reunir determinados requisitos como que la ruta cubierta por el seguro debe ser desde el almacén del vendedor en origen hasta el puerto de destino, incluir al menos la cláusula de cobertura “A” del Instituto de Aseguradores de Londres (ICC) – téngase en cuenta que esto es una novedad de los Incoterms 2020 y que en versiones anteriores CIP obligaba a contratar una cobertura ICC “C” como en CIF-, debe dar derecho a reclamar al comprador y contratarse por un valor asegurable del 110 % de la factura de compraventa.

Se pueden contratar mayores coberturas mediante acuerdo entre las partes y que el vendedor repercuta la mayor prima en la factura (de hecho, lo habitual es contratar la cobertura ICC “A” más guerra, huelgas, etc.).

8. COST, INSURANCE AND FREIGHT (“COSTE, SEGURO Y FLETE”)

CIF es igual a CFR pero en este caso el vendedor debe contratar un seguro de transporte que cubra los riesgos que asume el comprador (en términos equivalentes a lo expuesto en CIP pero con dos grandes diferencias:

1. La cobertura obligatoria es la ICC “C” la cobertura más básica de las 3 más utilizadas a nivel internacional y normalizadas por el Instituto de Aseguradores de Londres. Es recomendable plantearse y acordar entre las partes (vendedor y comprador) la contratación de una cobertura mayor (ICCA “A” más guerra, huelgas, etc.

2. La ruta cubierta por el seguro debe ser desde embarcada a bordo en el país de exportación (“punto FOB”) hasta el puerto de destino.

Por lo demás los requisitos del seguro son similares al descrito en CIO, debe dar derecho a reclamarlo al comprador, valor asegurado del 110% de la factura y en su misma moneda, etc.

El incoterm CIF es junto al FOB uno de los más utilizados con transporte en contenedor.

9. DELIVERED AT PLACE (“ENTREGADA EN LUGAR”)

El vendedor debe asumir los costes y riesgos del transporte hasta que el contenedor con la mercancía se entrega sobre el vehículo de llegada, sin descargar, en el lugar de destino designado (por ejemplo, el almacén del importador).

En el caso del transporte marítimo en contenedor implica respecto a CPT/CIP o CFR/CIF que el vendedor asumirá los costes en el puerto de destino (tasas, manipulaciones y recargos) y el transporte posterior (normalmente vía terrestre: camión, ferrocarril o su combinación) hasta el lugar designado.

10. DELIVERED AT PLACE UNLOADED (“ENTREGADA EN LUGAR DESCARGADA”)

Es el único nuevo incoterm en la versión 2020. Implica exactamente las mismas obligaciones y costes que DAP con una obligación y coste añadida para el vendedor que es la descarga en el lugar de destino. Por diferentes motivos (normativa de transporte, seguridad, etc.) esa descarga si hablamos del almacén del comprador la realizará normalmente el personal de la empresa compradora por lo que entendemos que tendría sentido usarla en operaciones donde el lugar de destino sea una terminal por ejemplo ferroviaria.

11. DELIVERED DUTY PAID (“ENTREGADA DERECHOS PAGADOS”)

Análisis. El vendedor asume los costes y riesgos hasta que el contenedor con la mercancía despachada de importación se encuentra sobre el vehículo, sin descargar, en el lugar de destino designado (almacén del comprador). Por tanto, respecto a DAP supone como costes añadidos la gestión del despacho de importación y el pago de sus impuestos.

Cabe decir que este incoterm puede no ser posible de gestionar en la práctica si por ejemplo la normativa del país de importación no permite que una empresa no domiciliada en el mismo pueda despachar de importación.

Por otra parte, entre los impuestos a pagar en una importación está el IVA que el comprador seguramente podrá deducirse ante su autoridad fiscal pero que el vendedor seguramente no transformándose en un coste y por tanto en un mayor precio que podría evitarse si fuese el importador el que despachase de importación.

Escandallo de costes para cálculo de precios de venta:

Precio de coste de fabricación de la mercancía que se va a vender

+ Envase, embalaje y otros costes específicos de la exportación (certificados, etc.)

= Precio de coste de fabricación para la exportación

+ Margen comercial o Beneficio que se espera obtener en la operación

- = EXW instalaciones o local del vendedor
- + Carga del vehículo (camión, contenedor, etc.)
- + Despacho de exportación
- = FCA instalaciones o local del vendedor
- + Transporte interior hasta instalaciones del porteador contratado por comprador
- = FCA otro lugar: terminal portuaria, locales del transitario, etc.
- + Manipulación y gastos en el puerto de embarque (“THC”, tasas, seguridad, etc.)
- = FAS/FOB puerto de embarque
- + Transporte principal (flete marítimo entre puertos)
- = CPT/CFR Terminal portuaria del puerto de destino
- + Prima del seguro de transporte
- = CIP/CIF Terminal portuaria del puerto de destino
- + Descarga en terminal de destino (si no la incluye el contrato de transporte, en contenedor está incluida en el flete)
- + Costes en puerto/terminal portuaria de destino (tasas, manipulaciones “THC”, etc.)
- + Transporte interior hasta almacén del comprador u otro lugar
- = DAP almacén del comprador u otro lugar
- + Descarga en lugar de destino
- = DPU almacén del comprador u otro lugar
- Descarga en lugar de destino
- + Despacho de importación y pago de sus impuestos (arancel, IVA o equivalentes)
- = DDP almacén del comprador u otro lugar

3.4 Aplicación práctica de los Incoterms 2020 al transporte aéreo

La combinación de los Incoterms 2020 con el transporte aéreo implica para cada uno los siguientes aspectos:

EXW: el vendedor (V) entrega en sus instalaciones (u otro lugar) sin cargar ni despachar de exportación

FCA almacén vendedor: V entrega en sus instalaciones, carga y despacha de exportación

FCA otro lugar: V entrega en dicho lugar despachando de exportación (incluye un transporte más que FCA almacén V)

CPT aeropuerto destino: V paga el transporte hasta dicho aeropuerto (u otro lugar) pero entrega (transfiere el riesgo al comprador) en origen

CIP: como CPT, pero V debe contratar un seguro de tte. (para cubrir los riesgos que soporta el comprador): "ICC "A"

DAP lugar destino (almacén comprador –C-). El vendedor debe asumir costes y riesgos hasta que la mercancía se entrega en destino sin despachar de importación ni descargar del vehículo final

DPU lugar destino (almacén comprador –C-). El vendedor debe asumir costes y riesgos hasta que la mercancía se entrega en destino sin despachar de importación, pero descargada ("UNLOADED")

DDP lugar destino (almacén comprador –C-). El vendedor debe asumir costes y riesgos hasta que la mercancía se entrega en destino despacha de importación, pero sin descargar vehículo final

Si combináramos operaciones de transporte aéreo con incoterms marítimos (nada recomendable) deberíamos tener en cuenta que:

FOB aeropuerto X: el vendedor (V) entrega colocando la mercancía a bordo del avión en el aeropuerto de salida/embarque

CFR aeropuerto M: el vendedor (V) paga el transporte hasta el aeropuerto de importación, pero entrega cuando se embarca a bordo del avión en el aeropuerto de exportación (entrega = FOB)

CIF aeropuerto M: Como CFR pero además el V debe contratar un seguro que cubra los riesgos de transporte del comprador (entrega = FOB): "ICC C" aconsejable pactar "ICC A" o superior

Escandallo de costes para cálculo de precios de venta:

FABRICACIÓN + Envase, embalaje y otros costes específicos de la exportación (certificados de origen, etc.) + Margen comercial (Beneficio)

= EXW local vendedor

+ Carga del vehículo (normalmente lo hace el vendedor)

+ Despacho de exportación

= FCA local vendedor

- + Transporte interior hasta punto distinto almacén vendedor (aeropuerto)
- = FCA aeropuerto de
- + Manipulación (Handling) y otros gastos (tarifa G4, ISPS, etc.)
- + Coste de la carga a bordo del avión
- = FOB aeropuerto de salida
- + Transporte principal (flete aéreo y sus recargos: combustible, etc.)
- = CFR/CPT aeropuerto de destino
- + Prima del seguro de transporte
- = CIF/CIP
- + Costes en aeropuerto de destino
- + Transporte interior hasta almacén del comprador
- = DAP almacén del comprador u otro lugar
- + Descarga final
- = DPU almacén del comprador u otro lugar
- Descarga final
- + Despacho de importación y pago de sus impuestos
- = DDP almacén del comprador

4. Conclusión

A desarrollar por el opositor.

* * *

**Tema demo de la especialidad de Procesos Comerciales del cuerpo de
Profesores Técnicos de Formación Profesional. epOnline**