

Incluye caso práctico

OLEGARIO LLAMAZARES

Guía práctica de los INCOTERMS® 2020

- › Lugar de entrega
- › Transmisión de riesgos
- › Documentos y trámites
- › Reparto de costes logísticos
- › Seguro de transporte
- › Medios de pago



GLOBALMARKETING

Publicaciones de Empresa
www.globalmarketing.es

OLEGARIO LLAMAZARES

Guía práctica de los **INCOTERMS® 2020**

- Lugar de entrega
- Transmisión de riesgos
- Documentos y trámites
- Reparto de costes logísticos
- Seguro de transporte
- Medios de pago

Queda prohibida la reimpresión, fotocopiado, venta online, o difusión gratuita a través de Internet de la totalidad o de cualquier parte de esta publicación digital.

Ley de Propiedad Intelectual 21/2014

GUÍA PRÁCTICA DE LOS INCOTERMS® 2020

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, u otros métodos o soportes, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del *copyright*. La infracción de los mencionados derechos puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sgts. del Código Penal).

© Global Marketing Strategies, S.L., 2019

Ayala, 83, 28006, Madrid

Tel.: 91-5782667

www.globalnegotiator.com

info@globalmarketing.es

ISBN: 978-84-949771-3-8

Depósito legal: M-28542-2019

Composición y diseño de portada: Rubén Sánchez

ÍNDICE

¿QUÉ SON LOS INCOTERMS?	6
Los Incoterms: herramienta transversal del comercio exterior	8
Clasificación de los Incoterms.....	12
Cambios en los Incoterms 2020: generales y específicos	14
Variantes de los Incoterms.....	20
¿PARA QUÉ SE UTILIZAN?	22
El lugar de entrega de la mercancía	23
Documentos y trámites aduaneros	26
Transmisión de riesgos en el transporte	30
Reparto de costes logísticos entre vendedor y comprador	32
LOS INCOTERMS EN LOS DOCUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR.....	40
Ofertas comerciales.....	41
Facturas proforma y facturas comerciales.....	44
Contratos de compraventa.....	46
Contratos de transporte	47
Contratos de seguro	56
Créditos documentarios.....	61
LOS INCOTERMS UNO A UNO	68
EXW <i>Ex Works</i> (En Fábrica).....	69
FCA <i>Free Carrier</i> (Franco Transportista).....	77
FAS <i>Free Alongside Ship</i> (Franco al Costado del Buque)	86
FOB <i>Free on Board</i> (Franco a Bordo)	94
CPT <i>Carriage Paid To</i> (Transporte Pagado Hasta)	103
CFR <i>Cost and Freight</i> (Coste y Flete)	111
CIP <i>Carriage and Insurance Paid to</i> (Transporte y Seguro Pagados hasta)	119
CIF <i>Cost, Insurance and Freight</i> (Coste, Seguro y Flete)	128
DAP <i>Delivered at Place</i> (Entregada en Lugar)	138
DPU <i>Delivered at Place Unloaded</i> (Entregada en Lugar Descargada)	145
DDP <i>Delivered Duty Paid</i> (Entregada Derechos Pagados)	153
CRITERIOS PARA LA ELECCIÓN DEL INCOTERM MÁS ADECUADO	161
DIEZ CLAVES PARA EL USO PROFESIONAL DE LOS INCOTERMS	168
CASO PRÁCTICO	177

Introducción

Los Incoterms son unas reglas creadas por la Cámara de Comercio Internacional cuya finalidad es delimitar con precisión las obligaciones de vendedores (exportadores) y compradores (importadores) en una compraventa internacional. Su importancia radica en el uso generalizado que se hace de ellos a nivel internacional así como en la incidencia que tienen en los distintos aspectos del comercio exterior tales como: negociación de ofertas, redacción de contratos y documentos, transporte y logística, seguros, aduanas y fiscalidad, etc.

El objetivo de este libro es proporcionar a los profesionales y empresas relacionados con el comercio exterior una guía práctica que les sirva para utilizar correctamente los Incoterms en su triple vertiente: jurídica, logística y comercial.

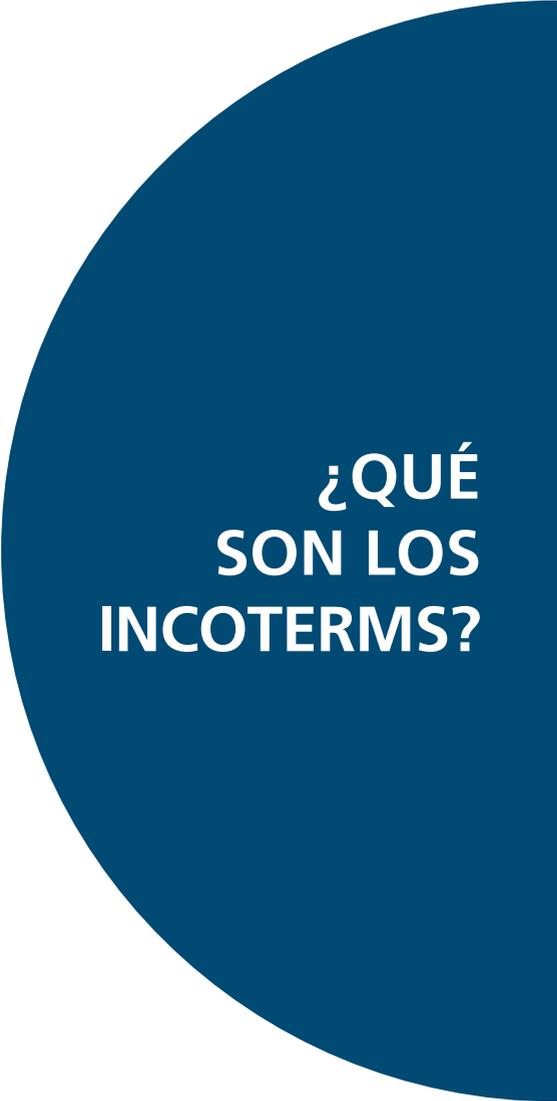
A partir de un análisis detallado de los cambios introducidos en los Incoterms 2020, se analizan uno a uno los once Incoterms tratando en profundidad los aspectos que se regulan, entre otros: el lugar de entrega de la mercancía, el documento que justifica la entrega, la situación (carga/descarga) de la mercancía, la transmisión de riesgos en el transporte, los documentos y trámites aduaneros, el reparto de costes logísticos entre vendedor y comprador, la contratación del seguro de transportes o el uso de los medios de pago.

Para facilitar la comprensión de los textos se proporcionan numerosos gráficos, tablas y cuadros-resumen en los que se sintetizan las obligaciones de vendedores y compradores. Además, se incorpora un caso práctico —con un cuestionario de preguntas y respuestas— que sirve para explicar cómo se utilizan las reglas Incoterms en los principales aspectos que regulan.

Al final del libro se incluye un apartado en el que se analizan los criterios que deben utilizar las empresas para elegir los Incoterms más adecuados a cada operación, en base a su tamaño y experiencia internacional, los riesgos del país de destino, el medio de transporte utilizado, el tipo de carga, o el nivel de servicio que se quiere ofrecer al cliente.

Esperamos que esta publicación sirva como una guía de referencia para todas aquellas personas y empresas que deseen utilizar de forma profesional las reglas Incoterms 2020 en sus transacciones internacionales.

Olegario Llamazares García-Lomas
Director de Global Marketing Strategies
www.globalnegotiator.com



**¿QUÉ
SON LOS
INCOTERMS?**

¿Qué son los Incoterms?

Los Incoterms (*IN*ternational *CO*mmerce *TERMS* – Términos de Comercio Internacional) son un total de once términos publicados por la Cámara de Comercio Internacional (ICC en sus siglas en inglés) con sede en París, que definen las condiciones de entrega de la mercancía en las operaciones de compraventa internacional. Su primera edición se realizó en el año 1936 y, posteriormente, se han ido realizando sucesivas revisiones y actualizaciones (normalmente cada diez años) hasta la que está actualmente vigente que es la del año 2020 (Incoterms 2020). Previsiblemente esta edición estará en vigor durante una década, hasta 2030.

Las reglas Incoterms 2020 se contienen en la publicación ICC nº 723 EF de la Cámara de Comercio Internacional en edición bilingüe inglés-francés. Existe una edición bilingüe español-inglés cuya traducción ha sido realizada por el Comité Español de la ICC con la colaboración de los Comités Iberoamericanos y que, por tanto, es la versión oficial en español. Esta publicación puede adquirirse en la página web del Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional (www.iccspain.org).

La elaboración de los Incoterms 2020 se llevó a cabo por un grupo de expertos denominado «Grupo Redactor» formado por diez personas. Tradicionalmente estos expertos procedían de países de la Unión Europea (principalmente Francia y Reino Unido), pero en esta ocasión, se ha dado entrada a expertos de otros países como Australia, China, Estados Unidos y Turquía. Si bien la mayor parte de los expertos pertenecen al mundo jurídico para la elaboración de los Incoterms 2020 se ha contado con tres expertos especializados en logística y aduanas, lo que ha posibilitado que en la nueva versión se utilice un lenguaje más sencillo (menos legal) y, en este sentido, más cercano a la práctica del comercio internacional.

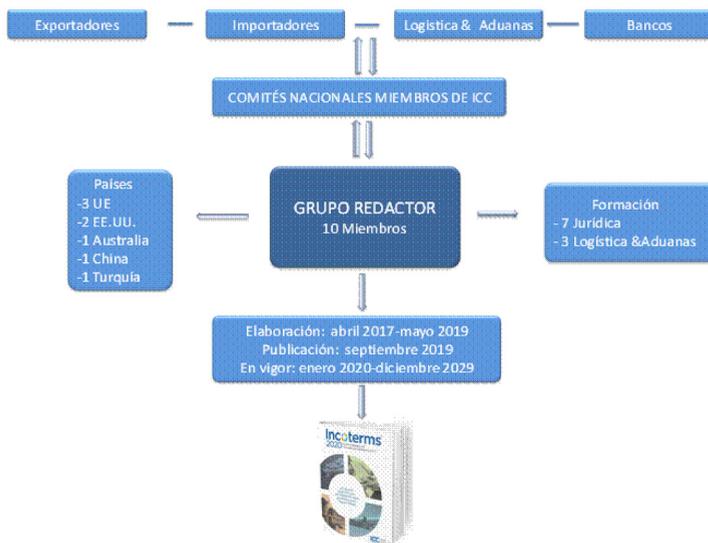
El proceso de elaboración de los Incoterms 2020 fue largo. El Grupo Redactor se reunió por primera vez en París, en abril de 2017, y entregó la versión definitiva en mayo de 2019. Durante estos dos años, a través de los Comités Nacionales de la ICC en los diferentes países se recibieron más de 3.000 sugerencias y comentarios que contribuyeron a enriquecer el texto. La versión definitiva se publicó en septiembre de 2019, año en que se conmemora el centenario de la Cámara de Comercio Internacional.

Los Incoterms constituyen una normativa de derecho privado que no está soportada por las legislaciones de los países ni por ninguna norma jurídica supranacional sino que puede considerarse *Lex Mercatoria*, es decir, un conjunto de normas creado por las propias empresas en el seno de la Cámara de Comercio Internacional para regular algunos aspectos de las operaciones de comercio exterior. No obstante, los Incoterms, al ser una práctica comercial ampliamente utilizada, son reconocidos implícitamente en el artículo 9 de la Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en el que se dice que «las partes han hecho tácita-

mente aplicable al contrato o a su formación un uso del que deberían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional sea ampliamente conocido...». La mayoría de los países son firmante de la Convención de Viena por lo que automáticamente este artículo queda incorporado a sus legislaciones nacionales y, en este sentido, constituye un referente para la aplicación de los Incoterms.

Los Incoterms no tienen fuerza de Ley y, en consecuencia, no es obligado utilizarlos en las operaciones de comercio internacional: su uso quedará condicionado a la aceptación de las partes en el contrato de compraventa. La fuerza de los Incoterms radica en que son unas normas ampliamente conocidas y utilizadas por los diferentes actores en el comercio exterior (exportadores, importadores, transportistas, transitarios, agentes de aduanas, bancos y compañías de seguros, etc.). Es decir, son muy útiles para que vendedores y compradores se pongan de acuerdo acerca de las condiciones de entrega de la mercancía y que dicho acuerdo se ajuste a unas reglas que son conocidas universalmente.

Proceso de elaboración y revisión de los Incoterms 2020



Los Incoterms: herramienta transversal del comercio exterior

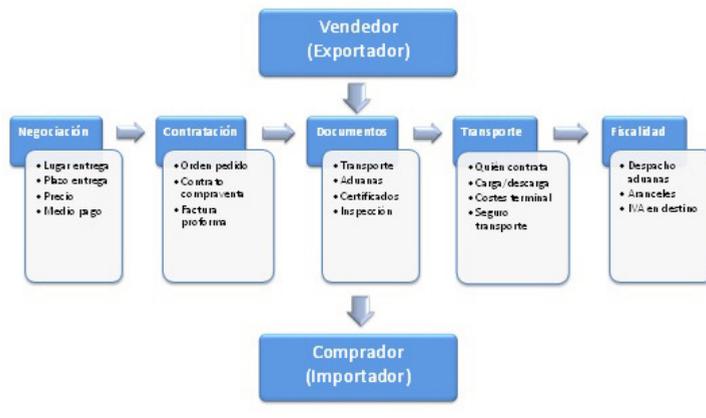
La importancia de los Incoterms radica en el uso que se hace de ellos a nivel internacional así como en la incidencia que tienen en cada una de las fases de una compraventa internacional. Si una compraventa internacional se divide en cinco fases (negociación, contratación, documentación, transporte y seguro, y fiscalidad) puede apreciarse el gran número de aspectos sobre los que influyen los Incoterms.

Negociación

Una operación de comercio exterior se lleva a cabo mediante una negociación entre vendedor y comprador que tienen que ponerse de acuerdo en aspectos como el lugar y plazo de entrega de la mercancía, el precio o el medio de pago. Todos estos aspectos se ven afectados por el Incoterm que se pacte:

- **Lugar de entrega:** la mercancía puede entregarse en el país del vendedor o del comprador o, incluso, en un país intermedio. La entrega puede realizarse en las propias instalaciones del vendedor o del comprador, una terminal de transportes, un puerto o aeropuerto, etc. Todo ello lo regulan con precisión los Incoterms.
- **Plazo de entrega:** dependiendo del lugar de entrega, el plazo que deberá establecerse para entregar la mercancía será distinto. Así, por ejemplo, si para la venta de una mercancía que viaja en transporte marítimo a un país lejano se utiliza un Incoterm con entrega en un puerto del país de destino, el plazo de entrega deberá ser mayor (aproximadamente 30 días) que si se utiliza un Incoterm con entrega en un puerto del país de origen.

Los Incoterms: herramienta transversal del comercio exterior



- **Precio:** en función del lugar de entrega, el precio incluirá diferentes costes (transporte, seguro, aranceles) que determinarán la oferta final y la hará ser más o menos competitiva en relación a la de otros proveedores. Lógicamente el vendedor tratará de trasladar todos los costes logísticos de la operación al comprador por lo que no puede hablarse de que es «más barato» vender en un Incoterm que en otro.
- **Medio de pago:** cuando se pacta un medio de pago documentario como el crédito documentario o la carta de crédito será preferible utilizar aquellos Incoterms en los que el documento que justifica la entrega de la mercancía es el documento del transporte principal que es el que, normalmente, tiene que entregar el vendedor como prueba de entrega de la mercancía (POD - *Proof Of Delivery*) para cobrar el crédito.

Contratación

Una vez que se ha llegado a un acuerdo es necesario documentar bien las condiciones de ese acuerdo y para ello, dependiendo del tipo de operación se pueden utilizar distintos documentos: órdenes de pedido, contratos de compraventa, facturas proforma, etc. En todos ellos es necesario citar correctamente los Incoterms para prevenir posibles conflictos derivados de un uso incorrecto.

Documentación y trámites

Las operaciones de comercio exterior generan distintos documentos (comerciales, de transporte, aduanas, certificados) que las partes deben obtener para realizar los trámites de exportación e importación en el despacho de aduanas. Los Incoterms regulan quién (vendedor o comprador) debe obtener cada documento en función del término que se elija.

Transporte y seguro

Una vez que se ha obtenido la documentación, el siguiente paso es transportar la mercancía (generalmente cubierta con un seguro) hasta el lugar de destino. En esta fase de una compraventa internacional, los Incoterms juegan un papel muy relevante ya que permiten determinar con precisión los costes y responsabilidades que asume cada parte.

- **Transporte principal:** ¿quién lo contrata? y ¿hasta qué lugar?
- **Carga/descarga de la mercancía:** ¿cómo se entrega la mercancía?: cargada en el medio de transporte que la recoge o preparada para la descarga en el lugar de entrega.
- **Costes de terminal:** ¿quién debe pagar los costes de terminal? Entre ellos se incluyen los costes de manipulación, carga, descarga, etc., en centros de transportes, puertos o aeropuertos.
- **Riesgo en el transporte:** ¿en qué lugar se transmite el riesgo del transporte del vendedor al comprador?
- **Seguridad en el transporte:** ¿quién asume la responsabilidad en el cumplimiento de los requisitos de seguridad durante el transporte y los despachos aduaneros de la mercancía?
- **Seguro de transporte:** ¿quién está obligado a contratar un seguro de transportes para el tramo internacional de la operación? ¿En qué condiciones?

Fiscalidad

Finalmente, las operaciones de comercio exterior están sometidas a determinados gastos e impuestos (especialmente en el comercio con países terceros) que deben pagar las partes en función del Incoterm que acuerden. Entre ellos los más significativos son: el despacho de aduanas, los aranceles y el IVA.

- **Despacho de aduanas:** tanto los honorarios en el país del vendedor (despacho de exportación) como en del comprador (despacho de importación) y en los países de tránsito de la mercancía (despachos de tránsito).
- **Aranceles:** son impuestos que se aplican en la aduana de entrada del país de destino. Normalmente se fijan como un porcentaje del valor de la mercancía (aranceles *Ad Valorem*) pero también pueden ser una cantidad fija por unidad (aranceles específicos) o una combinación de ambos sistemas (aranceles mixtos).
- **IVA en destino:** de acuerdo a la legislación fiscal de los países, el sujeto pasivo del IVA y de otros impuestos indirectos es el comprador (importador), pero cuando se utiliza el Incoterm DDP el vendedor asume todos los gastos, impuestos y derechos que gravan tanto la exportación como la importación, incluyendo el IVA.

Aspectos del comercio exterior que no regulan los Incoterms

Si bien los Incoterms regulan muchos de los aspectos de las operaciones de comercio exterior, también hay otros sobre los cuales no influyen. Entre ellos: el comercio de servicios, la propiedad de la mercancía, o el plazo de pago.

- **Comercio de servicios:** los Incoterms sólo se utilizan en las compraventas internacionales de mercancías (productos tangibles) y no se aplican al comercio de servicios (intangibles), ya que en esta actividad al no producirse entrega física, ni necesidad de logística o despacho aduanero, no es de aplicación la normativa de los Incoterms.
- **Propiedad de la mercancía:** la transmisión de la propiedad de la mercancía se regula en el contrato de compraventa y se realiza, normalmente, contra el pago del precio. Por tanto no se ve afectada por los Incoterms. En el texto de los Incoterms 2020 nunca se utiliza la expresión «transmitir la propiedad de la mercancía». Cuando se definen las obligaciones de entrega de la mercancía por parte del vendedor se utilizan las expresiones tales como «suministrar la mercancía» o «ponerla a disposición de...». Entre las obligaciones del comprador se menciona explícitamente que «debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa».
- **Plazo de pago:** igualmente el plazo de pago también se establece en el contrato de compraventa y puede ser pago anticipado (antes de la entrega), pago al contado (coincidiendo con la entrega) o pago a crédito (con posterioridad a la entrega). En este sentido, tampoco se ve afectado por el Incoterm que se pacte.

Además de estos tres aspectos los Incoterms tampoco se ocupan de otras cuestiones como: especificación de las mercancías, garantías e indemnizaciones, demoras y otro incumplimientos, derechos de propiedad intelectual, causas de rescisión del contrato, etc., que deberán resolverse a través de lo pactado en el contrato de compraventa internacional y de acuerdo a la Ley a la que quede sometido dicho contrato.

Clasificación de los Incoterms

Los Incoterms pueden clasificarse de acuerdo a tres criterios que tienen que ver todos ellos con el transporte: tipo de transporte utilizado, pago del transporte principal y transmisión del riesgo en el transporte. En la clasificación de Incoterms 2020 el criterio que prevalece es el del tipo de transporte utilizado.

Tipo de transporte utilizado (Incoterms polivalentes y marítimos)

En primer lugar, el uso de los Incoterms depende del tipo de transporte que se utilice. En la versión de los Incoterms 2020 hay siete Incoterms que se pueden utilizar con cualquier tipo de transporte (terrestre, aéreo o marítimo) o con varios tipos a la vez (multimodal): son los llamados Incoterms polivalentes. Por el contrario, hay cuatro Incoterms que sólo se pueden utilizar con transporte marítimo y por vías navegables interiores (canales, ríos, lagos).

- Incoterms para cualquier tipo de transporte y transporte multimodal: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP.
- Incoterms, exclusivamente con transporte marítimo o por vías navegables interiores: FAS, FOB, CFR y CIF.

Pago del transporte principal (vendedor o comprador)

El segundo criterio de clasificación es el pago del transporte principal, es decir, el transporte internacional entre el país de origen y el de destino. Se establece una diferencia entre aquellos Incoterms en los que el pago del transporte principal lo realiza el comprador (importador) y aquellos otros en los que lo realiza el vendedor (exportador).

- Incoterms con pago del transporte principal a cargo del comprador: EXW, FCA, FAS y FOB.
- Incoterms con pago del transporte principal a cargo del vendedor: CPT, CFR, CIP, CIF, DAP, DPU y DDP.

Clasificación de los Incoterms 2020

Siglas	Incoterm	Tipo de transporte	Pago transporte principal	Transmisión riesgo transporte
EXW	<i>Ex Works</i> En Fábrica	Polivalente	Comprador	Origen
FCA	<i>Free Carrier</i> Franco Transportista	Polivalente	Comprador	Origen
CPT	<i>Carriage Paid To</i> Transporte Pagado Hasta	Polivalente	Vendedor	Origen
CIP	<i>Carriage and Insurance Paid To</i> Transporte y Seguro Pagados Hasta	Polivalente	Vendedor	Origen
DAP	<i>Delivered at Place</i> Entregada en Lugar	Polivalente	Vendedor	Destino
DPU	<i>Delivered at Place Unloaded</i> Entregada en Lugar Descargada	Polivalente	Vendedor	Destino
DDP	<i>Delivered Duty Paid</i> Entregada Derechos Pagados	Polivalente	Vendedor	Destino
FAS	<i>Free Alongside Ship</i> Franco al Costado del Buque	Marítimo	Comprador	Origen
FOB	<i>Free on Board</i> Franco A Bordo	Marítimo	Comprador	Origen
CFR	<i>Cost and Freight</i> Coste y Flete	Marítimo	Vendedor	Origen
CIF	<i>Cost, Insurance and Freight</i> Coste, Seguro y Flete	Marítimo	Vendedor	Origen

Transmisión del riesgo en el transporte de la mercancía (en origen o en destino)

Finalmente cabe distinguir entre aquellos Incoterms en los cuales la obligación de entrega de la mercancía por parte del vendedor y, por tanto, la transmisión del riesgo en el transporte se produce en el país de origen, mientras que en otros la obligación de entrega se produce en el país de destino.

- Incoterms con transmisión de riesgos en el país de origen: EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIP y CIF.
- Incoterms con transmisión de riesgos en el país de destino: DAP, DPU y DDP.

En el caso de los Incoterms en «C» (CPT, CFR, CIP y CIF) hay que destacar que, si bien el vendedor asume el pago de transporte internacional hasta el país de destino, el riesgo se transmite en el país de origen, cuando la mercancía se carga en el medio de transporte. De ahí que en los Incoterms CIP y CIF que llevan incorporado un seguro de transporte obligatorio, es el vendedor el que contrata y paga el seguro, aunque el beneficiario del seguro es el comprador que es quién asume el riesgo del transporte.

Cambios en los Incoterms 2020: generales y específicos

Las reglas Incoterms 2020 no han introducido cambios significativos en relación a la versión anterior que fue la de 2010. En este sentido se han mantenido los elementos esenciales de la versión de 2010, en concreto:

- **Clasificación en 11 Incoterms:** únicamente se produce el cambio del Incoterm DAT que se sustituye por DPU, aunque es más bien una redenominación ya que ambos tienen las mismas funciones y obligaciones.
- **Prioridad de los Incoterms polivalentes frente a los Incoterms marítimos:** se mantiene el criterio del tipo de transporte para establecer el orden de los Incoterms. Se clasifican primero los términos polivalentes (para cualquier modo de transporte) y a continuación los términos marítimos ya que se entiende que con la uso generalizado del transporte multimodal, los Incoterms polivalentes se ajustan mucho mejor a la realidad de la logística internacional.
- **Similitud en las obligaciones de vendedor y comprador:** se mantienen las 10 obligaciones para cada parte, si bien se producen algunos cambios menores (por ejemplo, desaparece el apartado de «Inspección de la mercancía» que pasa a integrarse en el de «Despacho de exportación/importación»). También se modifica el orden, situando al principio las obligaciones relativas a la entrega de la mercancía y a la transmisión de riesgos ya que se consideran aspectos esenciales en la normativa de los Incoterms.

- **Mercancía en contenedores sólo con Incoterms polivalentes:** este cambio que fue uno de los cambios más significativo de los Incoterms 2010 se mantiene en los Incoterms 2020. Si la mercancía se transporta en contenedor, las reglas Incoterms 2020 establecen claramente que no deben usarse términos marítimos, aunque la entrega se realice en un puerto. La justificación es que los contenedores se entregan en las terminales de los puertos, es decir, antes de colocarse a bordo del buque; en estos casos no debe usarse FOB, CFR o CIF, sino sus equivalentes para transporte multimodal que son, respectivamente, FCA, CPT y CIP.

«La regla CIF sólo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Cuando se utilice más de un modo de transporte, que será el caso habitual cuando la mercancía se pone en poder de un porteador en una terminal de contenedores, la regla apropiada a utilizar es CIP en lugar de CIF».

Fuente: Incoterms 2020®, Cámara de Comercio Internacional.

No obstante, la adaptación a este cambio que se introdujo en los Incoterms 2010, ha sido muy lenta por parte de exportadores, importadores, transportistas, transitarios, etc., por lo que es de prever que se sigan utilizando Incoterms marítimos, sobre todo FOB y CIF, cuando la mercancía se transporta en contenedor. Por otra parte, el texto relativo a este cambio se incluye en las «Notas explicativas para los usuarios» de cada uno de los cuatro Incoterms marítimos (FAS, FOB, CFR y CIF) y no en la «Obligaciones» por lo que puede considerarse más bien un «consejo» o «sugerencia» que una práctica de obligado cumplimiento de acuerdo a las reglas Incoterms 2020.

A pesar de que en los Incoterms 2020 se ha mantenido lo esencial de lo Incoterms 2010 si ha habido algunos cambios que justifican esta nueva versión y que puede clasificarse en cambios generales y cambios específicos.

Cambios generales

Son aquellos que tienen que ver más con la forma que con el contenido que regula la aplicación de los Incoterms. Su finalidad es facilitar la comprensión y el uso de las reglas Incoterms a todos aquellos que acceden por primera vez a su conocimiento.

- **Lenguaje más sencillo, con menor contenido jurídico**

La primera tarea que realizó el Grupo Redactor de los Incoterms 2020 fue revisar el contenido de la versión de 2010 para eliminar tecnicismos y expresiones jurídicas que dificultaran la comprensión de la mayor parte de los usuarios que no cuentan con esos conocimientos jurídicos. Se trataba de pasar de un lenguaje legal (*legal English*) a otro más sencillo (*plain English*), más relacionado con el mundo del comercio internacional. Con ello también se facilitaba la traducción oficial de los Incoterms

a 27 idiomas. El hecho de que tres de los diez miembros del Grupo Redactor no procedieran del mundo jurídico sino del sector de la logística facilitó esa adaptación en el lenguaje.

- **Más contenido explicativo**

Se ha hecho un esfuerzo para explicar de forma más amplia y precisa cómo deben utilizarse los Incoterms. Para ello en la Introducción (19 páginas) se tratan aspectos como: «Lo que hacen y no hacen las Reglas Incoterms» o «La mejor manera de incorporar las reglas Incoterms». Para cada uno de los 11 Incoterms, se sustituyen las «Notas orientativas» de la versión 2010 por unas «Notas explicativas para los usuarios» que tienen más contenido, además de gráficos explicativos. No obstante hay que mencionar que el contenido de estas notas explicativas no obliga a vendedores y compradores: son simplemente notas explicativas.

- **Mayor desglose en el reparto de costes**

En un tema esencial como el reparto de costes de una operación de comercio internacional (logística, documentación, aduanas) se hace un mayor desglose de los que corresponden al vendedor y al comprador por cada una de las 10 obligaciones que tienen que cumplir. Así, por ejemplo en el Incoterm CIP figuran 8 costes para el vendedor y 7 para el comprador, mientras que en la versión de 2010 eran 3 y 6 respectivamente. De esta forma el usuario cuenta con una lista completa de los costes que asume para cada Incoterm lo que le permitirá calcular más fácilmente su oferta de precios (si es vendedor) o comparar las ofertas que reciba (si es comprador).

- **Relación entre los Incoterms y los contratos de comercio internacional**

Se aclara también la relación entre los Incoterms y los contratos del comercio internacional: contrato de compraventa, contrato de transporte, contrato de seguro y contrato de crédito documentario. En la nueva versión se explica que los Incoterms no forman parte de esos contratos y no obligan a su uso por las partes que los firman, ni les vinculan en su ejecución. Su función está en establecer un nexo de unión entre ellos, a partir del contrato de compraventa, de tal forma que concuerden en las condiciones de entrega de la mercancía.

- **Comparativa de obligaciones entre los 11 Incoterms**

Por otra parte, al final de la edición se incluye una comparativa (texto corrido) de la 10 Obligaciones de los Vendedores y las 10 de los Compradores en cada uno de los 11 Incoterms. Con ello se pretende facilitar la elección del Incoterm más adecuado en función de la obligación que se considere más importante; es decir, si se considera esencial, por ejemplo, la transmisión de riesgos en el transporte, no hace falta consultar Incoterm por Incoterm dónde se transmite el riesgo, sino que se puede ver y comparar de forma simultánea el lugar de transmisión para los 11 Incoterms.

Estos cambios de carácter general que facilitan la comprensión de los Incoterm y ayudan a la elección del mejor Incoterm para cada situación han supuesto que la nueva versión de los Incoterms sea más extensa que la anterior; en concreto 203 páginas en los Incoterms 2020, frente a 150 en los Incoterms 2010, si bien el tamaño de letra de la nueva versión es algo mayor.

Cambios generales en los Incoterms 2020



Cambios específicos

A diferencia de los cambios generales, los cambios específicos sí afectan al contenido de las reglas Incoterms 2020 y, en concreto (salvo excepciones) a las obligaciones que tienen que cumplir vendedores y compradores. Nos referiremos primero a los cambios que afectan a un solo Incoterm para pasar después a los que se aplican a varios.

- **FCA: opción de Conocimiento de Embarque «a bordo» (BL *on board*)**

En la versión de los Incoterms 2020 se establece la opción, en caso de transporte marítimo, para que el comprador pueda dar instrucciones al transportista (naviera o su agente) que ha contratado de tal forma que emita a nombre del vendedor un Conocimiento de Embarque (B/L – *Bill of Lading*) con la anotación «a bordo» (*on board*), lo cual indica que la mercancía se ha cargado a bordo del buque. Éste es el documento de transporte más habitual que se utiliza en la operativa de los créditos documentarios para justificar la entrega de la mercancía y, con ello, abonar el crédito al vendedor.

No obstante esta opción debe pactarse entre vendedor y comprador en el contrato de compraventa. Además, en la versión de los Incoterms 2020 esta opción figura en el apartado de «Notas Explicativas del Incoterm FCA» y no el de «Obligaciones de la Parte Compradora», por lo que no constituye una obligación para el comprador.

- **CIP y CIF: diferentes coberturas en el seguro de transporte**

Para el Incoterm CIP, el vendedor está obligado a contratar un seguro de transporte a favor del comprador con cobertura amplia, que se corresponde con la Cláusula A del Institute Cargo Clauses de Londres (IUA/LMA). No obstante, las partes pueden acordar la contratación de un seguro que ofrezca una cobertura menor (Cláusula C del Institute Cargo Clauses).

Por el contrario para el Incoterm CIF el vendedor sólo está obligado a contratar un seguro con cobertura mínima, que se corresponde con la Cláusula C del Institute Cargo Clauses de Londres (IUA/LMA). Esta diferencia entre CIP y CIF se justifica porque CIF es utilizado habitualmente para transporte marítimo de graneles (materias primas, minerales, etc.) cuyo precio por kilo es muy bajo y exigir un seguro con cobertura máxima encarecería mucho la póliza, perjudicando el margen de negociación de los vendedores. En cualquier caso, al igual que en CIP, en CIF las partes pueden acordar la contratación de un seguro que ofrezca mayor cobertura (Cláusula A del Institute Cargo Clauses), lo que será obligatorio, si el pago de la venta se realiza mediante crédito documentario.

- **DPU: redenominación de DAT**

En los Incoterms 2020 se crea un nuevo Incoterm DPU (*Delivered at Place Unloaded* - Entregada en Lugar Descargada) en sustitución de DAT (*Delivered at Terminal* - Entregada en Terminal). Este cambio de siglas es una simple redenominación ya que las obligaciones y funciones de ambos términos son exactamente iguales.

DPU es el único Incoterm en el que la mercancía se entrega descargada en el lugar de destino. El cambio de denominación se justifica porque la mercancía no sólo se puede descargar en un terminal o infraestructura de transportes (puerto, aeropuerto, muelle, etc.) sino también en cualquier otra punto en el país de destino que tenga equipos para descargar la mercancía del medio de transporte, como por ejemplo una fábrica o un almacén.

Por otra parte, en la clasificación de Incoterms 2020, DPU se coloca a continuación de DAP porque en éste la mercancía se entrega preparada para la descarga, es decir, un paso anterior a la mercancía descargada como en DPU.

- **Despachos aduaneros: exportación, tránsito e importación**

Se explica con mayor precisión qué parte, vendedor o comprador, es responsable de realizar los trámites aduaneros, asumiendo sus costes y riesgos. Y se incluye por primera vez el despacho de mercancías en régimen de tránsito. Para este último, la norma que se utiliza es que la responsabilidad se asigna a quién asume el riesgo de transporte hasta el lugar de entrega. Así en los Incoterms EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIP y DPU en los que el riesgo de transporte se transmite en origen (país del vendedor) la responsabilidad en el despacho de tránsito la asume el comprador;

por el contrario, en los Incoterms DAP, DPU y DDP en los que el riesgo se transmite en destino (país del comprador), la responsabilidad del despacho de tránsito la tiene el vendedor. Este cambio puede ser significativo en compraventas internacionales en las que la mercancía tiene que atravesar aduanas de países complejos antes de llegar a la aduana del país de importación.

Responsabilidad aduanera en el país de exportación, países de tránsito y país de importación

INCOTERMS	VENDEDOR (Exportador)	COMPRADOR (Importador)
EXW	-----	País de exportación. Países de tránsito. País de importación.
FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIP y CIF	País de exportación.	Países de tránsito. Países de importación.
DAP y DPU	País de exportación. Países de tránsito.	País de importación.
DDP	País de exportación. Países de tránsito. País de importación.	-----

- Transporte con medios propios

En los Incoterms 2020 por primera vez se contempla la posibilidad de que para determinados Incoterms el transporte interior en el país de origen (FCA) o en el de destino (DAP, DPU y DDP), lo pueda realizar el vendedor o el comprador con medios de transporte propios. Este sería el caso, por ejemplo de un vendedor español situado en Madrid que realiza la entrega de la mercancía «FCA puerto de Valencia, España, Incoterms[®] 2020», hiciera el transporte de la mercancía de Madrid a Valencia en un camión de su propiedad. O bien, el de un comprador mejicano situado en la ciudad de Querétaro que adquiriera la mercancía «DAP Aeropuerto de México DF, México, Incoterms 2020» y realizara el transporte entre México DF y Querétaro por sus propios medios.

- Requisitos de seguridad en el transporte

En los Incoterms 2020 se trata con mayor precisión la responsabilidad sobre la seguridad en dos circunstancias: el transporte desde el país de origen al de destino y los trámites de despacho aduanero (exportación/tránsito/importación).

Durante el transporte de la mercancía la responsabilidad en la seguridad la asume la parte que realiza el contrato de transporte: Vendedor (CPT, CFR, CIP, CIF, DAP, DPU y DDP) o comprador (EXW, FCA, FAS y FOB). En lo que se refiere a los despachos aduaneros, las responsabilidades sobre la seguridad recaen en la parte que tiene que realizar el despacho.

En ambos casos, transporte de la mercancía y despachos aduaneros, la parte que no es responsable queda obligada a suministrar a la parte obligada, por petición de ésta y su coste, cualquier información relativa a la seguridad en el transporte

Cambios específicos en los Incoterms 2020



Como puede apreciarse, los cambios que se han realizado en la nueva versión de los Incoterms 2020 apenas alteran las obligaciones de las partes en cuanto a lugar de entrega, transmisión de riesgos en el transporte o asignación de costes logísticos entre vendedor y comprador. Son más bien cambios en la forma de presentar y explicar los contenidos de los Incoterms que tal y como se recoge en la introducción de las reglas Incoterms 2020 «Aunque cosméticos en apariencia, son en realidad un intento sustancial, por parte de ICC, de ayudar a la comunidad comercial internacional a que sus operaciones exteriores sean más fluidas».

Variantes de los Incoterms

La práctica del comercio internacional ha hecho que, en ocasiones, los exportadores o importadores añadan algún término al Incoterm con el objetivo de precisar mejor el reparto de costes y riesgos entre las partes. Hay que señalar que las reglas Incoterms 2020, a diferencia de otras versiones anteriores, no mencionan ninguna de estas variantes. No obstante, por su adecuación a determinadas circunstancias del comercio exterior, conviene mencionar tres variantes que eventualmente se pueden utilizar:

- **EXW cargado (*loaded*)**: los gastos de carga —y, por tanto, los riesgos— de la mercancía en el camión que la recoge son por cuenta del vendedor. Normalmente cuando se utiliza EXW es el vendedor el que realiza la carga en el primer medio de transporte y, por tanto, ésta variante se ajusta más a la realidad que la regla EXW en la que los costes y riesgos de la carga son por cuenta del comprador.
- **CIP o CIF máxima cobertura (*maximum cover*)**: el vendedor contrata a favor del comprador una cobertura de seguro del transporte internacional con Cláusula A del Institute Cargo Clauses (ICC), más una Cláusula de Huelga y una Cláusula de Guerra. El coste de estas coberturas adicionales no es muy significativo en relación a los riesgos que cubren, por lo que en países de cierto riesgo es aconsejable contratarlas.
- **DDP IVA no pagado (*VAT unpaid*) o DDP IVA excluido (*VAT excluded*)**: el vendedor asume los costes del despacho de importación pero sin liquidar el IVA. El uso de esta variante se justifica por las dificultades para recuperar el impuesto que tiene para el vendedor el pago del IVA sobre el valor de la mercancía en el país de destino.

En cualquier caso, si se utiliza alguna variante de los Incoterms, conviene especificar claramente en el contrato de compraventa cómo se asignan entre el comprador y el vendedor los costes y riesgos a los que se refiere la variante.

En los epígrafes de esta guía correspondientes a cada uno de los Incoterms se mencionan y explican las variantes más utilizadas, con el ánimo de que el lector los conozca por si en alguna ocasión se le presentan, si bien lo más aconsejable es utilizar las reglas oficiales, evitando cualquier variación.



**¿PARA QUÉ
SE UTILIZAN?**

¿Para qué se utilizan?

Los Incoterms surgen de la necesidad que tienen los exportadores e importadores para ponerse de acuerdo en una serie de aspectos relacionados con las operaciones internacionales. De ahí que la Cámara de Comercio Internacional haya elaborado unas normas que regulan las obligaciones en lo que se refiere a las condiciones de entrega en una compraventa internacional.

En concreto, la finalidad de los Incoterms es delimitar con precisión:

- El lugar donde se entrega la mercancía.
- Los documentos y trámites aduaneros necesarios para las operaciones de exportación e importación.
- La transmisión de riesgos en el transporte de la mercancía.
- El reparto de costes logísticos entre vendedor y comprador.

El lugar de entrega de la mercancía

La primera función de los Incoterms es delimitar con precisión el lugar de entrega de la mercancía así como si ésta se entrega cargada o bien preparada para la descarga en el medio de transporte.

A continuación de las tres siglas en mayúscula del Incoterm debe figurar con la mayor precisión posible:

- El lugar específico en el que se entrega la mercancía: dirección de la empresa vendedora o compradora, centro de transportes, plataforma logística, terminal, muelle, puerto, aeropuerto, etc.
- La ciudad (provincia) en la que se entrega la mercancía.
- El país en el que se entrega la mercancía.

Es importante mencionar la ciudad y el país de entrega ya que la geografía mundial es amplísima y no siempre es fácil situar una ciudad en un país.

De acuerdo a las reglas Incoterms 2020, en el caso de que no se hubiese designado un lugar específico para la entrega de la mercancía y hubiera varios posibles —por ejemplo una empresa que tuviera distintos locales en una misma ciudad— el vendedor podrá elegir en el que más le convenga.

A continuación del país debe incluirse la mención «Incoterms 2020» para reflejar que se está utilizando la última versión publicada por la Cámara de Comercio Internacional.

A la hora de elegir el lugar de entrega hay que tener en cuenta el uso correcto y más habitual de cada Incoterm, distinguiendo entre los Incoterms polivalentes, es decir, aquellos que se utilizan para cualquier tipo de transporte (incluido el transporte multimodal) y los Incoterms que sólo se pueden utilizar con transporte marítimo.

En EXW, normalmente, el lugar de entrega son las instalaciones del vendedor por lo que es aconsejable incluir la dirección exacta a la que tendrá que acudir al transportista (generalmente, camión) que envía el comprador.

En FCA la entrega puede hacerse en las instalaciones del vendedor o, más habitualmente, en una instalación o infraestructura de transportes como puede ser un centro de transportes, plataforma logística, aeropuerto o puerto, siempre en el país del vendedor. Si se trata de un transporte multimodal en el cual la mercancía viaja en contenedor es aconsejable precisar que el lugar de entrega será la terminal de contenedores en dicha instalación logística.

Para los Incoterms CPT y CIP los lugares de entrega son muy variados, siempre en el país del comprador, una vez que se ha realizado el transporte internacional. Pueden ser las propias instalaciones del comprador en el caso de un país en el que no haya que pasar aduanas, o bien, un centro o infraestructura de transportes. Si la mercancía viaja en barco y en contenedor, lo más habitual es que la mercancía se entregue en la terminal de contenedores del puerto ya que los costes de descarga, normalmente, los asume el vendedor.

Cuando se utilizan los Incoterms en «D», el lugar de entrega será en el país del comprador. En el caso de DPU, en algún lugar del país del vendedor que cuente con instalaciones para hacer la descarga (terminal, puerto, aeropuerto, zona franca, fábrica, almacén, etc.) y en el caso de DAP y DDP, normalmente en las instalaciones del comprador; en DPU sin realizar despacho de aduanas y en DDP con el despacho de aduanas realizado.

En los Incoterms marítimos el lugar de entrega es siempre un puerto. Puede ser el puerto de embarque (FAS y FOB) o el de destino (CFR y CIF). En el caso de FAS la entrega se realiza en el muelle del puerto, por lo cual si se dispone de la identificación de dicho muelle es aconsejable incluirla; en el caso de FOB, CFR y CIF la entrega se realiza una vez que la mercancía se ha colocado a bordo del buque que la transporta por lo que bastará con nombrar el puerto de embarque (en el Incoterm FOB) o de destino (en CFR o CIF).

Ejemplos de uso correcto de los Incoterms 2020

INCOTERMS POLIVALENTES

EXW Industrias Monzón S.L., Fuenlabrada, Madrid, España, Incoterms 2020.
EXW Avda. St. Domingo 10, Haro, La Rioja, España, Incoterms 2020.

FCA Centro de Transportes de Madrid, España Incoterms 2020.
FCA Centro de Carga Aérea, aeropuerto de Barcelona, España, Incoterms 2020.
FCA Terminal de Contenedores, puerto de Valencia, España, Incoterms 2020.

CPT Budapest Logistic Center, Hungría, Incoterms 2020.
CPT Terminal de Contenedores, puerto de Hamburgo, Alemania, Incoterms 2020.
CPT Delmonte Srl. Fábrica, Milán, Italia, Incoterms 2020.

CIP Terminal de Carga Aérea, aeropuerto de Tianjin, China, Incoterms 2020.
CIP Terminal de Contenedores, puerto de Nueva York, Incoterms 2020.
CIP Baupart GmbH Fábrica, Munich, Alemania, Incoterms 2020.

DAP Udalex Doors Factory, Bucarest, Rumania, Incoterms 2020.
DAP Alsnögatan, 31, Estocolmo, Suecia, Incoterms 2020.

DPU Plataforma Logística de Lyon, Francia, Incoterms 2020.
DPU Terminal de Carga, aeropuerto de Manchester, Reino Unido, Incoterms 2020.
DPU Terminal de Contenedores 5 puerto de Hong Kong, China, Incoterms 2020.

DDP Hampton & Stevens Ltd. Warehouse, Sidney, Australia, Incoterms 2020.
DDP Adetepe Sitesi, 24, Estambul, Turquía, Incoterms 2020.

INCOTERMS MARÍTIMOS

FAS puerto de Algeciras (Cádiz), España, Incoterms 2020.

FOB puerto de Valencia, Incoterms 2020.

CFR puerto de San Petersburgo, Federación Rusa, Incoterms 2020.

CIF puerto de Valparaíso, Chile Incoterms 2020.

Además del lugar de entrega, los Incoterms también regulan cómo debe entregarse la mercancía. Hay tres alternativas:

- Preparada para la descarga en el lugar de entrega (p. ej., en FCA)
- Cargada en el medio de transporte (p. ej., en CIP)
- Descargada del medio de transporte (p. ej., en DPU)

Una información completa sobre las obligaciones en la carga y descarga de la mercancía en cada Incoterm puede obtenerse en el apartado dedicado a cada uno de ellos.

Documentos y trámites aduaneros

La segunda función de los Incoterms es regular quién debe obtener los documentos que se generan en una operación de comercio exterior. Entre estos documentos cabe distinguir el documento que justifica la entrega de la mercancía y los documentos necesarios para realizar los trámites aduaneros.

Documento para justificar la entrega de la mercancía

El vendedor tiene que obtener un documento que justifique a efectos comerciales, legales y de pago el cumplimiento de la obligación de entrega de la mercancía al comprador —es lo que se denomina en inglés POD (*Proof of Delivery*)—. Es muy importante saber qué tipo de documento se utiliza para justificar la entrega, especialmente, si el medio de pago es un crédito documentario ya que dicho crédito se paga contra la entrega de los documentos que se exigen en la apertura del propio crédito y entre estos documentos está el que justifica la entrega.

Básicamente existen dos tipos de documentos para justificar la entrega:

- **Albaranes de recogida/entrega del transportista:** se utilizan en los Incoterms EXW, FCA, DAP, DPU y DDP. Deben estar firmados por el transportista del comprador (p. ej. en FCA) o por el propio comprador (p. ej. en DDP).
- **Documentos del transporte internacional:** se utilizan en los Incoterms FOB, CPT, CIP, CFR y CIF. El documento dependerá del tipo de transporte que se utilice:
 - Terrestre: carta de porte por carretera CMR o carta de porte por ferrocarril CIM.
 - Marítimo: conocimiento de embarque B/L o conocimiento de embarque marítimo SWB.
 - Aéreo: conocimiento de embarque aéreo AWB.
 - Multimodal: conocimiento de embarque multimodal FBL.

En las reglas Incoterms 2020 se establece que el vendedor está obligado a prestar toda la ayuda necesaria al comprador, a petición y por cuenta de éste, para obtener un documento de transporte que justifique la entrega. Cuando este documento es negociable y se emite en varios originales (p. ej. el conocimiento de embarque B/L) el vendedor debe entregar al comprador un juego completo de originales.

En los Incoterms CIP y CIF es obligado que el vendedor contrate un seguro de transporte a favor del comprador. Por ello, para justificar la entrega, además de suministrar un documento de transporte, el vendedor deberá también entregar al comprador una copia de la póliza o certificado de seguro de transporte.

Documentos para los trámites aduaneros

Los Incoterms también regulan cuál de la partes (vendedor o comprador) debe obtener los documentos para realizar los despachos aduaneros de exportación e importación. Estos documentos son, entre otros: el DUA de exportación e importación, Declaración de Valor, inspección previa al embarque, certificados, licencias y autorizaciones, certificados, etc.

En los Incoterms 2020 se regula por primera vez quién es el responsable en la presentación de documentos en los países de tránsito. La norma que se utiliza es que la responsabilidad se asigna a quién asume el riesgo de transporte hasta el lugar de entrega. Así en los Incoterms EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIP y CIP en los que el riesgo de transporte se transmite en origen (país del vendedor) la responsabilidad en el despacho de tránsito la asume el comprador; por el contrario, en los Incoterms DAP, DPU y DDP en los que el riesgo se transmite en destino (país del comprador), la responsabilidad la tiene el vendedor.

En la tabla de la página siguiente puede verse quién es responsable de obtener dichos documentos para el despacho de exportación, tránsito e importación. En EXW el comprador tiene que realizar los tres despachos, mientras que en DDP es el vendedor el que asume la responsabilidad en todos ellos. En los demás Incoterms, el despacho de exportación lo realiza el vendedor y el de importación el comprador.

En cualquier caso, independientemente de quién sea el responsable de realizar los trámites aduaneros, la otra parte debe prestar toda la ayuda por cuenta y riesgo de quién lo solicite, para obtener los documentos necesarios para realizar el despacho aduanero. Así, por ejemplo, en EXW el vendedor deberá ayudar al comprador a obtener los documentos necesarios para realizar el despacho de exportación, mientras que en el caso de DDP será el comprador el que tenga que ayudar al vendedor a obtener los documentos para realizar el despacho de importación.

Dos páginas web muy útiles para saber qué documentos se exigen en el despacho aduanero de importación son Market Access Database y Trade Helpdesk, ambas gestionadas por la Comisión Europea.

Despachos aduaneros según el Incoterm

	Incoterm	Trámites exportación	Trámites importación	Trámites importación
P O L I V A L E N T E S	EXW	Comprador	-----	Comprador
	FCA	Vendedor	-----	Comprador
	CPT	Vendedor	Comprador	Comprador
	CIP	Vendedor	Comprador	Comprador
	DAP	Vendedor	Vendedor	Comprador
	DPU	Vendedor	Vendedor	Comprador
	DDP	Vendedor	Vendedor	Vendedor
M A R Í T I M O S	FAS	Vendedor	Comprador	Comprador
	FOB	Vendedor	Comprador	Comprador
	CFR	Vendedor	Comprador	Comprador
	CIF	Vendedor	Comprador	Comprador

Market Access es una base de datos que permite conocer todos los documentos necesarios para realizar el despacho de importación en países no pertenecientes a la UE. La ruta de búsqueda para acceder a la información a través del portal de Globalnegotiator es: *www.globalnegotiator.com - Infotrade - Logística - documentos necesarios para exportar a países no miembros de la UE (Market Access) - elegir país - import formalities - insertar código arancelario de la mercancía (4 o 6 dígitos)*. Aparecen todos los documentos, tanto generales como específicos que exige un país no perteneciente a la UE para importar un producto.

En la página web de Trade Helpdesk puede obtenerse una información similar pero para conocer los documentos que exigen los países de la UE para importar un producto. La ruta de búsqueda es: *www.globalnegotiator.com - Infotrade - Logística - documentos necesarios para exportar a países de la UE (Trade Helpdesk) - insertar código arancelario de la mercancía (4 o 6 dígitos) - elegir país de origen y país de destino - volver a pulsar sobre el código arancelario*. Aparecen los documentos específicos que exige cada país de la UE para importar un producto, dependiendo del país de origen de la mercancía.

Documentos que exigen países que no pertenecen a la Unión Europea
para la importación de producto
(Ejemplo: exportación de vino – código arancelario 2204)

The screenshot shows the Market Access Database (MADB) interface. At the top, it says 'TRADE Market Access Database'. The breadcrumb trail is 'European Commission > Trade > Market Access database > Procedures and Formalities'. The main content area is titled 'Procedures and Formalities' and shows search results for a product from China with tariff code 2204. The search results list: Country: China, Product Code: 2204, and Product description: wine of fresh grapes, including fortified wines; grape must other than that of heading 2009. Below the search results, there are three columns of links: 'Country overview' (including 'Changes (data updated on 25 September 2019)', 'News', 'General Information', 'Note', 'Sanctions', 'International Agreements', 'Preferential Treatment', 'Export Controls', 'Customs Procedures', 'Customs Regulations', 'Free Trade Zones and Warehousing', 'Customs Value', 'Registration', 'Government Procurement', 'Foreign Investment', 'Anti-Dumping and Anti-Subsidy', 'Prohibited Imports'), 'General requirements' (including 'Cargo Manifest', 'Customs Import Declaration', 'Commercial Invoice', 'Pro Forma Invoice', 'Packing List', 'Certificate of Non-Preferential Origin', 'Proof of Preferential Origin', 'Air Waybill', 'Rail Waybill Conforming to both COTIF and SMGS Agreements', 'Bill of Lading', 'Insurance Certificate', 'Customs Registration', 'Business Licence', 'Import and Export Business Licence', 'Registration with the Chinese Customs Authorities'), and 'Specific requirements' (including 'Registration of Foreign Exporters of Particular Foodstuffs', 'Registration of Importers of Foodstuffs and Cosmetics', 'Commodity Inspection Certificate'). A sidebar on the left contains navigation links like 'Home', 'What's new?', 'Export from EU', 'Procedures and Formalities', 'Statistics', 'Trade Barriers', 'SPS: Sanitary and Phytosanitary Issues', 'Services for SME', 'Import into the EU', 'EU Tariffs', and 'Other Resources'. A 'madb' logo is visible at the bottom left of the sidebar area.

Fuente: Market Access Data Base

Para utilizar las bases de datos de Market Access y Trade Helpdesk es necesario introducir el código o partida arancelaria de la mercancía (4 o 6 dígitos). Puede obtenerse dicho código en la página web de TARIC en la siguiente ruta de búsqueda: *www.globalnegotiator.com - Infotrade- Aranceles y barreras- Taric - acceso a servicios - demo arancel netTaric - entrar en la demo de netTaric - en ventanilla buscar por la palabra o palabras que definen a la mercancía.*

En el ejemplo que se presenta al comienzo de esta puede verse que para exportar vino embotellado a China, en la aduana china será necesario presentar, además de los documentos generales (*general requirements*), tres documentos específicos (*specific requirements*): Registration of Foreign Exporters of Particular Foodstuffs, Registration of Exporters of food and Cosmetics y Commodity Inspection Certificate. Pulsando sobre esos documentos se puede ver el modelo y las instrucciones para completarlo.

Si lo que se quiere, por ejemplo, es importar a España vino embotellado desde Chile será necesario presentar cinco documentos específicos: Certificado e informe de análisis para el vino, el mosto y el zumo de uva; Control de contaminantes alimenticios

en alimentos; Control de los productos alimenticios de origen no animal; Presentación y etiquetado del vino y de ciertos productos vinícolas; y Productos de producción ecológica. Pulsando sobre el enlace de cada documento se obtiene información sobre los requisitos que hay que cumplir para rellenarlo.

Esta información puede ser de mucha ayuda a la hora de elegir un Incoterm ya que en ciertos países hay documentos que son muy difíciles de obtener y es preferible que sea el comprador el que realice los trámites de importación por lo cual deberá evitarse utilizar el Incoterm DDP.

Documentos que exigen los países de la UE para importar un producto
(Ejemplo: importación de vino embotellado procedente de Chile - código 220421)

The screenshot shows the 'export helpdesk' website with the following content:

Código	Descripción del producto
2204	Vino de uvas frescas, incluso envasado; mosto de uva, excepto el de la partida 2009
2204 10	—Vino espumoso
2204 21	—Los demás vinos; mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol
2204 21	—En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l
2204 21 06	—Vino (excepto el de la subpartida 2204 10), en botellas con tapón en forma de champiñón sujeto por ataduras o ligaduras; vino que se presenta de otra forma y tenga a 20 °C una sobrepresión, debido al anhídrido carbónico disuelto, superior o igual a 1 bar pero inferior a 3 bar
2204 21 06	—Vinos con denominación de origen protegida (DOP)
2204 21 07	—Vinos con indicación geográfica protegida (IGP)
2204 21 08	—Otros vinos de variedades
2204 21 09	—Los demás
2204 30	—Los demás mostos de uva

Requisitos específicos para 22042106

<input type="checkbox"/> Certificado e informe de análisis para el vino y el mosto y el zumo de uvas	EU
<input type="checkbox"/> Control de los contaminantes alimentarios en alimentos	EU/ES
<input type="checkbox"/> Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal	EU/ES
<input type="checkbox"/> Presentación y etiquetado del vino y de ciertos productos vinícolas	EU/ES
<input type="checkbox"/> Productos de producción ecológica	EU/ES

Gravámenes interiores

IVA	Impuestos sobre consumos específicos
18%	See note

Excise Footnote for Spain

DUTY ON WINE AND FERMENTED BEVERAGES

Sparkling wines are taxed at a rate of EUR 0 / hl, in so far as:

- bottled with mushroom-shaped corks secured by fasteners or bearing an overprint due to a content in dissolved carbon dioxide equal to or greater than 3 bars; and
- whose alcoholic strength by volume is greater than 1.2%, and less than or equal to 15%, in so far as the alcohol contained in the finished product comes exclusively from fermentation

Sparkling fermented beverages are taxed at a rate of EUR 0 / hl, in so far as:

- bottled with mushroom-shaped corks secured by fasteners or bearing an overprint due to a content in dissolved carbon dioxide equal to or greater than 3 bars;
- whose actual alcoholic strength by volume is greater than 1.2%, and less than or equal to 8.5%; and
- whose actual alcoholic strength by volume is greater than 8.5%, and less than or equal to 15%, in so far as the alcohol contained in the product comes exclusively from fermentation

DUTY ON INTERMEDIATE PRODUCTS

Fuente: Trade Helpdesk

Transmisión de riesgos en el transporte

La tercera función de los Incoterms es determinar el lugar donde se transmite el riesgo del vendedor al comprador. Hay que aclarar que se trata del riesgo del transporte, es decir del perjuicio que pueda causar al vendedor o al comprador, el daño, la pérdida, el retraso, etc., durante el transporte de la mercancía, no del riesgo comercial o de pago que tiene que ver con la transmisión de la propiedad de la mercancía y con su pago, aspectos que no se regulan en los Incoterms.

Existen dos posibilidades: transmitir el riesgo en el país de origen (país del vendedor) o transmitirlo en el país de destino (país de comprador):

- **Transmisión de riesgos en origen:** en EXW, los Incoterms en «F» (FCA, FAS y FOB) y los Incoterms en «C» (CPT, CIP, CFR y CIF) el riesgo se transmite «a la salida», es decir allí donde el vendedor entrega la mercancía al primer transportista de la cadena (Incoterms polivalentes) o en el puerto de embarque (Incoterms marítimos), siempre en el país de origen.
- **Transmisión de riesgos en destino:** en los Incoterms en «D» (DAP, DPU y DDP) el riesgo se transmite a «la llegada», es decir, cuando el vendedor entrega la mercancía en el lugar designado —normalmente infraestructura logística (DPU) o instalaciones del comprador (DAP o DDP)— en el país de destino.

Transmisión de riesgos en el transporte según el Incoterm

	Incoterm	Transmisión del riesgo
P O L I V A L E N T E S	EXW	Origen
	FCA	Origen
	CPT	Origen
	CIP	Origen
	DAP	Destino
	DPU	Destino
	DDP	Destino
M A R Í T I M O S	FAS	Origen
	FOB	Origen
	CFR	Origen
	CIF	Origen

Hay que tener en cuenta que en EXW así como los Incoterms en «F» y «D» el lugar hasta donde el vendedor asume los costes logísticos coincide con el lugar en el que se transmite el riesgo. Por el contrario en los Incoterms en «C», aunque el vendedor asume los costes logísticos hasta la entrega en destino, el riesgo de transporte lo transmite al comprador cuando entrega la mercancía al transportista en el país de origen. Por esta razón, en los Incoterms CIP y CIF que llevan incorporado un seguro de transporte obligatorio, el vendedor es el que contrata y paga el seguro, si bien el beneficiario del seguro es el comprador que es quién asume el riesgo del transporte.

Reparto de costes logísticos entre vendedor y comprador

Además de todas estas funciones, el objetivo fundamental de los Incoterms es delimitar el reparto de costes en una compraventa internacional entre vendedor y comprador; en concreto, las reglas Incoterms 2020 definen con precisión quién asume los costes de cada una de las operaciones logísticas, tanto en origen como destino.

Para entender el reparto de costes logísticos hay que tener en cuenta que la normativa de Incoterms está hecha desde el punto de vista del vendedor. A medida que se avanza en la clasificación de los Incoterms, son mayores los costes que asume el vendedor y, por contra, menores los que asume el comprador. Así, por ejemplo, en EXW el vendedor asume únicamente los costes de embalaje y verificación, mientras que en DDP asume todos los costes menos el de descarga de la mercancía en el lugar de destino.

Los costes se pueden dividir en 11 conceptos: 5 de ellos en origen, 2 internacionales y 4 en destino.

Secuencia en el reparto de costes entre vendedor y comprador

Lugar	Concepto
País de origen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Embalaje y verificación. 2. Carga en instalaciones de vendedor. 3. Transporte interior en origen. 4. Trámites aduaneros de exportación. 5. Costes de terminal en origen.
Internacional	<ol style="list-style-type: none"> 6. Transporte principal. 7. Seguro de transporte de la mercancía.
País de destino	<ol style="list-style-type: none"> 8. Costes de terminal en destino. 9. Trámites aduaneros de importación. 10. Transporte interior en destino. 11. Descarga instalaciones comprador.

Embalaje y verificación

Los costes de embalaje y verificación son siempre por cuenta del vendedor. Por ello antes de dar precios, el vendedor debe preguntar al comprador si es necesario que la mercancía lleve algún embalaje especial por temas climatológicos, de resistencia a determinados medios de transporte, etc. En caso de que fuera así debe incluir el coste adicional de ese tipo de embalaje en el precio. Hay que tener en cuenta que los defectos de embalaje son la primera causa de siniestro y no están cubiertos por los seguros de transporte internacional.

Carga de la mercancía en origen y descarga en destino

La carga de la mercancía en origen y la descarga en destino son conceptos que las compañías de transporte no suelen cotizar aparte en operaciones de grupaje, pero sí cuando se trata de cargas completas o cargas generales.

Lo habitual es que la carga en origen la realice el vendedor, lo cual va en contra del Incoterm EXW en el que la mercancía se entrega preparada para la carga. En los transportes de grupaje los conductores de los camiones pueden tener algunos medios para subir la carga (cajas, palé) a los camiones pero cuando lo que se transporta es un contenedor completo el conductor no tiene medios para subirlo al camión. Por tanto si el vendedor prefiere hacer la carga en el primer medio de transporte es preferible utilizar FCA en vez de EXW.

En cuanto a la descarga en destino la suele hacer el comprador, por lo cual, tanto DAP como en DDP son adecuados ya que la mercancía se entrega preparada para la descarga. El único Incoterm en el que la descarga en destino la realiza el vendedor es DPU.

Transporte interior en origen y destino

El transporte interior en origen incluye el transporte de la mercancía desde las instalaciones del vendedor hasta el lugar de entrega en el país de origen que puede ser un centro de transportes, puerto, aeropuerto, etc. Hay empresas que disponen de sus propios medios de transporte (camiones, camionetas) y que lo realizan por ellas mismas, si bien lo habitual es subcontractarlo con un transportista. Aunque no son grandes distancias y, por ello el coste no suele ser muy elevado, cuando se cotiza a partir de FCA el vendedor tiene que incluir estos costes en el precio y, por tanto, debe pedir cotización a las compañías de transportes.

El transporte interior en destino consiste en llevar la mercancía desde el lugar donde la ha dejado el transporte internacional hasta las instalaciones del comprador. Hay que tener en cuenta que si lo realiza el vendedor, tendrá que contratar y abonar los servicios de una empresa de transportes en el país de destino y, probablemente, tendrá dificultades para recuperar los impuestos indirectos sobre los servicios logísticos que contrate, al no tener domicilio fiscal en el país.

En los Incoterms 2020, por primera vez, se contempla la posibilidad de que para determinados Incoterms el transporte interior en el país de origen (FCA) o en el de destino (DAP, DPU y DDP), lo pueda realizar el vendedor o el comprador con medios de transporte propios. Este sería el caso, por ejemplo de un vendedor español situado en Madrid que realiza la entrega de la mercancía «FCA puerto de Valencia, España, Incoterms[®] 2020», que hiciera el transporte de la mercancía de Madrid a Valencia en un camión de su propiedad. O bien, el de un comprador mejicano situado en la ciudad de Querétaro que adquiriera la mercancía «DAP Aeropuerto de México DF, México, Incoterms 2020» y realizara el transporte entre México DF y Querétaro por sus propios medios.

Costes de terminal de la mercancía en origen y destino

Los costes de manipulación de la mercancía, tanto en origen como en destino, dependerán del contrato de transportes que se realice. Estos costes son los llamados THC (*Terminal Handling Charges*) y pueden ser importantes, sobre todo, cuando se utiliza transporte marítimo.

Para que no haya una duplicidad en el cargo de estos costes, es decir, no se cobren a comprador y vendedor simultáneamente, es necesario realizar un contrato de transporte que se ajuste al Incoterm pactado en el contrato de compraventa.

Por lo que se refiere a los costes de manipulación de la carga en origen, en el caso del Incoterm FCA estos costes deben incorporarse al precio del flete que paga el comprador por el transporte internacional. En el caso de FOB son por cuenta del vendedor hasta que la mercancía se coloca «a bordo del buque».

En cuanto a los costes de manipulación en destino, cuando se utilizan Incoterms en «C» (CPT, CFR, CIP o CIF) es el vendedor el que contrata el flete y, por tanto, el que está en disposición de incluir o no los costes de manipulación en el puerto de destino.

Formas de contratación de fletes

FIO (*Free In and Out*): el flete no incluye los costes de las operaciones de carga ni descarga.

FILO (*Free In, Liner Out*): los gastos de carga y estiba son por cuenta de la mercancía y los de desestiba y descarga son por cuenta del transportista. Opción más adecuada para FOB.

LIFO (*Liner In, Free Out*): los gastos de carga y estiba son por cuenta del transportista y los de desestiba y descarga por cuenta de la mercancía. Opción más adecuada para los términos en «C» (CPT, CFR, CIP y CIF) cuando se quiere entregar la mercancía en el puerto de destino sin descargar del buque.

LINER TERMS (*Berth to Berth*): los gastos de carga, estiba, desestiba y descarga están incluidas en el flete. Opción más adecuada para los términos en «C» y para DPU cuando se quiere entregar la mercancía descargada en la terminal de contenedores del puerto de llegada.

Para determinar quién asume los costes de manipulación en origen y destino existen distintas formas de contratación de fletes que van desde FIO (*Free In and Out*) que no incluye gastos ni de carga ni de descarga, hasta Liner Terms (*Berth to Berth*) que implica que las operaciones de carga/estiba (en el puerto de embarque) y desestiba/descarga (en el puerto de llegada) están incluidas en el flete.

Incoterms 2020: reparto de costes entre vendedor (V) y comprador (C)

INCOTERM Modalidad transporte	Embalaje y verificación	Carga almacén vendedor	Transporte interior en origen	Trámites aduaneros exportación	Costes terminal en origen	Transporte principal	Seguro de transporte	Costes terminal en destino	Trámites aduaneros importación	Transporte Interior en destino	Descarga Almacén comprador
EXW Polivalente	V	C	C	C	C	C	c	C	C	C	C
FCA Polivalente	V	V	V	V	C	C	c	C	C	C	C
FAS Marítimo	V	V	V	V	C	C	c	C	C	C	C
FOB Marítimo	V	V	V	V	V	C	c	C	C	C	C
CPT Polivalente	V	V	V	V	V	V	c	C	C	C	C
CFR Marítimo	V	V	V	V	V	V	c	C	C	C	C
CIP Polivalente	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
CIF Marítimo	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
DAP Polivalente	V	V	V	V	V	V	v	V	C	V	C
DPU Polivalente	V	V	V	V	V	V	v	V	C	V	V
DDP Polivalente	V	V	V	V	V	V	v	V	V	V	C

V: Vendedor
C: Comprador

v: no hay obligación de contratar un seguro, aunque el riesgo es del vendedor
c: no hay obligación de contratar un seguro, aunque el riesgo es del comprador

Transporte principal

El transporte principal es el que se realiza entre el país del vendedor y el del comprador y supone el coste logístico más importante de todos los que regulan los Incoterms. Por ello las partes deben pedir cotizaciones y explorar distintas alternativas para ver en cuál de ellas se consiguen precios más competitivos.

En EXW y los Incoterms en «F» el transporte principal lo contrata el comprador, mientras que en los Incoterms en «C» y en «D» lo contrata el vendedor. Suele ser habitual que las partes pidan cotizaciones a sus compañías de transporte, tanto en origen (EXW o «F») como en destino («C» o «D»); de esta forma pueden valorar las diferentes ofertas que reciben y elegir la que mejor convenga en ese momento y para esa operación en concreto.

En la contratación del precio de transporte de un contenedor, la diferencia no está en el número de contenedores que contrate la empresa sino en el volumen de tráfico que mueva su transitario u operador logístico. A partir de varias decenas de miles de contenedores al año ya se obtienen descuentos importantes con las navieras en relación a los precios que puedan conseguir otros transportistas de menor tamaño.

Trámites aduaneros de exportación e importación

Entre los costes que regulan los Incoterms también figuran los trámites aduaneros de exportación que hay que hacer en la aduana de salida en el país de origen así como los trámites de importación en la aduana de entrada del país que importa el producto.

EXW es el único Incoterm en el cual tanto los trámites de exportación como de importación los realiza el comprador. Por contra, DDP es el único Incoterm en el cual ambos trámites los realiza el vendedor. En el resto de Incoterms, los trámites de exportación los realiza el vendedor y los de importación el comprador.

El coste de estos trámites incluye el despacho de aduanas y el pago de impuestos a la importación de productos, principalmente los aranceles.

Por lo que se refiere a los aranceles son impuestos que se aplican sobre el valor de la mercancía en la aduana del país de importación. Normalmente son *Ad Valorem*, es decir un porcentaje sobre el valor de la mercancía. En la mayoría de las legislaciones aduaneras en ese valor se incluye el coste del transporte hasta el país de entrada, es decir los aranceles se aplican sobre Incoterms en «C» (coste de la mercancía + flete hasta el país de destino). También existen aranceles específicos que implican el pago de una cantidad por cada unidad de producto (kilos, toneladas, litros, hectolitros, metros cuadrados, etc.) que se importa (p. ej. 0,05 € por litro o 250 € por tonelada).

Al igual que sucede con los documentos que se exigen para el despacho aduanero, las páginas web de Market Access Database y Trade Helpdesk, ofrecen información actualizada de los aranceles a la importación de los países.

En Market Access se pueden consultar los aranceles que establecen los países no perteneciente a la UE a los productos de importación, para cada código arancelario. La ruta de búsqueda para acceder a la información a través del portal de Globalnegotiator es: *www.globalnegotiator.com - Infotrade - Seleccionar tema - Aranceles y barreras - Aranceles a la importación en países no miembros de la UE (Market Access) - elegir país - insertar código arancelario de la mercancía (4 o 6 dígitos)*. En la columna de MFN (*Most Favoured Nations*) - que incluye a todos los países que son miembros de la OMC (Organización Mundial de Comercio) que son la gran mayoría- aparecen los aranceles que se aplican a los productos de importación.

Por su parte en la página web de Trade Helpdesk puede obtenerse la misma información pero para los aranceles que se aplican a los productos que importan los países de la UE. La ruta de búsqueda es: *www.globalnegotiator.com - Infotrade - Seleccionar tema - Aranceles a la importación en países no miembros de la UE (Trade Helpdesk) - insertar código arancelario de la mercancía (4 o 6 dígitos) - elegir país de origen - volver a pulsar sobre el código arancelario*. Aparece el arancel que se aplica al país de origen de la mercancía.

Para utilizar las bases de datos de Market Access y Trade Helpdesk es necesario introducir el código o partida arancelaria de la mercancía (4 o 6 dígitos). Puede obtenerse dicho código en la página web de TARIC en la siguiente ruta de búsqueda: *www.globalnegotiator.com - Infotrade- Aranceles y barreras- Seleccionar tema - Taric - acceso a servicios - demo arancel netTaric - entrar en la demo de netTaric - en ventanilla buscar por la palabra o palabras que definen a la mercancía*.

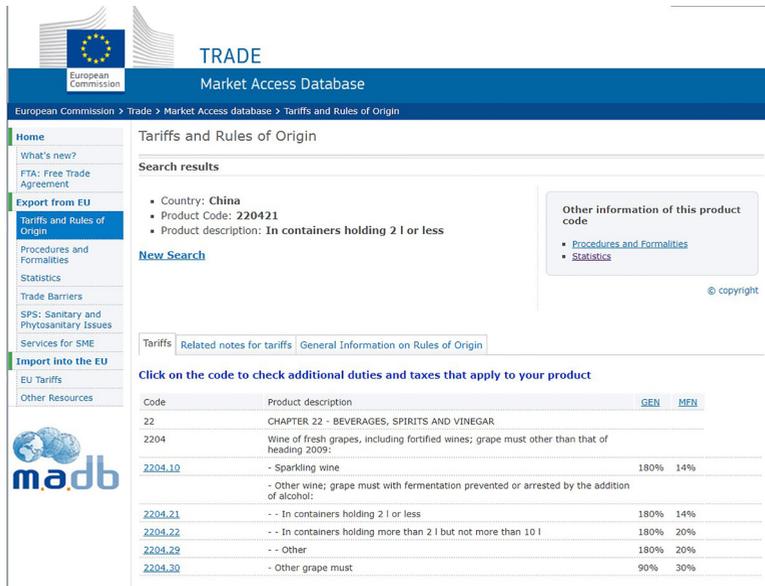
En el ejemplo que se muestra en la página siguiente puede verse que China aplica un arancel *Ad valorem* del 14% a la importación de vino embotellado procedente de los países que pertenecen al grupo de MFN (partida arancelaria 220421). Por otra parte, si se importa a España vino embotellado procedente de Chile el arancel es 0 euros ya que Chile tiene un acuerdo preferencial con los países de la UE para exportar vino libre de aranceles.

Seguro de transporte de la mercancía

Únicamente en los Incoterms CIP y CIF el vendedor está obligado a contratar a favor del comprador un seguro de transporte de la mercancía desde el lugar de entrega al lugar de destino. En el resto de los Incoterms ninguna de las partes tiene obligación de contratar un seguro, si bien están obligadas a proporcionar a la otra parte la información necesaria para que lo contrate.

En los Incoterms 2020 se hace una distinción entre el seguro que hay que contratar en CIP y en CIF. Para el Incoterm CIP, el vendedor está obligado a contratar un seguro de transporte a favor del comprador con cobertura amplia, que se corresponde con la Cláusula A del Institute Cargo Clauses de Londres (IUA/LMA). No obstante, las partes pueden acordar la contratación de un seguro que ofrezca una cobertura

Aranceles que aplican los países no pertenecientes a la UE para importar un producto
(Ejemplo: exportación de vino embotellado a China - código 220421)



The screenshot shows the 'TRADE Market Access Database' interface. The search results for 'Country: China' and 'Product Code: 220421' are displayed. The product description is 'In containers holding 2 l or less'. A table below lists various tariff codes and their corresponding rates for different countries (GEN and MFN).

Code	Product description	GEN	MFN
22	CHAPTER 22 - BEVERAGES, SPIRITS AND VINEGAR		
2204	Wine of fresh grapes, including fortified wines; grape must other than that of heading 2009:		
2204.10	- Sparkling wine	180%	14%
	- Other wine; grape must with fermentation prevented or arrested by the addition of alcohol:		
2204.21	-- In containers holding 2 l or less	180%	14%
2204.22	-- In containers holding more than 2 l but not more than 10 l	180%	20%
2204.29	-- Other	180%	20%
2204.30	- Other grape must	90%	30%

Fuente: Market Access Data Base.

Aranceles que aplican los países de la UE para importar un producto
(Ejemplo: importación de vino embotellado procedente de Chile - código 220421)

CAPÍTULO 22 BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE

2204 Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva, excepto el de la partida 2009 : (17901)

2204 10 - Vino espumoso :
- Los demás vinos; mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol :

2204 21 - - En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l :
- - - Vino (excepto el de la subpartida 2204 10), en botellas con tapón en forma de champiñón sujeto por ataduras o ligaduras; vino que se presente de otra forma y tenga a 20 °C una sobrepresión, debida al anhídrido carbónico disuelto, superior o igual a 1 bar pero inferior a 2 bar :
- - - - Vinos con denominación de origen protegida (DOP)

2204 21 06 - - - - Vinos con denominación de origen protegida (DOP)

ERGA OMNES (ERGA OMNES 1011)

- Control de las importaciones de productos ecológicos (01-01-2017 -) (C0898) **R0834/02**
Excepción Suiza (CH), Islandia (IS), Liechtenstein (LI), Noruega (NO)
[Mostrar las condiciones]

- Derecho terceros países (01-01-2010 -) : **32,00 EUR / hl** **R0948/09**

Todos los terceros países (ALLTC 1008)

- Restricción del despacho a libre práctica (01-02-2019 -) (C0919) (C0920) **R0273/18**
Excepción Suiza (CH), Japón (JP), Estados Unidos de América (US)
[Mostrar las condiciones]

Chile (CL)

- Preferencias arancelarias (01-01-2010 -) : **0 EUR / hl** **D0979/02**

ERGA OMNES (ERGA OMNES 1011)

- Declaración de la subpartida sujeta a restricciones (peso neto/unidad suplementaria) (01-01-2018 -) (C0651) **R0952/13**
[Mostrar las condiciones]

- Unidad suplementaria (01-01-2008 -) : **l** **R2658/87**

Alto

2204 21 07 - - - - Vinos con indicación geográfica protegida (IGP)

2204 21 08 - - - - Otros vinos de variedades

2204 21 09 - - - - Los demás :
- - - - Los demás :
- - - - Originarios de la Unión Europea :

Fuente: Export Helpdesk.

menor (Cláusula C del Institute Cargo Clauses). Por el contrario para el Incoterm CIF se mantiene la obligación del comprador de contratar un seguro con cobertura mínima, que se corresponde con la Cláusula C del Institute Cargo Clauses de Londres (IUA/LMA). Este diferencia entre CIP y CIF se justifica porque CIF es utilizado habitualmente para transporte marítimo de graneles (materias primas, minerales, etc.) cuyo precio por kilo es muy bajo y exigir un seguro con cobertura máxima encarecería mucho la póliza, perjudicando el margen de negociación de los vendedores. En cualquier caso, al igual que en CIP las partes pueden acordar la contratación de un seguro que ofrezca mayor cobertura (Cláusula A del Institute Cargo Clauses), lo que será obligatorio, si el pago de la venta se realiza mediante crédito documentario.

Exista o no obligación de contratar el seguro, lo aconsejable es que la parte que asume el riesgo en el transporte principal lo contrate. La contratación puede realizarse a través del propio transportista o transitario, o bien directamente con una compañía de seguros que ofrezca pólizas de seguro de transporte. El coste de la póliza dependerá del tipo de transporte, el país de destino y la mercancía, pero no representa un porcentaje alto de la valor de la mercancía —aproximadamente un 0,5%—.

Para confirmar que la compañía aseguradora ha realizado efectivamente el seguro, conviene solicitar un certificado de seguro con los datos precisos del transporte que ha asegurado: nombre del asegurado, mercancía, valor asegurada, trayecto, cobertura y prima.



**LOS
INCOTERMS
EN LOS
DOCUMENTOS
DE COMERCIO
EXTERIOR**

Los Incoterms en los documentos de comercio exterior

En las operaciones de comercio exterior se utilizan una serie de documentos que sirven para plasmar los acuerdos entre las partes. En muchos de estos documentos hay que utilizar los Incoterms, de forma directa o indirecta, de ahí la necesidad de que las partes intervinientes (vendedor y comprador), así como las compañías de servicios a la exportación (transportistas, transitarios, agentes de aduanas, banca, seguros, etc.) lo hagan de forma correcta y precisa para no causar malentendidos y, en definitiva, evitar conflictos.

A continuación se describe el uso de los Incoterms en los principales documentos de comercio exterior: ofertas comerciales, facturas (proforma y comercial), contratos de compraventa, contratos de transporte y seguro, y créditos documentarios.

Ofertas comerciales

Es habitual que un gran número de operaciones de comercio exterior de importe medio y pequeño no se plasmen en contratos de compraventa por lo que el soporte documental es la aceptación por parte del comprador de la propia oferta comercial del vendedor o bien una orden de pedido que recoja las condiciones del acuerdo al que se ha llegado.

A la hora de elaborar una oferta comercial para un cliente en mercados exteriores hay que tener en cuenta los siguientes aspectos:

- **Nivel de detalle:** dependerá del tipo de cliente al que va dirigida. Como recomendación general puede decirse que en países desarrollados con elevada experiencia internacional (Alemania, Países Bajos, Estados Unidos, Australia) conviene detallar mucho las condiciones ya que se transmitirá una imagen de profesionalidad. En otras zonas, como Asia o América Latina, donde existe una elevada cultura regateadora, es preferible no ofrecer toda la información de la que se dispone ya que se dará pie a que el comprador trate de rebajar el precio negociando los distintos elementos que componen la oferta.
- **Precio total *versus* precio unitario:** es preferible dar precios totales para un determinado número de unidades que es el que se ofrece. Si se dan precios unitarios, el comprador puede pensar que dicho precio se mantiene, independientemente de la cantidad o número de unidades que se compren.
- **Desglose del transporte:** dependerá de la experiencia internacional del comprador. Si el comprador es un importador consolidado que sabe gestionar la logística internacional será positivo ofrecerle cotizaciones tanto en el país de origen (Incoterms en «F») como en el país de destino (en «C» o «D») ya que podrá compararlas con los precios de transporte que le ofrece su compañía logística. En caso de que el

comprador no tenga experiencia en importar directamente de un país extranjero es preferible darle un precio total (sin desglose) que incluya el precio de la mercancía y los costes logísticos hasta el lugar de entrega.

- **Cálculo del margen comercial:** el margen de una operación internacional debe calcularse únicamente sobre los costes del producto, sin incluir los costes logísticos. En la aplicación del margen comercial no es aconsejable seguir la misma política que en el mercado doméstico ya que los mercados exteriores son diferentes. Habrá ocasiones en las que por las características del mercado al que se dirige la oferta podrá aplicarse un margen más alto que el del mercado doméstico mientras que otros deberá ser inferior.
- **Costes específicos de exportación:** una vez que se ha calculado el margen comercial deben añadirse los costes específicos de la operación de exportación: adaptaciones del producto al mercado de destino, embalaje de exportación, documentos de exportación, seguro de crédito y seguro de cambio, gastos financieros, así como la comisión del agente (si procede), etc. La suma de los costes del producto, más el margen comercial, y los costes específicos de exportación dará como resultado el precio EXW.
- **Costes específicos para cada Incoterm:** una vez que se ha calculado el precio EXW bastará con añadir los costes logísticos y aduaneros en los que incurra el vendedor en función del Incoterm utilizado y del lugar de entrega de la mercancía. Entre ellos: transporte interior (en el país de origen y en el país de destino), trámites aduaneros de exportación e importación, costes de manipulación en terminales, transporte internacional, seguro de transporte, etc.
- **Comisiones de agentes comerciales:** en el caso de que la operación se haya realizado a través de un agente comercial al que haya que abonar una comisión lo más aconsejable es que dicha comisión se calcule sobre el valor EXW, es decir, el precio de la mercancía que figura en factura, sin incluir los costes logísticos y aduaneros. De esta forma se evitarán malentendidos en el cálculo de las comisiones.

Si tenemos en cuenta que, hoy en día, el precio es un factor esencial en la gran mayoría de las operaciones internacionales es importante que los departamentos de exportación de las empresas cuenten con una herramienta (p. ej. una hoja de cálculo Excel) para el cálculo de precios en sus ofertas internacionales. De esta forma cuando reciban un pedido o quieran hacer una oferta a un cliente extranjero no tendrán más que introducir los datos de costes y márgenes comerciales internos, así como los que les facilite la empresa de transportes o el transitario para calcular el precio que van a incluir en su oferta comercial, en función del Incoterm y del lugar de entrega de la mercancía.

A continuación se ofrece un modelo que incluye todos los costes de una operación de exportación para cada uno de los once Incoterms. No obstante, al tratarse de un modelo general, cada empresa deberá adaptarlo a las particularidades de su negocio y a las propias características de las operaciones que realice.

Modelo para el cálculo de precios internacionales en función del Incoterm utilizado y del lugar de entrega de la mercancía

CONCEPTO	%	IMPORTE
Costes del producto		
Coste de materiales		
Coste de mano de obra directa		
Costes directos de producción		
(Devolución de impuestos sobre productos exportados - <i>drawback</i>)		
Margen comercial sobre coste del producto (en %)		
Total Previo (coste del producto + margen comercial)		
Costes específicos EXW		
Coste adaptación del producto al mercado de destino		
Coste embalaje exportación		
Coste documentos de exportación		
Coste seguro de crédito a la exportación		
Coste seguro de cambio		
Gastos financieros por aplazamiento de pago		
Comisión del agente (si procede)		
Precio EXW		
Costes específicos FCA		
Costes transporte interior en el país de origen		
Trámites aduaneros de exportación		
Precio FCA		
Costes específicos FAS		
Costes de manipulación en el puerto de embarque		
Precio FAS		
Costes específicos FOB		
Costes de carga en el puerto de embarque		
Precio FOB		
Costes específicos CPT / CFR		
Costes de manipulación y carga en terminal, puerto o aeropuerto.		
Coste transporte internacional		
Precio CPT/CFR		
Costes específicos CIP / CIF		
Coste seguro de transporte		
Precio CIP/CIF		
Costes específicos DPU		
Coste de descarga y manipulación en terminal, puerto o aeropuerto de llegada		
Precio DPU		
Costes específicos DAP		
Coste transporte interior en el país de destino hasta el domicilio del cliente		
Precio DAP		
Costes específicos DDP		
Trámites aduaneros de importación		
Arancel de importación		
Impuestos e IVA a la importación		
Precio DDP		

Facturas proforma y facturas comerciales

Es muy habitual que en el comercio exterior la oferta comercial se plasme en una factura proforma en la cual se detallan las condiciones de una venta con información precisa para el comprador. Si la factura proforma es firmada por ambas partes establece un compromiso y adquiere el carácter de contrato de compraventa.

Además de su uso como oferta comercial, la factura proforma también se utiliza para: obtener licencias de importación y autorizaciones de pagos en divisas; realizar trámites en las aduanas previos a las operaciones; abrir créditos documentarios; como justificante de cantidades entregadas a cuenta (prepagos); y también para el envío de muestras comerciales.

No existe un modelo universal de factura proforma. Lo más habitual es que las empresas exportadoras utilicen el mismo modelo que para la factura comercial con dos diferencias básicas:

- Incluir en la parte superior del documento y de forma bien visible la mención «Factura Proforma», «Proforma Invoice» (inglés), «Facture Proforme» (francés), «Proforma Rechnung» (alemán), etc., de acuerdo al idioma en el que se redacte la factura.
- Tener una numeración propia y consecutiva para las facturas proforma, de acuerdo a su fecha de emisión.

Terminología español-inglés sobre costes logísticos a desglosar en facturas proforma y facturas comerciales internacionales

ESPAÑOL	INGLÉS
Valor de la mercancía	<i>Total items</i>
Embalaje de exportación	<i>Export packing</i>
Transporte interior en origen	<i>Pre-carriage</i>
Despacho de exportación	<i>Export customs clearance</i>
Costes de terminal	<i>Terminal Handling Charges (THC)</i>
Transporte principal	<i>Main carriage</i>
Seguro de transporte	<i>Cargo insurance</i>
Despacho de importación	<i>Import customs clearance</i>
Transporte interior en destino	<i>On-carriage</i>
Aranceles	<i>Tariffs</i>
Impuestos e IVA	<i>Taxes and VAT</i>

En cuanto al modelo de factura comercial internacional el más utilizado es el que facilita Naciones Unidas a través de su programa *Electronic Trade Documents* (ver modelo en página siguiente). En este modelo existe una casilla denominada *Terms of delivery* (Términos de entrega) en la que debe mencionarse el Incoterm utilizado. En la casilla de *Invoice total* (Total de la factura) es donde se puede desglosar los diferentes conceptos que se incluyen en el precio. Cuando la factura se realiza en inglés debe utilizarse la terminología adecuada para facilitar la comprensión de los destinatarios de la factura que, además del comprador, puede ser la aduana de importación y los bancos que emiten créditos documentarios.

Modelo de factura comercial internacional

FACTURA INVOICE FACTURE				
Seller (name, adress, VAT no.)		Invoice number		
		Invoice date		Seller's reference
		Buyer's reference		Other reference
Consignee Vat no.		Buyer (If not consignee) Vat no.		
Carrier		Country of origin of goods		Country of destination
		Terms of delivery and payment		
Vessel/Flight no. and date		Port / Airport of loading		
Port/airport of discharge		Place of delivery		
Shipping marks; container number No. of packages, description of goods Commodity code Total gross wt (Kg) Total cubs (m3)				
Total net wt (Kg)				
Item/packages	Grow/net/cube	Quantity	Unit price	Amount
			Invoice total	
Name of signatory				
Place and date of issue				

Fuente: *Los 100 documentos del comercio exterior* (Editorial Global Marketing).

Cuando la venta se realiza en condiciones «C» o «D» y en un país en el que existen aduanas de importación es aconsejable y, en ocasiones obligado, desglosar en la factura comercial que se presenta en la aduana el precio de la mercancía de los costes logísticos (flete y seguro), hasta llegar a la posición de entrada en el país (CIP o CIF) que es sobre la cual se aplican habitualmente los aranceles a los productos de importación. De esta manera se facilita la aplicación de dichos aranceles.

Contratos de compraventa

En primer lugar hay que mencionar que muchas de las operaciones de comercio internacional no se formalizan en un contrato de compraventa propiamente dicho sino que se acuerdan a través de otros documentos como órdenes de pedido o facturas proforma firmadas por ambas partes. En estos documentos no suele hacerse referencia a la Ley aplicable en caso de conflicto. En una situación como esta los Incoterms juegan un papel muy importante ya que si no se ha designado los tribunales del país al cual se someten las controversias, el derecho internacional privado establece que serán los de aquel país en el que haya producido la entrega de la mercancía, que es precisamente uno de los aspectos regulados en los Incoterms. Por tanto, cuando no existe un contrato de compraventa en sentido estricto que tenga una cláusula de «resolución de conflictos», los conflictos se resolverán en los tribunales del país del vendedor si se utiliza EXW o los Incoterms en «F» o en «C» (la entrega se produce en origen), mientras que si se utilizan los Incoterms en «D» (entrega en destino) los tribunales competentes serán los del país del comprador.

Los Incoterms constituyen una normativa de derecho privado y, por tanto, no tienen fuerza de ley: no es obligado que las partes los utilicen en un contrato de compraventa internacional. No obstante, se recomienda su uso ya que son unas normas ampliamente conocidas y utilizadas por las diferentes actores en el comercio exterior (exportadores, importadores, transportistas, transitarios, agentes de aduanas, bancos y compañías de seguros, etc.). Por otra parte, al ser una práctica comercial ampliamente utilizada, son reconocidos implícitamente en el artículo 9 de la Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en el que se dice que «las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que deberían haber tenido conocimiento y que, en el comercio exterior sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate».

La Cámara de Comercio Internacional en su modelo de Contrato de Compraventa Internacional (publicación ICC nº 556) establece una Cláusula de «Condiciones de Entrega» en la cual las partes deben elegir uno de los once Incoterms y, a continuación, mencionar el lugar de entrega. En los comentarios que se realizan en el apartado de «Introducción» al contrato, la Cámara aconseja que se utilicen preferentemente aquellos Incoterms que «no requieren un contrato de transporte transmisible» de tal forma que los «productos no puedan ser vendidos o embargados durante su tránsito». Se refiere, en concreto, a los Incoterms marítimos (FAS, FOB, CFR y CIF) en los cuáles el documento de entrega es un conocimiento de embarque B/L que constituye por sí mismo título de propiedad de la mercancía y, además, es un documento transmisible, por lo que si se utilizan estos Incoterms se podría dar el caso de entrar en conflicto con alguno de los acuerdos establecidos en el propio contrato.

Por otra parte, ya en la versión de los Incoterms 2010 se establecía que si la mercancía se transportaba en contenedor debían utilizarse Incoterms polivalentes. La

justificación es que los contenedores se entregan en las terminales de los puertos, es decir, antes de colocarse a bordo del buque; en estos casos no debe usarse FOB, CFR o CIF, sino sus equivalentes para transporte multimodal que son, respectivamente, FCA, CPT y CIP.

Cuando se realiza un contrato de compraventa internacional una de las cláusulas más importantes es la de «Condiciones de entrega», es decir, aquella en la que se acuerda el Incoterm. En dicha cláusula hay que especificar claramente el lugar de entrega (almacén comprador/vendedor, puerto, aeropuerto, etc.) así como la ciudad y el país; a continuación deben incluirse las siglas del Incoterm elegido y la mención a los Incoterms 2020 para dejar claro que se está utilizando la última versión publicada por la Cámara de Comercio Internacional. También hay que hacer mención al plazo de entrega que se estipula en otra cláusula del contrato, así como a la obligatoriedad que tiene el comprador de hacerse cargo de la mercancía.

Modelo de cláusula de «Condiciones de entrega» (español/inglés) en un contrato de compraventa internacional

Condiciones de entrega

El Vendedor entregará los productos en.....(*mencionar el lugar físico: almacén, puerto, aeropuerto, etc.*) de.....(*ciudad y país*), en condiciones (incluir Incoterm) Incoterms 2020. Deberá entregar la mercancía en el lugar establecido y al transportista designado por el Comprador, como máximo un día antes de la fecha límite establecida en el presente contrato. Si a la llegada de la mercancía a destino, el Comprador no se hace cargo de la misma, el Vendedor podrá exigir el cumplimiento del contrato y, en concreto, que se efectuó el pago del precio convenido.

Delivery conditions

The Seller shall deliver the Products to (*mention the place: warehouse, port, airport, etc.*), (*city and country*), under conditions (*mention Incoterm*) Incoterms 2020. The goods shall be delivered at the agreed place, and to the transport agent designated by the Buyer, at least twenty-four hours before the deadline established in the present contract. Should the Buyer fail to take charge of the goods on arrival, the Seller shall be entitled to demand the fulfilment of the contract and payment of the agreed price.

Fuente: *Modelos bilingües de contratos internacionales* (Editorial Global Marketing).

Contratos de transporte

En una operación internacional surge la necesidad de realizar un contrato para transportar la mercancía desde las instalaciones del vendedor hasta las del comprador. En

este itinerario el trayecto más importante es lo que se denomina «transporte principal» (o transporte internacional) que cubre el recorrido desde el lugar de entrega (en el país del vendedor) hasta el lugar de destino (en el país del comprador).

La parte (vendedor o comprador) que tiene que contratar el transporte principal tendrá que tener en cuenta el Incoterm que se utilice:

- Transporte principal contratado por el comprador: cuando se utiliza EXW o Incoterms en «F».
- Transporte principal contratado por el vendedor: cuando se utilizan Incoterms en «C» o en «D».

No obstante en los términos en «F», aunque el vendedor no tiene obligación de contratar el transporte principal, si fuera práctica comercial o así lo requiriera el comprador, será el vendedor el que lo contrate, siempre a expensas y riesgo del comprador.

Cuándo se contrata un transporte internacional deben conocerse algunos aspectos que tienen que ver con: los medios y documentos de transporte, los tipos y las unidades de carga, así como los agentes que intervienen en el transporte.

Medios y documentos de transporte

Existen cuatro medios para realizar un transporte internacional: terrestre, marítimo, aéreo y ferrocarril. Hay una quinta alternativa que es el transporte multimodal en el cual se utiliza una combinación de ellos (p. ej., camión-buque-camión) pero sin que se produzca manipulación de la mercancía en los cambios de medio, es decir, no hay «ruptura de carga».

Cada uno de estos medios es más adecuado según sea el tipo de compraventa internacional y el Incoterm que se utilice.

• Transporte por carretera

Es el único medio capaz de efectuar el transporte «puerta a puerta» sin necesidad de transbordos. Su capacidad es más limitada que la del marítimo, pero por contra es más rápido. Para trayectos largos las tarifas son más caras que las del marítimo, aunque sensiblemente más bajas que las del aéreo.

El transporte por carretera es idóneo para trayectos cortos entre países en los que no hay aduanas. Los Incoterms que mejor se adaptan a este medio de transporte son: FCA, DAP y DPU. FCA cuando la entrega se produce en las instalaciones del vendedor o en centro de transportes del país del vendedor; DPU cuando se produce en un centro de transportes del país del vendedor; y DAP cuando se entrega en las instalaciones del país del comprador.

EXW presenta alguna dificultad ya que de acuerdo al documento de transportes que se utiliza que es la carta de porte por carretera CMR, el responsable de realizar la carga es el vendedor (como es el caso de FCA), mientras que en EXW es el comprador el que debe cargar la mercancía en el camión que la viene a recoger. Por tanto, si se produce una incidencia en la operación de carga en el camión existirá un conflicto entre lo que establece la normativa de Incoterms y el CMR.

Cuando se contrata un transporte terrestre es conveniente que la parte que lo contrate asuma también el riesgo de transporte ya que el CMR incluye un contrato de seguro obligatorio. Por este motivo tampoco es aconsejable utilizar CPT o CIP ya que en estos Incoterms, al realizarse la entrega en origen, el riesgo de transporte no lo asume el que contrata el transporte (vendedor), sino el comprador.

Para transporte terrestre, DDP sólo tendría sentido entre países que tengan aduanas ya que si no debe utilizarse DAP. Pero aún así no es recomendable porque en DDP el vendedor debe realizar el despacho de importación y pagar los aranceles y el IVA que, normalmente, es un porcentaje significativo sobre el valor de la mercancía, que luego no podrá recuperar al no tener domicilio fiscal en el país de destino.

• Transporte marítimo

De todos los medios de transporte, el marítimo es el que mueve un mayor volumen de mercancías, debido a la gran capacidad que tienen los buques como al coste reducido en relación a los otros medios de transporte. Se estima que, aproximadamente, el 60% del comercio mundial de mercancías se transporta en buques.

Cuando la mercancía se transporta en buque y se entrega en un puerto se utilizan los Incoterms marítimos dependiendo de si la entrega se realiza en el puerto de embarque o en el de llegada:

- Entrega en el puerto de embarque: FAS y FOB.
- Entrega en el puerto de destino: CFR y CIF.

Los Incoterms marítimos, en especial FOB y CIF, han sido tradicionalmente los más utilizados debido a que existía una elevada manipulación de la mercancía en los puertos en las operaciones de carga y estiba (puerto de embarque) y descarga y desestiba (en el puerto de destino). Sin embargo en los últimos años se ha producido un cambio significativo en la forma de operar del tráfico marítimo de tal forma que la gran mayoría de las mercancías que se transportan en buques lo hacen en contenedor. De acuerdo a las reglas Incoterms 2020 cuando las mercancías viajan en contenedor no deben utilizarse los Incoterms marítimos sino los polivalentes, con la equivalencia que puede verse en la siguiente tabla:

Incoterms a utilizar con transporte marítimo
si la mercancía viaja en contenedor

FCA en vez de FOB
CPT en vez de CFR
CIP en vez de CIF

Por tanto, los Incoterms marítimos sólo deben utilizarse con mercancía que se carga por la borda del buque y que no viaja en contenedor, como es el caso de la carga general y los graneles. Cuando la mercancía viaja en contenedor, bien sea en régimen de carga completa o grupaje deben utilizarse los Incoterms polivalentes. No obstante es difícil que este uso correcto de los Incoterms se generalice ya que existe una costumbre muy arraigada en el uso de FOB y CIF con contenedores y no es probable que se modifique a corto plazo. En este sentido, es de esperar que exportadores e importadores continúen utilizando Incoterms marítimos cuando la mercancía viaja en contenedor y se entrega en un puerto, si bien esta práctica es contraria a las recomendaciones que se establecen en los Incoterms 2020.

• Transporte aéreo

El transporte aéreo de mercancías se caracteriza por la rapidez, la facilidad para el seguimiento y la localización de la carga, así como la seguridad ya que es el que menos incidencias registra. Por otra parte, su coste es elevado en relación a otros como el transporte por carretera o el marítimo. Se utiliza sobre todo para mercancías de alto valor unitario, perecederas o envíos urgentes.

Normalmente el transporte aéreo de mercancías se realiza a través de líneas regulares, en aviones de pasajeros, por lo que si la mercancía debe viajar entre dos ciudades para las que no hay ruta directa, será necesario realizar un transbordo. También hay aviones que se utilizan solamente para carga —sobre todo para cargas especiales y transporte urgente— que son gestionados por las grandes multinacionales de transporte que operan sus propios aviones.

La gestión del transporte aéreo se realiza a través de los agentes de carga aérea (agentes IATA). Lo más habitual es que esos agentes no realicen servicios de transporte interior en el país de origen por lo que la mercancía se suele entregar en el aeropuerto. En este sentido, con el transporte aéreo no se suele utilizar el Incoterm EXW.

Del resto de los Incoterms polivalentes, los que más se utilizan con transporte aéreo son FCA, CPT, CIP, DAP y DDP. El primero cuando la mercancía se entrega en la terminal de carga del aeropuerto de salida. CPT o CIP cuando la mercancía se entrega en el aeropuerto de llegada bien sea cubierta con un seguro de transporte (CIP) o sin seguro de transporte (CPT). Si la mercancía viaja por avión y se entrega en las instalaciones del comprador en el país de destino se utiliza DAP (cuando entre los dos países no hay aduanas) o DDP (si existen aduanas).

- **Transporte por ferrocarril**

El ferrocarril presenta ciertas ventajas para el comercio exterior de mercancías como son la capacidad (es el único medio de transporte que puede competir con el marítimo para grandes cargas), la seguridad y la facilidad en el seguimiento; pero también tiene la limitación al tráfico entre países que estén en el mismo continente y tengan buenas infraestructuras ferroviarias. Por ello se utiliza, casi exclusivamente, en Europa y Estados Unidos.

El transporte por ferrocarril es adecuado sobre todo para grandes cargas (materias primas, combustibles, productos químicos, materiales de construcción, automóviles, etc.) que ocupan trenes o vagones enteros. No obstante las principales estaciones de ferrocarril suelen contar con terminales de carga de contenedores y, en ese caso, constituye un medio de transporte bastante rápido, seguro y económico en relación al transporte por carretera.

Cuando se utiliza el ferrocarril lo más habitual es que la mercancía se entregue, bien sea en la estación de salida o en la de llegada. En el primer caso el Incoterm a utilizar será FCA y en el segundo, normalmente, se utiliza DPU ya que el transporte es seguro y el riesgo lo asume el vendedor.

Incoterms recomendados para cada tipo de transporte

Transporte terrestre	FCA, DAP, DPU
Transporte marítimo	FAS, FOB, CFR, CIF
Transporte aéreo	FCA, CPT, CIP, DAP y DDP
Transporte por ferrocarril	FCA y DPU
Transporte multimodal	EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP

- **Transporte multimodal**

Es aquel que se realiza por más de un medio de transporte y en el cual las mercancías se transportan en lo que se denominan UTI's (Unidades de Transporte Intermodal), como son los contenedores y palés, y viajan con un sólo documento que es el conocimiento de embarque multimodal FIATA FBL.

El transporte multimodal utiliza todos los medios de transporte, es especial, la combinación camión-buque-camión y camión-avión-camión, lo cual permite entregar la mercancía en cualquier punto. Por ello cualquiera de los siete Incoterms polivalentes pueden utilizarse con este tipo de transporte.

Tipos de carga y unidades de carga

Un segundo aspecto relacionado con el transporte que es conveniente conocer para elegir adecuadamente el Incoterm en una compraventa internacional son los diferentes tipos y unidades de carga en las que se transportan las mercancías.

- **Carga general, carga completa y grupaje**

La carga general se utiliza con transporte marítimo, para grandes volúmenes de mercancías que pueden ser a granel (mercancía sin embalar como el carbón, materias primas, cereales, etc.) o maquinaria de gran volumen. La carga general viaja sin protección en la bodega del barco o del avión. Normalmente, el punto de entrega es el puerto de embarque o de destino por lo que los Incoterms más adecuados son los marítimos como FAS o FOB (en el puerto de embarque) y CFR o CIF (en el de destino).

Se denomina carga completa cuando el vendedor o el comprador llenan un medio de transporte completo con la mercancía. El caso más habitual es completar un camión, pero también puede ser un vagón de ferrocarril o un buque. Cuando se llena un camión, la entrega se suele realizar en las instalaciones del vendedor o del comprador, por lo que los Incoterms más utilizados son EXW o FCA (si la carga se realiza en las instalaciones del vendedor) y DAP o DDP (si la descarga se realiza en las instalaciones del comprador).

Incoterms más utilizados según el tipo de carga

Carga general	FAS, FOB, CFR y CIF
Carga completa	EXW, FCA, DAP y DDP
Grupaje o consolidación	FCA, CPT, CIP y DPU

El grupaje, también denominado «consolidación» consiste en agrupar distintas cargas de pequeño volumen procedentes de varios vendedores que tienen su origen en distintos puntos de un mismo país y van a transportarse a una zona concreta del país de destino. Este tipo de carga es muy habitual en el comercio exterior y se lleva a cabo a través de los diferentes medios de transporte mediante transitarios que reservan espacios de carga en vehículos de línea regular (camiones, aviones, buques) que luego ofrecen a sus clientes (exportadores e importadores) en función de sus necesidades. En este tipo de carga lo más habitual es que la entrega se realice en el lugar donde se va a hacer el grupaje o consolidación de mercancías de diferentes proveedores que será un centro, terminal o plataforma logística. Si la entrega se realiza en el país de origen, el Incoterm más adecuado para grupaje será FCA, si se realiza en el país de destino CPT, CIP o DPU. No obstante, con este tipo de carga se puede utilizar cualquier Incoterm siempre que sea polivalente.

- **Palés, contenedores y cajas móviles**

Teniendo en cuenta que hoy en día gran parte del transporte internacional se realiza bajo la modalidad de transporte multimodal, es importante que vendedores y compradores conozcan las principales características de lo que se denomina UTI's (Unidades de Transporte Intermodal) que son tres: palés, contenedores y cajas móviles.

Los palés son plataformas horizontales, generalmente de madera o plástico que permiten agrupar la mercancía sobre ellos, envuelta en fundas de polietileno, para su protección y estabilidad. Son de fácil manejo a través de carretillas elevadoras. Por su forma los hay de dos o cuatro entradas, de piso simple o doble y reversibles. Los dos modelos que más se utilizan en el comercio internacional son el palé ISO (universal) con unas medidas de 1.200 x 1.000 mm. y el palé CEN (europalet) con unas medidas de 1.200 x 800 mm.

Tipos de palés más utilizados

Palé ISO (universal): 1.200 x 1.000 mm.
Palé CEN (europalet): 1.200 x 800 mm.

Los contenedores son cajones metálicos sujetos a una normativa internacional en cuanto a dimensiones, formas y funciones que sirven para transportar mercancías agrupadas de uno o varios proveedores. Son susceptibles de combinarse con varios transportes de tal forma que el contenedor se puede cargar en un camión en las instalaciones del vendedor para luego cargarse en un buque que hace el trayecto marítimo entre dos países y, posteriormente, descargarse del buque y volverse a cargar en otro camión hasta el domicilio del comprador. Existen diferentes tipos de contenedores dependiendo del tipo de transporte, las dimensiones y las mercancías que transportan (ver cuadro en la página siguiente).

La caja móvil es una unidad de carga similar al contenedor pero adaptada al transporte terrestre (camión y ferrocarril) ya que tienen unas dimensiones que se ajustan a las de estos vehículos. Algunas de ellas también pueden apilarse.

Agentes que intervienen en el transporte

Transportar mercancías de un país a otro es una operación compleja que requiere la intervención de varias personas y empresas especializadas, sobre todo cuando se trata de un transporte intercontinental en el que es necesario pasar unas aduanas. En dicha operación participan varias figuras (personas físicas y jurídicas) cuya función deben conocer las empresas exportadoras e importadoras. A continuación se describen brevemente las funciones de estas figuras. La más importante de todas ellas es el transitario que actúa como un auténtico gestor del transporte internacional de mercancías.

- **Transitario** (*forwarder*)

Como su propio nombre indica el transitario se ocupa de gestionar el transporte internacional de mercancías «en tránsito» (entre países con aduanas) y para ello tiene contactos con todas las partes que intervienen en la logística internacional: transportistas, compañías de seguros, agentes de aduanas, navieras, consignatarios, etc. Actúa como un intermediario entre el expedidor (vendedor) y el transportista.

Se trata de una profesión reglada en la mayoría de los países para la cual se requiere una titulación oficial. En España los transitarios se agrupan en FETEIA (www.feteia.org) y a nivel mundial en FIATA (www.fiata.com). En las páginas web de ambas organizaciones se pueden encontrar directorios con los datos de contacto de los asociados.

Los transitarios suelen especializarse por tipo de transporte, países de destino o, incluso, determinados productos. En cualquier caso, muchos de los servicios que ofrecen los subcontratan mediante una red de corresponsales en los mercados con los que trabajan. Por ello, es aconsejable que las empresas exportadoras e importadoras trabajen habitualmente de forma regular con, al menos, dos o tres transitarios por lo que cuando tengan que realizar un transporte internacional pidan cotización a varios y comparen las ofertas que reciben.

- **Agente de aduanas** (*customs broker*)

Es la persona, física o jurídica, que representa y realiza en nombre de los exportadores e importadores el despacho de aduanas. Asumen ciertas responsabilidades frente a las autoridades del país, sobre todo, en el despacho de importación por lo cual se requiere una titulación especial para realizar esta actividad. Es habitual que requieran poderes de la empresa exportadora o importadora para realizar el despacho. En España los agentes de aduanas están agrupado a través de colegios provinciales (Madrid, Barcelona, Valencia, etc.).

Entre las actividades que realizan están: la tramitación de documentos para el despacho aduanero, solicitudes para realizar la inspección física de la mercancía, actuaciones en caso de inspección de las autoridades aduaneras, abono anticipado de derechos (aranceles) e IVA en los despachos de importación, etc.

No debe confundirse a la figura del agente de aduanas que es un profesional independiente con la del inspector de aduanas que es un funcionario público cuya misión es velar por el buen funcionamiento de las aduanas, persiguiendo el fraude fiscal.

- **Consignatario** (*shipping agency*)

Es un agente o intermediario independiente que actúa en nombre y por cuenta del propietario del buque ya sea el armador o la naviera —el armador es el propietario

del buque y la naviera la compañía que lo explota comercialmente— haciendo rutas regulares. Puede representar a varias compañías navieras en diferentes puertos.

Entre las funciones del consignatario están: el contacto con los transitarios para el despacho de la mercancía; emisión del documento de «Entréguese» para que el destinatario pueda retirar la mercancía; contratación de empresas para la carga y estiba de la mercancía; depositario de la mercancía en nombre del armador mientras ésta se encuentra en la terminal portuaria; etc.

No hay que confundir esta figura del transporte con el consignatario (*consignee*) que es la persona que figura en los documentos de transporte y a la que hay que entregar la mercancía.

- **Transportista (*carrier*)**

Es el responsable contractual del transporte. En el transporte por carretera existe un gran atomización en el sector, desde transportistas individuales que gestionan un sólo camión a grandes empresas con flotas de muchos camiones. Normalmente están especializados por tipo de carga (completa o grupaje) y también por los destinos concretos que cubren.

Hay un tipo de transportista que se denomina Operador de Transporte Multimodal —en inglés OMT (*Multimodal Transport Operator*)— que gestiona todos los medios de transporte para ofrecer un servicio «puerta a puerta». Normalmente se trata de transitarios integrados en compañías de transporte y navieras. Emiten el documento de transporte multimodal conocido como conocimiento de embarque multimodal FBL.

- **Operador logístico (*logistic operator*)**

Son empresas que asumen la gestión de toda la cadena logística desde el propio transporte, despacho de aduanas, embalaje y etiquetado, distribución física en destino, hasta incluso, la gestión del punto de venta, facturación, prestación del servicio postventa, etc.

El operador logístico cuenta para la realización de sus actividades con medios de transporte y almacenes donde manipular los productos de sus clientes para su posterior distribución a los puntos indicados. En muchos aspectos esta figura sustituye a la del distribuidor de tal forma que las empresas exportadoras que vendan productos al detalle (alimentación, textil, calzado, etc.) ya no tienen necesidad de trabajar a través de distribuidores por lo que todas las gestiones de almacenamiento, manipulación y entrega en destino las pueden realizar mediante un operador logístico.

- **Operador Económico Autorizado OEA (*Authorised Economic Operator AEO*)**

Se trata de personas físicas o jurídicas que en el marco de su actividad realizan

gestiones en las aduanas de la UE. Pueden ser los propios exportadores o importadores, transportistas, transitarios, agentes de aduanas, etc. La Agencia Tributaria les otorga un certificado que les acredita para realizar, agilizar y completar trámites en las aduanas de los países de la UE. El objetivo es aumentar la seguridad en las operaciones aduaneras de la UE.

Los requisitos para la obtención del certificado acreditativo de OEA son: un historial satisfactorio de cumplimiento de los requisitos aduaneros; un sistema adecuado de gestión de los registros comerciales y de transporte; solvencia financiera; y cumplir unos niveles de seguridad apropiados.

Las principales ventajas que otorga la obtención de este certificado son: menor número de controles físicos y documentales en las aduanas europeas; prioridad en los controles; posibilidad de elegir el lugar de inspección; mayor facilidad para acogerse a procedimientos aduaneros simplificados; y notificación previa al control físico.

Contratos de seguro

El seguro de transporte es un contrato mediante el que una compañía aseguradora, a cambio de un precio (prima), se obliga a pagar una indemnización a un asegurado (beneficiario) en el caso de que se produzca alguno de los riesgos que se cubren. El documento en el que se reflejan las condiciones de ese contrato se denomina póliza.

En las compraventas internacionales lo que se asegura normalmente es el transporte internacional —lo que se conoce como «de bodega a bodega»—. En el transporte interior no es habitual asegurar la carga, excepto si es muy valiosa (p. ej. maquinaria). En cualquier caso, excepto en el transporte marítimo, siempre hay un seguro que suscribe el transportista aunque la cuantía de dicho seguro está limitada por los convenios internacionales para cada tipo de transporte y, normalmente, no cubre el valor de la mercancía.

En un seguro de transporte pueden distinguirse cuatro intervinientes:

- Asegurador: es la compañía aseguradora.
- Tomador: el que contrata el seguro.
- Asegurado: el que asume el riesgo.
- Beneficiario: el que cobra la indemnización, en caso de siniestro.

En el seguro de transporte internacional el tomador, el asegurado y el beneficiario puede ser la misma persona o tres personas diferentes según el Incoterm que se pacte. Asimismo el tomador, es decir quién contrata el seguro, puede ser el vendedor, el comprador o el transportista de cualquiera de los dos.

Contratación del seguro de transporte en función del Incoterm

INCOTERM	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR/CPT	CIF/CIP	DAP	DPU	DDP
Tomador (1)	C	C	C	C	C	V	V	V	V
Asegurado	C	V	V	V	C	C	V	V	V
Beneficiario	C	V	V	V	C	C	V	V	V

C (Comprador); V (Vendedor).

En negrilla los Incoterms en los cuales es obligado contratar el seguro de transporte.

(1) El seguro lo puede contratar el comprador (C), el vendedor (V) o el transportista contratados por ellos.

Los dos únicos Incoterms en los que es obligado contratar un seguro de transporte son CIP y CIF. En ambos el vendedor (tomador) debe contratar el seguro si bien el riesgo del transporte es por cuenta del comprador y por ello será el asegurado y el beneficiario en caso de siniestro. Generalmente para los Incoterms EXW, FCA, FAS, FOB, CFR y CPT el comprador es el que contrata el seguro de transporte internacional, mientras que para DAP, DPU y DDP suele ser el vendedor quién lo contrata.

No obstante, en las reglas Incoterms 2020 se establece por primera vez una diferencia en el nivel de cobertura de CIP y CIF. En CIP el vendedor está obligado a contratar un seguro de transporte a favor del comprador con cobertura amplia, que se corresponde con la Cláusula A del Institute Cargo Clauses de Londres (IUA/LMA). Por el contrario para el Incoterm CIF el vendedor sólo está obligado a contratar un seguro con cobertura mínima, que se corresponde con la Cláusula C del Institute Cargo Clauses de Londres (IUA/LMA). Esta diferencia con CIP se justifica porque CIF es utilizado habitualmente para transporte marítimo de graneles (materias primas, minerales, etc.) cuyo precio por kilo es muy bajo y exigir un seguro con cobertura elevada encarecería mucho la póliza, perjudicando el margen de negociación de los vendedores. En cualquier caso, si la venta se cobra mediante un crédito documentario, el banco exigirá la contratación de un seguro que una cobertura amplia (Cláusula A del Institute Cargo Clauses). No obstante, las reglas Incoterms 2020 permiten que las partes pueden acordar la contratación de un seguro que ofrezca una cobertura menor cuando se utiliza CIP o mayor con CIF.

Las reglas Incoterms 2020 señalan que el seguro de transporte debe contratarse con una compañía de buena reputación y otorgar el derecho al beneficiario o a cualquier otra persona que tenga interés asegurable a reclamar directamente al asegurador. Siguiendo esta norma, para los Incoterms CIP y CIF es aconsejable contratar el seguro con una compañía que tenga oficinas en el país del comprador que es el beneficiario del seguro y quién tendrá que reclamar la indemnización en caso de siniestro.

En un transporte internacional el valor asegurado debe incluir: el valor de la mercancía que se refleja en la factura, los costes de transporte, el propio importe de la prima y

un porcentaje adicional en concepto de beneficio que suele ser del 10%, pero que puede ser superior (hasta el 20%). Con este porcentaje adicional se trata de cubrir el lucro cesante, es decir, el margen comercial que se deja de ganar si la operación no se cobra debido al siniestro.

Fórmula para calcular el Valor Asegurado en un transporte internacional

$$VA = 110\% \times V \text{ (Valor CIP/CIF)}$$

Las compañías de seguros ofrecen diferentes tipos de póliza de seguro de transporte según las necesidades de sus clientes; entre otras, las más utilizadas son:

- **Póliza única, individual, o por viaje:** cubre un determinado envío o transporte de mercancías, pudiendo hacerse extensivo a camiones, buques o aviones. Una vez que las mercancías aseguradas han llegado al lugar de destino, finaliza la garantía del seguro.
- **Póliza abierta:** cubren una cantidad fija correspondiente al valor de determinadas mercancías a transportar en más de un viaje. Normalmente se realiza por un período de un año, renovable a su término.
- **Póliza de abono o flotante:** el asegurado conoce con anterioridad una estimación de las primas a liquidar ya que se establecen en función de su actividad. Para su aplicación, el asegurado debe declarar los movimientos realizados durante un período determinado (normalmente por trimestres), incluyendo tanto las ventas como las compras, pues la prima se basa en la cifra de movimientos globales que se declaran.
- **Pólizas «forfait» o término:** cubren hasta un límite máximo de valor, mediante una prima fija convenida para todos los transportes de mercancías objeto del seguro realizado por el medio de transporte señalado en el momento de suscribir el seguro durante el período de tiempo convenido y con independencia del número de viajes.

Lo habitual es que las pólizas de seguro de transporte se contraten a través del transitorio o de la compañía de transportes, pero también puede contratarse a través de los corredores de seguros que realizan la gestión comercial por cuenta de las compañías aseguradoras. Sea cual sea el sistema de contratación, exportadores e importadores deben solicitar un certificado de seguro de transporte para cada transporte internacional que se realice con la finalidad de asegurarse que efectivamente se ha asegurado.

Para justificar la contratación del seguro de transporte, el vendedor tiene que proporcionar al comprador el documento (póliza o certificado de seguro) en el que figuren todos los datos de la operación de compraventa asegurada. Normalmente se

utiliza un certificado en el que figura como asegurado el vendedor que luego endosa —cede el derecho que otorga el documento, es decir el seguro— al comprador en la parte posterior del original o en un espacio habilitado para ello.

Si como medio de pago de la compraventa internacional se utiliza un crédito documentario, se debe solicitar a la compañía aseguradora que copie literalmente en la póliza los riesgos que estipula el crédito ya que los bancos rechazan los documentos de seguro en los que figuran términos imprecisos para indicar los riesgos cubiertos.

Para la contratación del seguro de transporte las reglas Incoterms 2020 hacen referencia a la última versión de las coberturas de seguro del Institute Cargo Clause (ICC) de Londres. Estas coberturas son fruto del acuerdo IUA/LMA (International Underwriting Association of London y Lloyds Market Association) que entró en vigor en enero de 2009. Se establecen tres tipos de coberturas: C (mínima), B y A, a las cuales se pueden añadir las Cláusulas de Guerra y de Huelga. De acuerdo a las reglas Incoterms 2020, en los Incoterms CIP y CIF, el vendedor está obligado a contratar únicamente una cobertura mínima (Cláusula C). Si el comprador quisiera una cobertura mayor deberá solicitar al vendedor que la contrate —si bien el coste será por cuenta del comprador— o contratarla él mismo.

En el seguro de transporte internacional no puede hablarse de coberturas «a todo riesgo» ya que incluso en el seguro con Cláusula A hay numerosos riesgos que se excluyen.

Puede obtenerse información completa de los riesgos que cubren las cláusulas A, B, y C en la página web de IUA (International Underwriting Association of London) en la siguiente ruta de búsqueda: www.iaa.co.uk - *Marine clauses - Institute «CL» Clauses*. Ver CL382 (para Cláusula A), CL383 (Cláusula B), CL384 (Cláusula C), CL385 (Cláusula de Guerra) y CL386 (Cláusula de Huelga).

Las coberturas de seguro del Instituto Cargo Clauses cubren lo que se denomina avería gruesa (*general average*) que consiste en el perjuicio o gastos incurridos deliberadamente por el capitán del buque con el fin de evitar un daño serio de pérdida total o parcial del buque o de las mercancías, en beneficio de un interés común. Imagínese, por ejemplo, un buque con carga sobre cubierta cuyo capitán da la orden durante una tormenta de arrojar parte de la carga para evitar el naufragio del buque. En este caso, los propietarios de las mercancías que se han lanzado al mar tendrán que ser compensados por los demás propietarios así como por el armador, y soportar ellos mismos una pérdida. Todas estas compensaciones se realizan a través de las pólizas de seguros contratadas y se distribuyen de acuerdo a lo que se establece en las llamadas Reglas de York y Amberes.

Lo que no cubre ninguna póliza de seguro de transporte, salvo que se especifique claramente en el contrato son los perjuicios por demoras o retrasos. Tampoco los defectos de embalaje, de ahí que sea especialmente importante que el vendedor acondicione adecuadamente la mercancía para soportar las condiciones (temperatura, seguridad, manipulaciones) de los medios de transporte en los cuales se transporta la mercancía.

Coberturas de seguro de las Cláusulas del Institute Cargo Clauses

Cláusula C	Cláusula B	Cláusula A
<ul style="list-style-type: none"> - Incendios - Explosiones - Colisiones - Abordajes - Vuelcos - Descarrilamiento - Arrastre por las olas - Sacrificio avería gruesa - Gastos de salvamento 	<ul style="list-style-type: none"> - Incendios - Explosiones - Colisiones - Abordajes - Vuelcos - Descarrilamiento - Arrastre por las olas - Sacrificio avería gruesa - Gastos de salvamento - Mojadura (entrada de agua en bodegas) - Pérdida de bultos durante la carga/descarga - Terremotos y erupciones volcánicas 	<p>Todos los riesgos salvo:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Dolo del asegurado -Defecto de embalaje -Pérdidas naturales de peso o volumen -Vicio propio -Demoras y retrasos -Insolvencia de los armadores o de la naviera -Actos ilícitos -Riegos políticos (guerras) -Riesgos sociales (huelgas)

En caso de siniestro, el asegurado está obligado a reclamar por escrito al transportista, teniendo en cuenta que los plazos son muy cortos y están regulados por leyes nacionales o convenciones internacionales. Tan pronto como se tenga noticia del siniestro, es importante informar al asegurador aportando documentos que justifiquen la existencia del siniestro y permitan valorar la indemnización. Las propias pólizas indican los plazos para informar a la compañía aseguradora. En cualquier caso, antes de iniciar las reclamaciones es necesario realizar el pago del transporte.

A pesar de que salvo en los Incoterms CIP y CIF no es obligado contratar un seguro de transporte internacional, es aconsejable que vendedores y compradores aseguren el transporte de la mercancía en el trayecto que les corresponda de acuerdo a las condiciones de entrega pactadas, pues la posible pérdida, robo, deterioro, etc., ocasiona problemas que son muy difíciles de solucionar. El coste del seguro, salvo excepciones, oscila en torno al 0,50% del valor de las operaciones, por lo que el ahorro de ese coste no se compensa asumiendo los riesgos que pueden originarse en el transporte.

Es aconsejable contratar un seguro de Cláusula A, más Cláusula de Huelga y de Guerra —es lo que se conoce como CIF *maximum cover*— ya que la cobertura de estos dos riesgos adicionales (Huelga y Guerra) no tiene, habitualmente, un coste significativo.

Finalmente, señalar que no para todos los países es posible contratar un seguro de transporte. En estos casos, para el vendedor será preferible utilizar un término en «F» en el cual el riesgo en el transporte principal lo asume el comprador. Si utiliza un término «C» el riesgo también lo asume el comprador pero como el que gestiona la contratación del transporte internacional es el vendedor, en caso de siniestro, el comprador se mostrará reacio a pagar la mercancía.

Créditos documentarios

El crédito documentario o carta de crédito (*Letter of Credit - L/C*) es un medio de pago y financiación de operaciones de comercio exterior que se utiliza sobre todo con clientes a los que no se conoce y con países en los que existe cierto riesgo. Normalmente se utiliza para importes superiores a 10.000 euros, sobre todo con transporte marítimo (aproximadamente el 60% de los créditos) y con países asiáticos (China, Hong Kong, India, Corea del Sur, Taiwan), africanos y, en menor medida, América Latina, Estados Unidos y Europa.

El crédito documentario garantiza el cobro al vendedor y la entrega de la mercancía al comprador a través de la mediación documental y la intervención de las entidades financieras, siguiendo las Reglas y Usos Uniformes de los Créditos Documentarios (Publicación UCP 600 de la Cámara de Comercio Internacional). Es decir, los bancos se implican directamente en la gestión documental de las operaciones de exportación e importación y son los responsables de verificar que se han cumplido las condiciones que se estipularon en el momento de la apertura del crédito.

Cuando se utilizan créditos documentarios hay que ser especialmente cuidadoso para que todos los documentos y acuerdos se cumplan según lo pactado en las condiciones de apertura del propio crédito, de tal forma que no existan discrepancias que retrasen o dificulten su cobro. Estas discrepancias pueden deberse a: fechas, importes, diferencia en el texto de los documentos exigidos, etc. Hay que recordar que el pago del crédito se produce contra la «entrega de documentos» que realiza el vendedor de acuerdo a lo que se ha establecido en las condiciones de apertura del crédito.

Discrepancias más habituales en el cobro de los créditos documentarios

- No se presentan uno o más de los documentos exigidos.
- El texto de algún documento difiere del que se ha escrito en el crédito.
- Embarque posterior a la fecha de vencimiento del crédito.
- La presentación del crédito es posterior a su fecha de vencimiento.
- Diferencias entre los importes que figuran en la factura y en los documentos de transporte.
- Diferencias entre los pesos y dimensiones entre el packing list y los documentos de transporte.
- Las disposiciones exceden el límite del crédito.
- Hay embarques parciales y el crédito los prohibía.
- Se embarca la mercancía sobre cubierta y el crédito lo prohibía expresamente.

Fuente: *El comercio Internacional de la A a la Z*. Cámara de Comercio Internacional.

En los formularios que utilizan los bancos para la apertura de un crédito documentario suele existir una casilla para que el comprador (importador), que es quién solicita la apertura del crédito, incluya el Incoterm en el que se realiza la operación. En el

caso de que la empresa que solicita el crédito no rellene esa casilla en su solicitud, normalmente la entidad financiera asesora al cliente acerca de cuáles son los Incoterms más adecuados.

Teniendo en cuenta que el pago del crédito se realiza contra entrega de documentos y que de estos el más relevante es, precisamente, el que justifica la entrega de la mercancía, existen unos Incoterms más favorables que otros para las operaciones de comercio exterior que se pagan con crédito documentario. Como regla general puede decirse que para el vendedor (exportador) los Incoterms más favorables son aquellos en los que controla el documento del transporte principal ya que en estos casos le será más fácil y seguro cumplir con las condiciones del crédito. En este sentido, cuando se opera con créditos documentarios los Incoterms más favorables son los «C» y, en menor medida, los «F». El Incoterm EXW y los Incoterms en «D» presentan dificultades a efectos de justificar la entrega mediante el documento del transporte principal y, como norma general, deben evitarse cuando se utilizan créditos documentarios.

A continuación se explican las ventajas e inconvenientes de cada Incoterm con el uso de créditos documentarios.

EXW

En EXW el vendedor pone a disposición del comprador la mercancía para que éste envíe un transportista a recogerla a sus instalaciones. Por ello, no dispone de un documento de transporte que justifique la entrega; todo lo más un albarán de recogida del primer transportista enviado por el comprador.

Una posibilidad para salvar esta dificultad es utilizar como documento que justifique la entrega un certificado FIATA FCR emitido por el transitario del comprador que serviría como prueba de la entrega de la mercancía. Para ello el vendedor debe suministrar al transitario del comprador toda la información necesaria para su correcta emisión. El vendedor también podría pedir el documento de transporte internacional (CMR, B/L, AWB) pero dependerá del transitario del comprador para obtenerlo.

Por otra parte, si el vendedor no enviara al transportista a recoger la mercancía a las instalaciones del comprador, éste no podría cobrar el crédito ya que no entrega la mercancía y, por tanto, no dispone de un documento justificativo.

En definitiva, EXW no es adecuado cuando el medio de pago es un crédito documentario ya que suscita incertidumbres, sobre todo para el vendedor. En el caso de que se utilice en la apertura del crédito no debe pedirse un documento de transporte; debe limitarse a pedir otros documentos como factura, *packing list*, certificado de origen, etc.

Términos en «F» (FCA, FAS y FOB)

En los Incoterms en «F» el vendedor dispone de un documento de transporte y, por

tanto, son términos adecuados cuando el medio de pago es un crédito documentario.

En el caso de FCA bastará con un certificado FIATA FCR emitido por el transitario del comprador, o bien, un CMR en el caso de que el transporte principal sea terrestre.

Para el Incoterms FCA, en la versión de los Incoterms 2020 se establece la opción, en caso de transporte marítimo, para que el comprador pueda dar instrucciones al transportista (naviera o su agente) que ha contratado para que emita a nombre del vendedor un Conocimiento de Embarque (B/L – *Bill of Lading*) con la anotación «a bordo» (*on board*), lo cual que indica que la mercancía se ha cargado a bordo del buque. Éste es el documento de transporte más habitual que se utiliza en la operativa de los créditos documentarios para justificar la entrega de la mercancía y, con ello, abonar el crédito al vendedor. No obstante esta opción no es de obligado cumplimiento y debe pactarse entre vendedor y comprador en el contrato de compraventa.

Para el Incoterm FAS el documento de entrega que se suele pedir en la apertura del crédito es un recibo de muelle y en FOB un conocimiento de embarque B/L, aunque en ocasiones puede bastar con un recibo de embarque.

En los tres Incoterms en «F» (FCA, FAS y FOB) el vendedor depende del transitario, normalmente contratado por el comprador, para conseguir el documento de transporte que se exige en el crédito documentario por lo que si bien los Incoterms en «F» son adecuados para los créditos documentarios es preferible utilizar Incoterms en «C».

No obstante, en el caso del conocimiento de embarque B/L, al tener la condición de título de propiedad de la mercancía, el transportista o transitario que lo gestione (normalmente nombrado por el comprador) debe dárselo al vendedor ya que éste es el propietario de la mercancía. En este sentido, el vendedor no tendrá ningún problema para presentarlo en el banco como documento que justifica la entrega y, con ello, cobrar el crédito documentario.

Términos en «C» (CPT, CFR, CIP y CIF)

Son los más adecuados cuando se utilizan créditos documentarios ya que el vendedor dispone del documento de transporte principal, al ser él quién lo contrata. Además el vendedor contrata el transporte hasta el lugar de destino acordado que es el mismo que consta en el crédito documentario.

El documento de transporte que se pide en el crédito documentario será el documento del transporte principal que se ha utilizado en la operación: CMR para transporte por carretera, B/L para transporte marítimo, AWB para transporte multimodal, CIM para transporte por ferrocarril o FBL para transporte multimodal.

Cuando el documento de transporte que se pide es un conocimiento de embarque B/L no es aconsejable que el vendedor envíe un original del B/L con la mercancía ya que al ser un documento que transmite la posesión de la mercancía, el comprador

podría utilizarlo para despachar la mercancía en la aduana, sin aceptar documentos, lo cual puede representar un riesgo para el comprador a la hora de cobrar el crédito documentario. No obstante, esta alternativa puede utilizarse cuando el vendedor está seguro de enviar documentación sin discrepancias o cuando ya se han realizado muchas operaciones sin incidencias con ese cliente, si bien todavía las partes no han llegado a un nivel de confianza suficiente como para utilizar otro medio de pago que no sea crédito documentario.

Incoterms en «D» (DAP, DPU o DDP)

Los Incoterms en «D» no son adecuados cuando se utilizan créditos documentarios. Sucede algo parecido al Incoterm EXW, pero en este caso la incertidumbre mayor es para el comprador.

Cuando en el crédito documentario se utiliza un Incoterm en «D» deberá pedirse un documento que acredite la recepción en destino. Este documento será un albarán de entrega del transportista del vendedor firmado por el transportista del comprador o si la entrega se hace en el domicilio del comprador, un albarán firmado por el propio comprador.

Aparte de las dificultades que pueden surgir, especialmente en ciertos países, para obtener un albarán de entrega firmado en destino también se produce un retraso en el cobro del crédito ya que no podrá hacerse efectivo hasta que el comprador haya tomado posesión de la mercancía en su propio país. Si se utiliza un transporte marítimo intercontinental, este retraso puede ser superior a un mes en relación al cobro de créditos documentarios con Incoterms «F» o «C» en las cuales el cobro puede hacerse efectivo una vez que la mercancía se ha entregado al transportista internacional en el país de origen.

En el caso de que no se pidiera un documento que acreditara la recepción en destino, el vendedor podría cobrar el crédito documentario antes de que la mercancía llegara a destino ya que dispone de todos los documentos generados en origen (factura, *packing list*, certificado de origen, documento de transporte, etc.). Podría darse el caso de que el vendedor hiciera efectivo el crédito y la mercancía no llegara a destino con el consiguiente perjuicio para el comprador.

Además de la adecuación de los créditos documentarios a cada uno de los Incoterms conviene conocer también algunas peculiaridades en el uso de los créditos documentarios relacionadas con los Incoterms que los exportadores e importadores deben tener en cuenta. Se refieren al puerto de embarque/destino, los originales/copias de los documentos, la contratación del seguro y los certificados de conformidad.

Incoterms y créditos documentarios

EXW

- No es adecuado para créditos documentarios.
- Existen dificultades para que el vendedor justifique la entrega ya que no dispone de un documento de transporte.
- En el caso de que el comprador no envíe un transportista a recoger la mercancía a las instalaciones del vendedor, éste no podrá cobrar el crédito.
- Si se utiliza un crédito documentario con EXW no debe exigirse un documento de transporte en la apertura del crédito documentario.

Incoterms en «F» (FCA, FAS y FOB)

- Son adecuados para créditos documentarios ya que el vendedor dispone de un documento de transporte para justificar la entrega de la mercancía.
- Como documento de transporte se suele utilizar: un certificado FIATA FCR o un CMR con el Incoterm FCA; recibo de muelle con FAS; y conocimiento de embarque B/L o recibo de embarque con FOB.
- En FCA con transporte marítimo se aconseja que las partes pacten la entrega de un conocimiento BL («a bordo») que la naviera o el transitario entregará al vendedor.
- Para cobrar el crédito, el vendedor debe solicitar dichos documentos al transitario que gestiona el transporte internacional.

Incoterms en «C» (CPT, CFR, CIP y CIF)

- Son lo más adecuados para créditos documentarios ya que el vendedor contrata el transporte principal y dispone de los documentos que justifican la entrega.
- El lugar hasta donde se contrata el transporte coincide con el lugar de entrega que figura en el crédito documentario.
- El documento que se pide en el crédito es el del transporte principal que se ha utilizado en la operación: CMR para transporte por carretera, B/L para transporte marítimo, AWB para transporte multimodal, CIM para transporte por ferrocarril o FBL para transporte multimodal.

Incoterms en «D» (DAP, DPU y DDP)

- No son adecuados cuando se utilizan créditos documentarios.
- Existen dificultades para que el vendedor consiga un documento (albarán de entrega) para justificar la entrega en el país del vendedor.
- Se produce un retraso en el cobro del crédito, sobre todo cuando se utiliza un transporte marítimo intercontinental.
- Si no se pide un documento de entrega en el país del comprador, el vendedor podría hacer efectivo el crédito con los documentos obtenidos en origen, con el consiguiente riesgo para el comprador que podría no recibir la mercancía en las condiciones acordadas.

- **Puerto de embarque/destino abierto**

En ocasiones es preferible que en la apertura del crédito documentario no se especifique con detalle el puerto de embarque en el país de origen. Esto es así porque para determinados trayectos no siempre es posible encontrar un transporte marítimo entre el puerto de embarque y el de destino, y el vendedor puede tener problemas para cumplir el plazo de entrega que se establece en el propio crédito. Así por ejemplo, si se utiliza el Incoterm FOB para embarque en España, puede ser preferible poner «FOB puerto español» que concretar un puerto de embarque con «FOB puerto de Barcelona» o «FOB puerto de Valencia».

- **Originales/copias de los documentos**

Cada país tiene unos requisitos para realizar el despacho de importación y, en función de sus normativas, solicita originales, copias no negociables o fotocopias de los documentos que es obligado presentar, que suelen coincidir con los que se exigen en el crédito documentario. Por ello es necesario que los exportadores se informen muy bien acerca de los documentos que les van a exigir y dónde conseguirlos. Normalmente, la fuente de información son los transitarios y también los consulados de los países destinatarios que, en ocasiones, tienen la responsabilidad de su tramitación. Ejemplos de documentos específicos que sólo piden algunos países son: facturas consulares, facturas aduaneras, declaraciones del fabricante, requisitos de etiquetado, certificados sobre seguridad, etc.

- **Contratación del seguro de transporte**

En los Incoterms CIP y CIF el vendedor está obligado a contratar un seguro de transporte a favor del comprador. Por tanto, para cobrar el crédito documentario se exigirá la presentación de un documento que justifique la contratación del seguro (póliza de seguro o certificado de seguro). También hay que tener en cuenta que para algunos países no es posible contratar un seguro de transporte, por tanto, no podrán utilizarse los Incoterms CIP o CIF, especialmente si el medio de pago es un crédito documentario ya que no se podrá cumplir uno de los requisitos para cobrar el crédito.

- **Certificados de conformidad y otros documentos**

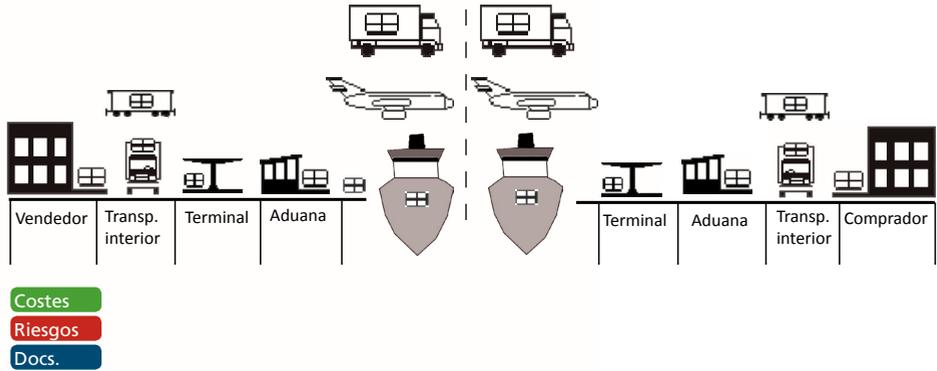
En algunos créditos documentarios se exige como documento para cobrar el crédito un «certificado de conformidad» emitido por el comprador, una vez que ha recibido la mercancía y ha verificado su calidad. Si el envío es conforme, el comprador remite el certificado (normalmente, por correo urgente) al vendedor y éste lo presenta a su banco conjuntamente con el resto de la documentación para cobrar el crédito. Desde el punto de vista del exportador, salvo excepciones, no es aconsejable admitir la exigencia de este certificado de conformidad ya que, además del retraso que supone en el cobro del crédito, deja en manos del comprador su cobro.

En ocasiones sucede que los compradores, a sabiendas de que el vendedor no podrá cumplir algún requisito en alguno o varios documentos, los solicita para asegurarse discrepancias, ganar tiempo, y con ello, poder presionar para lograr un descuento en el precio, o simplemente negociar. Por tanto, antes de aceptar la entrega de ciertos documentos para cobrar el crédito documentario, el exportador tiene que asegurarse de que los puede conseguir.



**LOS
INCOTERMS
UNO A
UNO**

EXW
Ex Works (named place of delivery)
 En fábrica (lugar de entrega designado)



CÓMO UTILIZAR EXW

EXW es el Incoterm que implica menores obligaciones, costes y riesgos para el vendedor ya que entrega la mercancía al comprador en sus propias instalaciones. Ni tan siquiera es responsable de cargar la mercancía en el medio de transporte (generalmente, camión) que envía el comprador. Es el único Incoterm en el cual el vendedor no realiza el despacho de exportación.

Por el contrario, EXW ofrece el menor nivel de servicio de todos los Incoterms, lo cual representa una pérdida de competitividad frente a otras empresas, así como posibles ingresos adicionales derivados de una buena gestión logística internacional.

Este Incoterm es aconsejable para empresas exportadoras con muy poca experiencia internacional y que realizan operaciones de grupaje (cajas, palés) de poco volumen en las que el comprador envía un camión a recoger la mercancía a las instalaciones del vendedor. Cuando se envían contenedores completos es preferible utilizar FCA ya que habitualmente es el vendedor el que realiza la operación de carga del contenedor en el camión que envía el comprador a las instalaciones del vendedor.

EXW también puede utilizarse en operaciones entre países de una misma zona intracomunitaria (p. ej. la Unión Europea) en las que no hay aduanas. En estos casos el vendedor debe obtener un documento que justifique a efectos fiscales (no aplicación del IVA) la salida de la mercancía de territorio nacional. Este documento puede ser una copia del documento de transporte (CMR, B/L, SWB, AWB, FBL) o el albarán de entrega del transportista firmado por el destinatario de la mercancía.

No es conveniente utilizar de forma habitual este Incoterm ya que en muchos casos será preferible usar FCA.



PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE EXW

Tipo de transporte

EXW puede usarse con cualquier tipo de transporte (terrestre, marítimo, aéreo), incluyendo transporte multimodal (contenedores).

Lugar de entrega y recepción de la mercancía

Normalmente cuando se usa este Incoterm el lugar de entrega de la mercancía son las instalaciones (fábrica o almacén) del vendedor. En este sentido, si el vendedor cuenta con varias instalaciones en sitios diferentes conviene que especifique en cuál de ellas se va a entregar la mercancía. Si en el contrato de compraventa no se ha establecido un lugar concreto y existen varios puntos posibles de entrega, el vendedor puede elegir el que más le convenga.

El comprador tiene la obligación de recoger la mercancía en el lugar y plazo acordado, siempre que el vendedor le haya notificado debidamente en tiempo y forma.

Situación (carga/descarga) de la mercancía

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en el lugar de entrega convenido, pero sin que ésta se haya cargado en el primer medio de transporte (generalmente, camión). Por tanto, la operación de carga en el primer medio de transporte es por cuenta y riesgo del comprador.

Documento de entrega

El vendedor no tiene obligación de justificar la entrega de la mercancía al comprador con ningún tipo de documento ya que es éste el que envía un medio de transporte (generalmente, camión) a las instalaciones del comprador para recoger la mercancía.

Como documento de entrega se suele utilizar un albarán de recogida del transportista que ha sido enviado por el comprador a las instalaciones del vendedor o, en el caso de transporte multimodal, un certificado FIATA FCR que emiten los transitarios con la información que previamente se les ha facilitado.

Documentos de la operación de exportación/tránsito/importación

El vendedor tiene, únicamente, la obligación de suministrar al comprador los documentos comerciales que acompañan a la mercancía (factura comercial y *packing list*). No obstante, en caso de que sea necesario, debe ayudar al comprador a obtener otros documentos necesarios para la operación de exportación tales como licencias,

autorizaciones, certificados, etc.; el coste de la obtención de estos documentos es por cuenta del comprador.

Asimismo, el vendedor está obligado a proporcionar al comprador cualquier información y ayudarlo a obtener cualquier documento que sea necesario para realizar los trámites de exportación en el país de origen, tránsito aduanero e importación en el país de destino. El comprador deberá abonar al vendedor los gastos que haya realizado para obtener estas informaciones y documentos.

Los documentos de transporte (carta de porte por carretera CMR, conocimiento de embarque B/L, conocimiento de embarque marítimo SWB, conocimiento de embarque aéreo AWB, carta de porte por ferrocarril CIM y conocimiento de embarque multimodal FBL) debe obtenerlos el comprador.

Si las partes así lo acuerdan o si fuera práctica habitual, los documentos que el vendedor deba facilitar al comprador podrán suministrarse por vía electrónica.

Contratación del transporte

Ninguna de las dos partes tiene obligación ante la otra de realizar un contrato de transporte. En cualquier caso, el transporte, bien sea por medios propios o contratados, lo realiza el comprador que es quién asume los costes y riesgos de transportar la mercancía desde el lugar de entrega en el país del vendedor al de destino final.

Transmisión de riesgos en el transporte

El riesgo en el transporte de la mercancía se transmite del vendedor al comprador en el momento de la entrega, es decir, antes de que la mercancía sea cargada en el primer medio de transporte (generalmente, camión) enviado por el comprador. Por tanto, el riesgo en la operación de carga de la mercancía en el primer medio de transporte lo asume el comprador.

Para que se produzca la transmisión de riesgos en el transporte es necesario que la mercancía pueda ser identificada e individualizada como la mercancía objeto del contrato de compraventa. Asimismo, el vendedor debe comunicar al comprador de forma fehaciente que ha puesto la mercancía a su disposición en el lugar de entrega convenido.

Contratación del seguro de transporte

Ninguna de las dos partes tiene obligación ante la otra de contratar una póliza de seguro de transporte. No obstante, es aconsejable que el comprador contrate un seguro de transportes, al menos para cubrir el transporte internacional de la mercancía. En este sentido, el vendedor está obligado a suministrar al comprador toda la información necesaria para que éste pueda contratar el seguro de transporte si así lo desea.

Despachos aduaneros de exportación, tránsito e importación

Todos los trámites, costes e impuestos, tanto del despacho aduanero de exportación como de tránsito y de importación son por cuenta del comprador. No obstante, el vendedor está obligado a prestar ayuda al comprador, por petición de éste y a su coste, a fin de obtener todos los documentos necesarios para cumplir con las obligaciones aduaneras, entre ellos: licencias de exportación/tránsito/importación, inspección previa al embarque o cualquier otro documento oficial requerido.

Requisitos de seguridad

El vendedor está obligado a proporcionar al comprador la información de la que disponga relativa a la seguridad, tanto en el transporte de la mercancía, como en el despacho aduanero de exportación, tránsito e importación.

Reparto de costes entre comprador y vendedor

El vendedor sólo asume los costes de embalaje, verificación y marcado de la mercancía, de acuerdo a las prácticas usuales en el comercio exterior de dicha mercancía, así como a cualquier requerimiento específico sobre el embalaje que establezca el comprador y que figure en el contrato de compraventa.

Todos los demás costes de la operación los asume el comprador:

- Carga de la mercancía en el primer medio de transporte.
- Transporte interior hasta la terminal, puerto, aeropuerto en el país del vendedor, bien sea con un transportista contratado por el comprador o con medios de transporte propios.
- Cumplimiento de los requisitos de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega.
- Costes a la salida (almacenaje, manipulación, carga) en terminal, puerto o aeropuerto, en el país del vendedor.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación.
- Transporte principal hasta el país de destino.
- Seguro de transporte (en caso de que se contrate).
- Costes a la llegada (descarga, manipulación, almacenaje) en terminal, puerto o aeropuerto, en el país del comprador.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación.
- Transporte interior desde la terminal, puerto, aeropuerto, hasta las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador, bien sea con un transportista contratado por

el comprador o con medios de transporte propios.

- Descarga de la mercancía en las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador.

Medios de pago

EXW se utiliza con medios de pago simples (transferencia, orden de pago, cheque, etc.). Cuando el pago se realiza mediante crédito documentario no es aconsejable utilizar EXW ya que el vendedor no dispone de un documento de transporte (CMR, B/L, SWB, AWB, FBL) que justifique la entrega de la mercancía en las condiciones pactadas y, por tanto, pueda incluirse como documentación del crédito documentario.

Por otra parte si lo que se pide en el crédito documentario como documento de transporte para justificar la entrega es una albarán de recogida del transportista enviado por el comprador, y el transportista no llega a recoger la mercancía, el vendedor no podrá cobrar el crédito ya que no dispondrá del documento de entrega exigido.

En el caso de que EXW se utilice con créditos documentarios, en el condicionado del crédito no debe pedirse un documento de transportes para justificar la entrega, pero ello genera incertidumbre entre las partes, por lo que, cuando se utilizan medios de pago documentarios, es preferible utilizar otros Incoterms en «F» o en «C» .

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EL USO DE EXW

EXW es el primer Incoterm de los once que existen y el que presenta menos obligaciones para el vendedor ya que sólo tiene que poner la mercancía a disposición del comprador en la fábrica o almacén del propio vendedor.

Permite al vendedor dar la cotización de precios más baja y no asumir costes ni riesgos en la gestión de la operativa internacional. En este sentido, el vendedor puede hacer ofertas de forma inmediata sin tener que realizar ningún cálculo acerca de los costes de la operación de exportación: es como si fuera una venta en el mercado local.

Por contra, EXW es el Incoterm que menos nivel de servicio ofrece ya que obliga al comprador a asumir íntegramente la gestión logística. Las ofertas pierden competitividad en relación a las de otros proveedores que incluyen la gestión logística internacional entre los servicios ofertados.

En EXW las empresas, especialmente aquellas que tienen cierto volumen de negocio internacional, renuncian a obtener ciertos descuentos o tarifas preferentes en la contratación del transporte internacional. Estos descuentos pueden representar una fuente adicional de ingresos si no se trasladan al precio, o bien hacer que las ofertas sean más competitivas si se aplican a los precios.

En cuanto a la carga de la mercancía en el primer medio de transporte (generalmente camión) hay que tener en cuenta que de acuerdo a la normativa de EXW dicha carga es por cuenta del comprador. Sin embargo, en la gran mayoría de casos la experiencia diaria muestra que es el vendedor el que asume ese coste y riesgo ya que los camiones que hacen las recogidas normalmente no cuentan con medios para realizar la carga, o también en el caso de grandes empresas que, por razones de seguridad, no se permite el acceso a las instalaciones a personal no autorizado, como sería el caso del transportista enviado por el vendedor. Cuando el comprador no quiera asumir, ni el coste ni el riesgo de la carga en el primer medio de transporte es preferible utilizar otro Incoterm como, por ejemplo, FCA.

EXW es el único Incoterm en el que el exportador no tiene que realizar ningún trámite para el despacho de exportación. En este sentido, no dispone de ningún documento que sirva para justificar la exportación de la mercancía. Por ello, a efectos de aplicación de impuestos indirectos (IVA) u otras normativas, debe solicitar al agente de aduanas o al transitario del comprador una copia del DUA de exportación (ejemplar nº 3) que constituye la documentación demostrativa de que se ha realizado el despacho de exportación, o bien un documento de transporte (CMR, B/L, SWB, AWB, FBL) que justifique que la mercancía se va a exportar. Si se trata de ventas en territorio intracomunitario (por ejemplo la UE) en las que existe libre circulación de mercancías y, por tanto, no hay despachos aduaneros, para justificar la salida de la mercancía de territorio nacional a efectos del IVA, bastará con el documento de transporte o bien con un albarán de entrega del transportista firmado y sellado por el destinatario de la mercancía.

Este Incoterm es útil para los siguientes tipos de operaciones internacionales:

- Primeras exportaciones de empresas que tienen muy poca experiencia y conocimientos de comercio internacional.
- Compraventas internacionales entre empresas filiales pertenecientes al mismo grupo multinacional en las que existe una total transparencia y confianza en la forma de operar.
- Ventas en una zona intracomunitaria (por ejemplo, la UE), en las que existe un régimen de libre circulación de mercancías y, por tanto, no hay que realizar despacho de aduanas.
- Operaciones de carga fraccionada (grupaje) de pequeños volúmenes en las que el propio transportista enviado por el comprador que viene a recoger la mercancía a las instalaciones del vendedor dispone de los medios para cargar la mercancía (cajas, palés) en el camión o, en cualquier caso, dicha carga supone muy poco coste y riesgo.
- Operaciones de carga completa (contenedores o camiones completos) en las que existe un solo documento de transporte para todo el trayecto, y en las que no es necesario realizar un despacho aduanero ya que la mercancía se dirige a una zona

de países (por ejemplo, la UE) en la que existe un régimen de libre circulación de mercancías y, por tanto, no hay despacho aduanero. No obstante en los casos en que la carga de la mercancía en el camión que viene a recogerla la realice el vendedor, es preferible utilizar FCA.

VARIANTES DE EXW

En este Incoterm, existe una variante que eventualmente puede utilizarse:

- EXW Cargada (*loaded*): los gastos y riesgos de cargar la mercancía en transporte contratado por el comprador que viene a recogerla (normalmente camión)

No obstante, las reglas Incoterms 2020 aconsejan que en el caso de utilizar alguna variante se especifique claramente en el contrato de compraventa cómo se asignan entre las partes los costes y riesgos a los que se refiere la variante. En este caso concreto, hay que especificar que el riesgo se transmite una vez que la mercancía se ha cargado en el primer medio de transporte (generalmente, camión), enviado por el comprador.

En el comercio exterior de vino es habitual usar *Ex Cellar* (Ex Bodega) que puede considerarse el equivalente de EXW (En Fábrica), con las mismas obligaciones y responsabilidades para las partes.

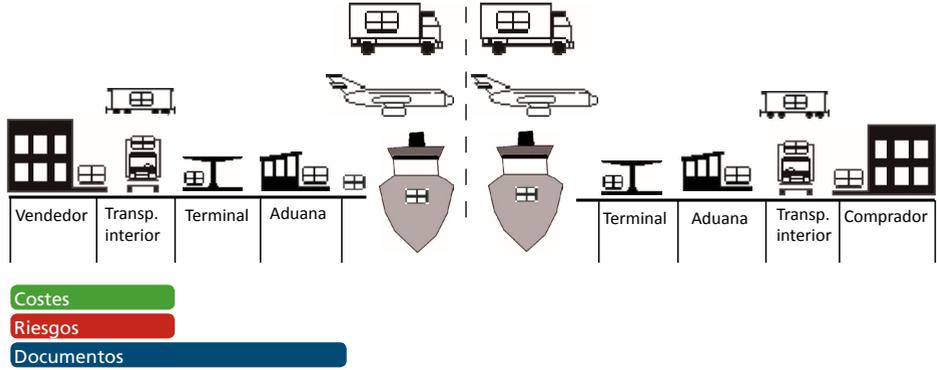
CLAVES PARA UTILIZAR EXW

Tipo de transporte	Cualquier tipo de transporte (terrestre, aéreo, marítimo), incluido transporte multimodal (contenedores).
Lugar de entrega	En las instalaciones (fábrica o almacén) del vendedor.
Situación de la mercancía (carga/descarga)	Debidamente embalada y verificada, preparada para cargarse en el primer medio de transporte (generalmente, camión).
Documento de entrega	Albarán de recogida del primer transportista o certificado FIATA FCR si se utiliza transporte multimodal.
Tipo de carga	Cualquier tipo de carga, excepto graneles y grandes cargas.
Contratación del transporte principal	Comprador.
Contratación del seguro de transporte	No existe obligación por ninguna de las partes. No obstante, es aconsejable que el comprador lo contrate ya que es el que asume el riesgo en el transporte principal.
Transmisión de riesgos de vendedor a comprador	En el momento de la entrega, antes de que la mercancía se cargue en el primer medio de transporte, en las instalaciones del vendedor.
Inspección pre-embarque	Comprador.
Despacho de exportación	Comprador.
Despacho de tránsito e importación	Comprador.
Medios de pago a utilizar	Simples (transferencia, orden de pago, cheque, etc.).



EXW

FCA
Free Carrier (named place of delivery)
 En fábrica (lugar de entrega designado)



CÓMO UTILIZAR FCA

FCA es un Incoterm muy flexible ya que permite la entrega de la mercancía tanto en las instalaciones del vendedor como en distintos puntos: puertos, aeropuertos, terminales de contenedores, etc., que están situados en el país del vendedor. Por ello, cuando se usa este Incoterm es muy importante especificar con claridad el lugar de entrega.

Se puede utilizar para cualquier tipo de carga (carga general, completa o grupaje) y también con diferentes medios de pago (transferencia bancaria, crédito documentario, etc.).

En el Incoterm FCA, el vendedor debe realizar los trámites y asumir los costes del despacho de exportación y, por tanto, es responsable de obtener los documentos necesarios para ello. Los trámites del despacho de tránsito y de importación los realiza el comprador.

Cuando la mercancía viaje en contenedor y el lugar de entrega es el puerto de embarque, las reglas de Incoterms 2020 aconsejan utilizar FCA en lugar de FOB ya que los contenedores se entregan habitualmente en la terminal de contenedores del puerto y no cargados en el buque.

FCA tiene un uso creciente en el comercio internacional y está previsto que vaya sustituyendo a EXW en la mayoría de las ventas en las cuales el vendedor entrega la mercancía en su país y no gestiona el transporte internacional.



PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE FCA

Tipo de transporte

FCA puede usarse con cualquier tipo de transporte (terrestre, marítimo, aéreo) y, especialmente, con transporte multimodal (contenedores).

Lugar de entrega y recepción de la mercancía

El vendedor entrega la mercancía al comprador en dos posibles lugares:

- Las propias instalaciones del vendedor (fábrica o almacén).
- Algún lugar (terminal de transportes, puerto, aeropuerto) en el país del vendedor.

Esta segunda alternativa es más habitual. Si no se ha establecido un lugar concreto y existen varios puntos posibles, el comprador puede elegir el que más le convenga.

El comprador tiene la obligación de recoger la mercancía en el lugar acordado siempre que el vendedor le haya notificado debidamente en tiempo y forma.

Situación (carga/descarga) de la mercancía

Cuando la mercancía se entrega en las instalaciones (fábrica o almacén) del vendedor es éste el que tiene que realizar la carga en el primer medio de transporte (generalmente, camión).

Si la mercancía se entrega en algún otro punto (terminal de transportes, puerto, aeropuerto) debe entregarse, preparada para la descarga, al transportista que ha sido designado por el comprador para realizar el transporte internacional.

Documento de entrega

El vendedor debe entregar al comprador un documento que justifique la entrega de la mercancía en las condiciones acordadas. Ese documento suele ser el albarán de entrega de la mercancía del transportista contratado por el vendedor al transportista internacional o transitario contratado por el comprador. Asimismo el vendedor debe prestar ayuda al comprador, por cuenta y riesgo de éste, para que pueda obtener un documento de transporte internacional.

Cuando la mercancía se entrega en las propias instalaciones del vendedor, como documento de entrega se suele utilizar el albarán de recogida del transportista que ha sido enviado por el comprador a las instalaciones del vendedor o en el caso de transporte multimodal un certificado FIATA FCR que emiten los transitarios con la

información que previamente se les ha facilitado.

Documentos de la operación de exportación/tránsito/importación

El vendedor tiene la obligación de suministrar al comprador los documentos comerciales que acompañan a la mercancía (factura comercial y *packing list*). Asimismo, tiene que obtener todos los documentos necesarios para realizar el despacho de exportación (DUA de Exportación, licencia de exportación, inspección previa al embarque, y cualquier otro documento oficial que se necesite —certificados, autorizaciones, etc.—).

El vendedor también está obligado a proporcionar al comprador cualquier información y ayudarle a obtener cualquier documento que sea necesario para realizar los trámites de tránsito aduanero e importación en el país de destino. El comprador deberá abonar al vendedor los gastos que haya realizado para obtener estas informaciones y documentos.

Los documentos de transporte (carta de porte por carretera CMR, conocimiento de embarque B/L, conocimiento de embarque marítimo SWB, conocimiento de embarque aéreo AWB, carta de porte por ferrocarril CIM y conocimiento de embarque multimodal FBL) debe obtenerlos el comprador.

Si las partes así lo acuerdan o si fuera práctica habitual, los documentos que el vendedor deba facilitar al comprador podrán suministrarse por vía electrónica.

Contratación del transporte

Es el comprador el que debe contratar el transporte desde el lugar de entrega (en el país de origen) hasta el destino final de la mercancía. No obstante el comprador puede solicitar al vendedor que contrate el transporte en las condiciones habituales, por cuenta y riesgo del comprador. El vendedor puede rechazar esta solicitud y, en este caso, deberá comunicárselo al comprador lo antes posible.

Transmisión de riesgos en el transporte

El riesgo en el transporte de la mercancía se transmite del vendedor al comprador en el momento de la entrega; es decir:

- Si la mercancía se entrega al comprador en las instalaciones (fábrica o almacén) del vendedor, el riesgo se transmite una vez que la mercancía ha sido cargada en el primer medio de transporte (generalmente, camión).
- Si la mercancía se entrega en otro lugar (terminal de transportes, puerto, aeropuerto) del país del vendedor, el riesgo se transmite antes de que la mercancía sea descargada del primer medio de transporte para ser entregada al transportista designado por el comprador.

El comprador corre con todos los riesgos del transporte desde el momento en que la mercancía se haya puesto a su disposición en el lugar y plazo convenido si:

- No notifica al vendedor el nombre del transportista que va a recoger la mercancía.
- El transportista designado por el comprador no se hace cargo de la mercancía en la fecha o plazo acordado.

En cualquiera de estas dos circunstancias el comprador corre con todos los costes (almacenaje) y riesgos (pérdida o daño) en el transporte de la mercancía, a partir de la fecha de entrega acordada o, si no hubiera una fecha concreta, a partir de la finalización del plazo de entrega acordado.

Para que se produzca la transmisión de riesgos en el transporte es necesario que la mercancía pueda ser identificada e individualizada como la mercancía objeto del contrato de compraventa.

Contratación del seguro de transporte

Ninguna de las dos partes tiene obligación ante la otra de contratar una póliza de seguro de transporte. No obstante, es aconsejable que el comprador contrate el seguro de transporte, al menos para cubrir el transporte internacional de la mercancía. En este sentido, el vendedor está obligado a suministrar al comprador, a petición de éste, toda la información necesaria para que pueda contratar el seguro de transportes.

Despachos aduaneros de exportación, tránsito e importación

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación son por cuenta del vendedor.

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación son por cuenta del comprador.

Requisitos de seguridad

El vendedor está obligado a cumplir con cualquier requisito de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega, bien sea si lo realiza con medios propios (normalmente camión) o lo contrata a un transportista.

Asimismo el vendedor tiene que cumplir con cualquier requisito de seguridad en el despacho aduanero de exportación y está obligado a proporcionar al comprador la información de la que disponga relativa a la seguridad, para el tránsito y el despacho aduanero de importación.

Reparto de costes entre comprador y vendedor

El vendedor asume los siguientes costes de la operación:

- Embalaje, verificación y marcado de la mercancía.
- Transporte interior hasta la terminal, puerto, aeropuerto en el país del vendedor, bien sea con un transportista contratado por el vendedor o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Carga de la mercancía en el primer medio de transporte.
- Transporte interior hasta el lugar de entrega (terminal, puerto, aeropuerto) en el país del vendedor.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación.

Por su parte, el comprador asume los siguientes costes de la operación:

- Costes a la salida (almacenaje, manipulación, carga) en terminal, puerto o aeropuerto, en el país del vendedor.
- Transporte principal hasta el país de destino.
- Cumplimiento de los requisitos de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega.
- Seguro de transporte (en el caso de que se contrate).
- Costes a la llegada (descarga, manipulación, almacenaje) en terminal, puerto o aeropuerto, en el país del comprador.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación.
- Transporte interior desde la terminal, puerto, aeropuerto, hasta las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador, bien sea con un transportista contratado por el comprador o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Descarga de la mercancía en las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador.

Medios de pago

FCA se puede utilizar tanto con medios de pago simples (transferencia, orden de pago, cheque) como documentarios (crédito documentario). En el caso de medios de pago documentarios, el vendedor debe asegurarse la obtención del documento de transporte que justifica la entrega de la mercancía ya que es el comprador el que contrata el transporte principal. Para ello, el vendedor debe solicitar al transportista o transitario del comprador una copia del documento de transporte internacional que se ha utilizado (CMR, B/L, SWB, AWB o FBL). Este documento, normalmente es

el que se exige como justificante de la entrega de la mercancía para cobrar el crédito documentario.

En la versión de Incoterms 2020 se establece la opción, en caso de transporte marítimo, de que el comprador de instrucciones a la naviera que ha contratado para que emita a nombre del vendedor un Conocimiento de Embarque (B/L – *Bill of Lading*) con la anotación «a bordo» (*on board*), lo cual indica que la mercancía se ha cargado a bordo del buque. Éste es el documento de transporte más habitual que se utiliza en la operativa de los créditos documentarios para justificar la entrega de la mercancía y, con ello, abonar el crédito al vendedor.

No obstante esta opción debe pactarse entre vendedor y comprador en el contrato de compra venta. Además, en la versión de los Incoterms 2020 esta opción figura en el apartado de «Notas Explicativas del Incoterm FCA» y no el de «Obligaciones de la Parte Compradora», por lo que no constituye una obligación para el comprador.

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EL USO DE FCA

FCA es un término que requiere algo más de implicación por parte del vendedor que EXW ya que debe realizar la logística en su propio país así como el despacho de exportación; no obstante, ambas actividades no presentan excesiva complejidad y, por tanto, cualquier empresa que venda en mercados exteriores debe estar dispuesta a dar ofertas, como mínimo, en FCA.

Por otra parte, FCA es un Incoterm muy flexible ya que permite acordar distintos puntos de entrega de la mercancía en función del tipo de transporte que se utilice. También es muy indicado para transporte multimodal.

Existen varias alternativas para usar FCA, cuya elección dependerá del lugar de entrega:

- **FCA *fábrica o almacén***: se aconseja utilizar esta alternativa para cargas completas (camiones completos o contenedores) y como alternativa a EXW. La entrega se produce una vez que la mercancía ha sido cargada en el camión, en las propias instalaciones del vendedor y por su cuenta y riesgo.
- **FCA *en centro de transporte***: se utiliza preferentemente para grupaje. El vendedor paga el transporte interior hasta la entrega al transportista que se haya sido designado por el comprador en el centro o terminal de transporte acordado. La entrega de la mercancía se produce cuando el camión está situado en el muelle de carga del transportista internacional designado por el comprador.
- **FCA *puerto o terminal portuaria***: es el Incoterm más adecuado, como sustituto del FOB cuando se utilizan contenedores completos. El vendedor se hace cargo del transporte del contenedor desde sus instalaciones hasta la terminal de contenedores del puerto designado. La entrega se realiza cuando el camión que

transporta la mercancía llega a la terminal de contenedores del puerto. Todas las operaciones de manipulación en la terminal —lo que se conoce como THC (*Terminal Handling Charges*)— son por cuenta del comprador.

- FCA *aeropuerto*: el vendedor asume el coste del transporte hasta el aeropuerto en el cual se va a entregar la mercancía. Se entiende que la mercancía ha sido entregada cuando el vehículo se estaciona en el muelle de descarga de la terminal asignada. Cualquier manipulación posterior será por cuenta del comprador.
- FCA *ferrocarril*: la entrega de la mercancía se produce cuando el transportista terrestre que ha sido contratado por el vendedor sitúa el camión en el muelle de carga de la terminal ferroviaria.

FCA es un Incoterm adecuado para las empresas que disponen de medios de transporte propios (camiones, camionetas) y exportan habitualmente en régimen de grupaje; por ello, les supone poco coste y riesgo transportar la mercancía (cajas o palés) hasta el lugar de entrega (terminal de transportes, puerto, aeropuerto), en el cual se hace la consolidación con mercancías de otras empresas. Generalmente, este lugar de entrega no estará muy lejos de sus instalaciones.

Este Incoterm es útil para los siguientes tipos de operaciones internacionales:

- Empresas que no tienen excesiva experiencia en mercados exteriores y no desean gestionar el transporte internacional de las mercancías hasta el país de destino.
- Exportaciones de cargas completas (camiones, contenedores) en las cuales es preferible que sea el vendedor el que realice la carga en el primer medio de transporte (generalmente, camión) en sus propias instalaciones.
- Exportaciones en régimen de grupaje para las cuales la empresa vendedora dispone de medios de transporte propios que permitan entregar la mercancía en algún lugar (terminal de transportes, puerto, aeropuerto) en su propio país, normalmente, cercano a sus instalaciones.
- Ventas en una zona intracomunitaria (por ejemplo, la UE), en las que existe un régimen de libre circulación de mercancías y, por tanto, no hay que realizar despacho de aduanas.
- Ventas a clientes de países de la UE, pero en las cuales la mercancía tiene como destino un país extracomunitario por lo cual es preferible que el vendedor realice el despacho de exportación para que, a efectos fiscales, disponga de los documentos que justifican la salida de la mercancía de territorio comunitario.

En definitiva, FCA es un Incoterm muy flexible que cada vez se utiliza más y que posiblemente vaya sustituyendo a EXW en la mayoría de las operaciones de comercio exterior en las cuales el vendedor entrega la mercancía en su propio país y no gestiona el transporte internacional.

VARIANTES DE FCA

Aunque es poco habitual, existe una versión de este Incoterm conocida como FCA *discharged* (descargada) en la cual la mercancía se entrega descargada al transportista principal en el lugar de entrega convenido (terminal, puerto, aeropuerto). La transmisión del riesgo se produce una vez que la mercancía se ha descargado y está preparada para entregarse al transportista principal. No obstante, las reglas Incoterms 2020 aconsejan que en el caso de utilizar alguna variante, se especifique claramente en el contrato de compraventa cómo se asignan entre las partes los costes y riesgos a los que se refiere la variante.

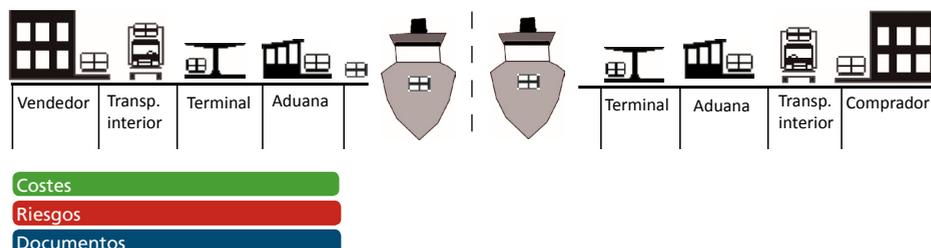
CLAVES PARA UTILIZAR FCA

Tipo de transporte	Cualquier tipo de transporte (terrestre, aéreo, marítimo) y, especialmente, incluido transporte multimodal (contenedores).
Lugar de entrega	a) En las propias instalaciones (fábrica o almacén) del vendedor. b) En distintos puntos del país del vendedor (terminales de transporte, puertos o aeropuertos).
Situación de la mercancía (carga/descarga)	a) Cargada en el primer medio de transporte (generalmente, camión). b) Preparada para la descarga en el lugar de entrega.
Documento de entrega	a) Albarán de recogida del transportista designado por el comprador o certificado FIATA FCR si se trata de transporte multimodal. b) Albarán de entrega del transportista del vendedor al transportista internacional contratado por el comprador.
Tipo de carga	Cualquier tipo de carga (general, completa y grupaje).
Contratación del transporte principal	Comprador.
Contratación del seguro de transporte	No existe obligación por ninguna de las partes. No obstante, es aconsejable que el comprador lo contrate ya que es el que asume el riesgo en el transporte principal.
Transmisión de riesgos de vendedor a comprador	a) Una vez que se ha cargado la mercancía en el primer medio de transporte, en las propias instalaciones del vendedor. b) En el lugar de entrega, antes de que la mercancía sea descargada para entregarse al transportista designado por el comprador.
Inspección pre-embarque	Comprador, excepto si es por exigencia del país del vendedor en cuyo caso será por cuenta de éste.
Despacho de exportación	Vendedor.
Despacho de tránsito e importación	Comprador.
Medios de pago a utilizar	Tanto simples (transferencia, orden de pago, cheque) como documentarios (crédito documentario y carta de crédito). Opción con crédito documentario: el comprador ordena al transportista marítimo que emita un conocimiento de embarque «a bordo», a nombre del vendedor, para facilitar el cobro del crédito.

FAS

Free Alongside Ship (named port of shipment)

Franco al Costado del Buque (puerto de embarque designado)



FAS

CÓMO UTILIZAR FAS

FAS es un Incoterm que se usa únicamente para transporte marítimo. El vendedor entrega la mercancía al costado del buque o al alcance de los medios de manipulación de la carga (grúas, cintas transportadoras, etc.), en el muelle del puerto de embarque que ha sido designado por el comprador.

Es un Incoterm de uso limitado para productos básicos y productos a granel que no se embalan y no pueden individualizarse, tales como cereales, madera, minerales, productos siderúrgicos, planchas de aluminio, maquinaria pesadas, plantas llave en mano, etc.; la entrega se realiza en aquellos puertos que tiene terminales especializadas para este tipo de productos. Si la mercancía se transporta en contenedores, deberá utilizarse FCA ya que los contenedores no se dejan al costado del buque.

El despacho de exportación lo debe realizar el vendedor. Normalmente es preciso realizar el despacho antes de colocar la mercancía al costado del buque.

Cuando se utiliza FAS, el comprador, que es el responsable de la carga de la mercancía en el buque debe conocer muy bien cómo funciona el puerto de embarque ya que es allí donde, si los hay, pueden presentarse los problemas.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE FAS

Tipo de transporte

Este Incoterm sólo puede usarse con transporte marítimo o por vías interiores navegables (ríos, canales o lagos). Para transportes en los que la mercancía viaja en contenedor y se entrega en un puerto del país del vendedor, las reglas Incoterms 2020 aconsejan utilizar FCA ya que los contenedores se entregan normalmente en una terminal y no al costado del buque. Además, ni el vendedor ni el comprador tienen control sobre la fecha en la cual la mercancía se coloca en el muelle, a bordo del buque, lo que dificulta el requisito en el cumplimiento de la fecha de entrega.

Lugar de entrega y recepción de la mercancía

El vendedor debe entregar la mercancía al costado del buque, o al alcance de los medios de manipulación de la carga (grúas, cintas transportadoras, etc.) en el muelle de carga del puerto de embarque designado por el comprador. No basta con colocar la mercancía en el lugar de atraque del buque que viene a recogerla; éste tiene que estar presente o divisarse a lo lejos. La entrega debe hacerse en la fecha o plazo acordado.

Para aquellos productos (materias primas, productos básicos, etc.) que pueden venderse durante el transporte de la mercancía en alta mar (*afloat*), las reglas de este Incoterm establecen que la mercancía puede entregarse «al costado del buque» o bien «proporcionando la mercancía así entregada». Esta última expresión hace referencia a que la mercancía también puede entregarse con posterioridad a la puesta a disposición del comprador al costado del buque, por ejemplo durante la travesía del transporte marítimo, de tal forma que el primer comprador pueda vendérsela a otro comprador utilizando la documentación de la operación que ya se ha iniciado.

La mercancía debe colocarse en el muelle donde va a atracar el buque que realizará el transporte internacional. La elección del muelle dependerá del tipo de mercancía y de la línea marítima que va a realizar el transporte. En este sentido, el comprador debe notificar al vendedor el muelle y el nombre del buque que va a recoger la mercancía en el puerto designado. Si dentro del recinto del puerto, el comprador no hubiera indicado un lugar específico en el que realizar la carga, el vendedor podrá elegir el que más le convenga para realizar la entrega.

El comprador tiene la obligación de recoger la mercancía en el puerto designado y en el lugar acordado, siempre que el vendedor le haya notificado debidamente en tiempo y forma.

Situación (carga/descarga) de la mercancía

La mercancía se entrega al costado del buque debidamente preparada para ser carga-

da, de modo que quede al alcance de los medios de que disponga el puerto o el buque para realizar la carga.

Documento de entrega

El vendedor debe entregar al comprador un documento que justifique la entrega de la mercancía en las condiciones acordadas. Normalmente este documento es el recibo de muelle (*dock receipt*) que emite la compañía naviera declarando que la mercancía ha sido recibida para el embarque. También puede utilizarse un recibo de embarque (*Mate's receipt*) que es un documento firmado por el Primer Oficial en el que se acusa recibo del cargamento a bordo de la mercancía.

Documentos de la operación de exportación/tránsito/importación

El vendedor tiene la obligación de suministrar al comprador los documentos que acompañan a la mercancía (factura comercial y *packing list*). Asimismo, tiene que obtener todos los documentos necesarios para realizar el despacho de exportación (DUA de Exportación, licencia de exportación, inspección previa al embarque, y cualquier otro documento oficial que se necesite —certificados, autorizaciones, etc.—).

Los documentos del transporte marítimo (conocimiento de embarque B/L o conocimiento de embarque marítimo SWB) debe obtenerlos el comprador que es quién contrata el transporte principal.

El vendedor también está obligado a proporcionar al comprador cualquier información y ayudarlo a obtener cualquier documento que sea necesario para realizar los trámites de tránsito aduanero e importación en el país de destino. El comprador deberá abonar al vendedor los gastos que haya realizado para obtener estas informaciones y documentos.

Si las partes así lo acuerdan o si fuera práctica habitual, los documentos que el vendedor debe facilitar al comprador podrán suministrarse por vía electrónica.

Contratación del transporte

Es el comprador el que debe contratar el transporte desde el puerto de embarque hasta el lugar de destino final de la mercancía. No obstante el comprador puede solicitar al vendedor que contrate el transporte en las condiciones habituales, por cuenta y riesgo del comprador. El vendedor puede rechazar esta solicitud y, en este caso, deberá comunicárselo al comprador lo antes posible.

Transmisión de riesgos en el transporte

El riesgo en el transporte de la mercancía se transmite del comprador al vendedor

en el momento de la entrega, es decir, cuando la mercancía se coloca al costado del buque, al alcance de los medios de manipulación de carga.

El comprador corre con todos los riesgos del transporte desde el momento en que la mercancía se haya entregado en el lugar y plazo convenido si:

- No notifica al vendedor el muelle de carga, el nombre del buque y el momento de carga preciso, dentro del plazo acordado.
- El buque designado por el comprador no llega en el plazo acordado o no se puede hacer cargo de la mercancía.

En cualquiera de estas dos circunstancias, el comprador corre con todos los costes (almacenaje) y riesgos (pérdida o daño) en el transporte de la mercancía, a partir de la fecha de entrega acordada o, si no hubiera una fecha concreta, a partir de la finalización del plazo de entrega acordado.

Para que se produzca la transmisión de riesgos en el transporte es necesario que la mercancía pueda ser individualizada e identificada como la mercancía objeto del contrato de compraventa.

Contratación del seguro de transporte

Ninguna de las dos partes tiene obligación ante la otra de contratar una póliza de seguro de transporte. No obstante, es aconsejable que el comprador contrate un seguro de transporte. El vendedor está obligado a suministrar al comprador, a petición de éste, toda la información necesaria para que pueda contratar un seguro de transporte.

Inspección de la mercancía en el país de origen

Los costes de cualquier inspección obligatoria de la mercancía previa al embarque son por cuenta del comprador, excepto si la inspección es exigida por normativas o instituciones del país del vendedor, en cuyo caso serán por cuenta de éste.

Despachos aduaneros de exportación, tránsito e importación

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación son por cuenta del vendedor. Normalmente es preciso realizar el despacho antes de colocar la mercancía al costado del buque.

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación son por cuenta del comprador.

Requisitos de seguridad

El vendedor está obligado a cumplir con cualquier requisito de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega, bien sea si lo realiza con medios propios (normalmente camión) o lo contrata a un transportista.

Asimismo el vendedor tiene que cumplir con cualquier requisito de seguridad en el despacho aduanero de exportación y está obligado a proporcionar al comprador la información de la que disponga relativa a la seguridad, para el tránsito y el despacho aduanero de importación.

Reparto de costes entre comprador y vendedor

El vendedor asume los siguientes costes de la operación:

- Embalaje, verificación y marcado de la mercancía.
- Carga de la mercancía en el primer medio de transporte.
- Transporte interior hasta el lugar de entrega, en el puerto de embarque, en el país del vendedor, bien sea con un transportista contratado por el vendedor o con medios propios (normalmente camión).
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación.
- Costes en el puerto de embarque (almacenaje, manipulación).

Por su parte, el comprador asume los siguientes costes de la operación:

- Carga en el buque, en el puerto de embarque.
- Transporte principal en el buque hasta el país de destino.
- Cumplimiento de los requisitos de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega.
- Seguro de transporte (en el caso de que se contrate).
- Costes en el puerto de destino (descarga, manipulación, almacenaje).
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación.
- Transporte interior desde el puerto de destino hasta las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador, bien sea con un transportista contratado por el comprador o con medios propios (normalmente camión).
- Descarga de la mercancía en las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador.

Medios de pago

FAS se puede utilizar, tanto con medios de pago simples como documentarios. En el caso de que el medio de pago sea un crédito documentario es aconsejable utilizar un conocimiento de embarque B/L a Bordo (*on-board B/L*), que confirma el embarque de la mercancía a bordo del buque. El vendedor puede consignar en el conocimiento de embarque la cláusula «a la orden» (*to order*) con lo cual mantiene la posesión de la mercancía hasta que se produzca el pago.

Por otra parte, al tener el conocimiento de embarque B/L la condición de título de propiedad de la mercancía, el transportista o transitario que lo gestione (normalmente nombrado por el comprador) debe dárselo al vendedor ya que éste es el propietario de la mercancía. En este sentido, el vendedor no tendrá ningún problema para presentarlo en el banco como documento que justifica la entrega y, con ello, cobrar el crédito documentario. Como documento para justificar la entrega también y cobrar el crédito documentario también puede utilizarse un recibo de embarque (*Mate's receipt*).

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EL USO DE FAS

FAS es un Incoterm que exige el uso de transporte marítimo o fluvial, y que realmente sólo se utiliza para el transporte internacional de productos básicos y graneles. La mercancía se puede dejar en el muelle, al costado del buque, únicamente cuando existe una terminal portuaria especializada.

Cuando la mercancía se transporta en contenedores completos FCL (*Full Container Load*) normalmente el vendedor entrega la mercancía a un transportista en la terminal de contenedores del puerto y no la coloca al costado del buque. Por ello, en estos casos no se debe utilizar FAS sino FCA.

Si la mercancía se agrupa con las de otras empresas en un contenedor LCL (*Less than Container Load*), una vez que el consignatario ha consolidado el contenedor, se transporta junto a otros contenedores hasta el costado del buque y se carga, por lo que tampoco en estos casos se puede utilizar FAS, sino FCA. Por tanto, la mayor parte de las mercancías, excepto los graneles y las mercancías muy complejas de cargar, no se pueden dejar en el muelle, al costado del buque. Si se quiere entregar la mercancía dentro del recinto portuario hay que utilizar FCA y si se quiere entregar la mercancía cargada en el buque hay que utilizar FOB.

En ocasiones puede suceder que la carga no pueda realizarse en el muelle ya que el buque contratado por el comprador tiene demasiado calado para atracar, y son precisas barcazas. En estas circunstancias, dependerá de la costumbre del puerto, el que las barcazas las pague el vendedor o el comprador.

Cuando se utiliza FAS, el comprador, que es el responsable de la carga de la mercancía en el buque debe conocer muy bien cómo funciona el puerto de embarque ya que es allí donde, si los hay, pueden presentarse los problemas.

Normalmente FAS se utiliza únicamente para dos tipos de operaciones:

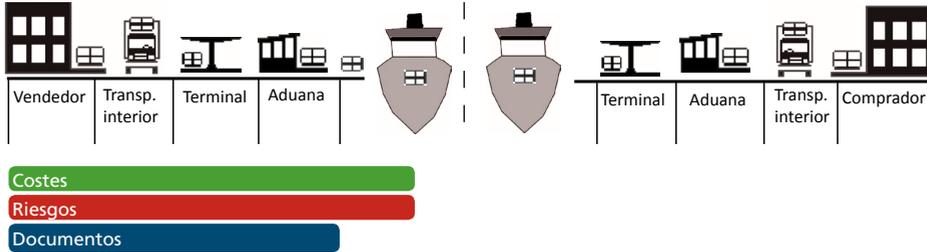
- Exportaciones mediante transporte marítimo de ciertos productos como cereales, madera, minerales, combustibles, productos siderúrgicos, materiales de construcción, etc., que no se embalan ni se individualizan.
- Exportaciones mediante transporte marítimo de maquinaria y bienes de equipo que se transportan en camión, situándose el camión en el muelle al costado del buque, para que la maquinaria se cargue directamente desde el camión al buque.

CLAVES PARA UTILIZAR FAS

Tipo de transporte	Únicamente transporte por mar o vías interiores navegables. No es aconsejable para transporte multimodal (contenedores).
Lugar de entrega	Al costado del buque o al alcance de los medios de manipulación de la carga, en el muelle del puerto de embarque designado por el comprador.
Situación de la mercancía (carga/descarga)	Preparada para cargarse en el buque designado por el comprador.
Documento de entrega	Recibo de muelle (<i>dock receipt</i>) o recibo de embarque (<i>Mate's receipt</i>).
Tipo de carga	Graneles, grandes cargas y carga de valor elevado o compleja (maquinaria)
Contratación del transporte principal	Comprador.
Contratación del seguro de transporte	No existe obligación por ninguna de las partes. No obstante, es aconsejable que el comprador lo contrate ya que es el que asume el riesgo en el transporte principal.
Transmisión de riesgos de vendedor a comprador	Una vez que la mercancía se ha puesto a disposición del comprador en el muelle del puerto designado por el comprador.
Inspección pre-embarque	Comprador, excepto si es por exigencia del país del vendedor en cuyo caso será por cuenta de éste.
Despacho de exportación	Vendedor.
Despacho de tránsito y de importación	Comprador.
Medios de pago a utilizar	Tanto simples (transferencia, orden de pago, cheque, etc.) como documentarios (crédito documentario y carta de crédito).

FOB

Free on Board (named port of shipment)
 Franco a Bordo (puerto de embarque designado)

**CÓMO UTILIZAR FOB**

FOB es uno de los Incoterms históricos y el que ha sido más utilizado, conjuntamente con CIF, para transporte marítimo. El vendedor entrega la mercancía poniéndola a bordo del buque, en el puerto designado por el comprador. Los gastos de terminal en el puerto de embarque y el despacho de exportación son por cuenta del vendedor.

Debe utilizarse, preferentemente, cuando el transporte marítimo se realiza en régimen de carga general. También en el caso de mercancías cuya carga es compleja y puede suponer cierto riesgo (por ejemplo, maquinaria) por lo que es preferible que la carga de la mercancía a bordo del buque la realice el vendedor.

Cuando la mercancía viaje en contenedor y por transporte marítimo, las reglas Incoterms 2020 aconsejan utilizar FCA en vez de FOB ya que los contenedores se entregan habitualmente en una terminal y no cargados en el buque.

Los cambios en las prácticas comerciales de los puertos así como la importancia de la logística como argumento de venta han hecho que este Incoterm se vaya sustituyendo progresivamente por otros como CFR o CIF.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE FOB

Tipo de transporte

Este Incoterm sólo puede usarse con transporte marítimo o por vías interiores navegables (ríos, canales o lagos). No se aconseja utilizar FOB cuando la mercancía se transporte en contenedor bien sea en contenedor completo con mercancía de un solo cliente (FCL – *Full Container Load*) o mercancía de varios clientes (LCL – *Less than Container Load*) ya que los contenedores se entregan normalmente en una terminal y no cargados en el buque. Además, ni el vendedor, ni el comprador tienen el control sobre cuando se carga la mercancía en el buque.

Las Reglas Incoterms 2020 aconsejan utilizar FCA en vez de FOB cuando la mercancía embarcada se transporta en contenedor.

Lugar de entrega y recepción de la mercancía

El vendedor debe entregar la mercancía a bordo de buque en el puerto de embarque designado por el comprador. La entrega debe hacerse en la fecha o plazo acordado. Si en el recinto del puerto hubiera varios puntos para cargar la mercancía y el comprador no hubiera designado uno en concreto, el vendedor podrá elegir el que más le convenga.

Si bien en las Reglas Incoterms 2020 no se especifica claramente, cabe entender que la expresión «el vendedor debe entregar la mercancía colocándola a bordo del buque» incluye las tres acciones necesarias para colocar una mercancía en un buque: carga (subir la mercancía a bordo del buque, estiba (colocarla en la bodega o en la cubierta del buque) y trincaje (amarrarla para que no se desplace durante el trayecto. Es decir, cabe interpretar que en las tres acciones el riesgo recae sobre el vendedor, si bien las Reglas Incoterms 2020 no lo mencionan de forma explícita. Hasta que la mercancía no esté subida, colocada y amarrada en la bodega o en la cubierta del buque, el riesgo no se transmite al comprador.

Para aquellos productos (materias primas, productos básicos, etc.) que pueden venderse durante el tiempo que dura el transporte de la mercancía en alta mar (*afloat*), las reglas de Incoterms 2020 establecen que la mercancía puede entregarse «a bordo del buque» o bien «procurando la mercancía así entregada». Esta última expresión hace referencia a que la mercancía también puede entregarse con posterioridad a la puesta a disposición del comprador a bordo del buque, por ejemplo durante la travesía del transporte marítimo, de tal forma que el primer comprador pueda vendérsela a otro comprador utilizando la documentación de la operación que ya se ha iniciado.

El comprador tiene la obligación de recoger la mercancía en el puerto designado y en el lugar acordado, siempre que el vendedor le haya notificado debidamente en tiempo y forma.

Situación (carga/descarga) de la mercancía

La mercancía debe entregarse a bordo del buque; es decir, la operación de carga en el buque corre por cuenta del vendedor. De acuerdo a los Incoterms 2020 la operación de carga en el buque la debe realizar íntegramente el vendedor.

Documento de entrega

El vendedor debe entregar al comprador un documento que justifique la entrega de la mercancía en las condiciones acordadas. Normalmente se utiliza una copia del conocimiento de embarque B/L. También se puede utilizar un recibo de embarque o recibo del Primer Oficial (*Mate's Receipt*) que es un documento firmado por el Primer Oficial en el que se acusa recibo del cargamento a bordo de la mercancía. La ventaja de este último es que lo puede obtener directamente el vendedor mientras que en el caso del conocimiento de embarque B/L debe pedírselo al transportista del comprador que es quién lo gestiona. El comprador no está obligado a dárselo ya que el conocimiento de embarque B/L es título de propiedad de la mercancía y el propietario es el vendedor.

Documentos de la operación de exportación/tránsito/importación

El vendedor tiene la obligación de suministrar al comprador los documentos que justifican la entrega de la mercancía (factura comercial y *packing list*). Asimismo, tiene que obtener todos los documentos necesarios para realizar el despacho de exportación (DUA de Exportación, licencia de exportación, inspección previa al embarque y cualquier otro documento oficial que se necesite —certificados, autorizaciones, etc.—).

El vendedor también está obligado a proporcionar al comprador cualquier información y ayudarlo a obtener cualquier documento que sea necesario para realizar los trámites de tránsito e importación en el país de destino. El comprador deberá abonar al vendedor los gastos que haya realizado para obtener estas informaciones y documentos.

El documento del transporte marítimo (conocimiento de embarque B/L) debe obtenerlo el comprador.

Si las partes así lo acuerdan o si fuera práctica habitual, los documentos que el vendedor debe facilitar al comprador podrán suministrarse por vía electrónica.

Contratación del transporte

Es el comprador el que debe contratar el transporte desde el lugar de entrega al de destino final de la mercancía. No obstante, el comprador puede solicitar al vendedor que contrate el transporte en las condiciones habituales, por cuenta y riesgo del comprador. El vendedor puede rechazar esta solicitud y, en este caso, deberá comunicárselo al comprador lo antes posible.

Transmisión de riesgos en el transporte

El riesgo en el transporte de la mercancía se transmite del comprador al vendedor en el momento de la entrega, es decir, cuando la mercancía se ha puesto a bordo del buque (colocada y amarrada) en el puerto de embarque.

El comprador corre con todos los riesgos del transporte desde el momento en que la mercancía se ha entregado en el lugar y plazo convenido si:

- No notifica al vendedor el nombre del buque y el momento de carga preciso, dentro del plazo acordado.
- El buque designado por el comprador no llega en el plazo acordado o no se puede hacer cargo de la mercancía.

En cualquiera de estas dos circunstancias el comprador corre con todos los costes (almacenaje) y riesgos (pérdida o daño) en el transporte de la mercancía, a partir de la fecha de entrega acordada o, si no hubiera una fecha concreta, a partir de la finalización del plazo de entrega acordado.

Para que se produzca la transmisión de riesgos en el transporte es necesario que la mercancía pueda ser individualizada e identificada como la mercancía objeto del contrato de compraventa.

Contratación del seguro de transporte

Ninguna de las dos partes tiene obligación ante la otra de contratar una póliza de seguro de transporte. No obstante, es aconsejable que el comprador contrate el seguro de transporte. El vendedor está obligado a suministrar al comprador, a petición de éste, toda la información necesaria para que pueda contratar el seguro de transporte.

Despachos aduaneros de exportación, tránsito e importación

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación son por cuenta del vendedor.

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación son por cuenta del comprador.

Requisitos de seguridad

El vendedor está obligado a cumplir con cualquier requisito de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega, bien sea si lo realiza con medios propios (normalmente camión) o lo contrata a un transportista.

Asimismo el vendedor tiene que cumplir con cualquier requisito de seguridad en el despacho aduanero de exportación y está obligado a proporcionar al comprador la información de la que disponga relativa a la seguridad, para el tránsito y el despacho aduanero de importación.

Reparto de costes entre comprador y vendedor

El vendedor asume los siguientes costes de la operación:

- Embalaje, verificación y marcado de la mercancía.
- Carga de la mercancía en el primer medio de transporte.
- Transporte interior hasta el lugar de entrega, en el puerto de embarque, en el país del vendedor, bien sea con un transportista contratado por el vendedor o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación.
- Costes en el puerto de embarque (almacenaje, manipulación, carga en el buque).

Por su parte, el comprador asume los siguientes costes de la operación:

- Transporte principal en el buque hasta el país de destino.
- Cumplimiento de los requisitos en la seguridad del transporte hasta el lugar de entrega.
- Seguro de transporte (en el caso de que se contrate).
- Costes en el puerto de destino (descarga, manipulación, almacenaje).
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación.
- Transporte interior desde el puerto de destino hasta las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador, bien sea con un transportista contratado por el comprador o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Descarga de la mercancía en las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador.

Medios de pago

FOB se puede utilizar, tanto con medios de pago simples como documentarios. Funciona muy bien con el crédito documentario ya que el conocimiento de embarque B/L, además de servir como contrato de transporte, también se utiliza para transferir la posesión de la mercancía. En este sentido, el vendedor puede consignar en el conocimiento de embarque la cláusula «a la orden» (*to order*) con lo cual mantiene la posesión de la mercancía hasta que se produzca el pago.

Por otra parte, al tener el conocimiento de embarque B/L la condición de título de propiedad de la mercancía, el transportista o transitario que lo gestione (normalmente nombrado por el comprador) debe dárselo al vendedor ya que éste es el propietario de la mercancía. En este sentido, el vendedor no tendrá ningún problema para presentarlo en el banco como documento que justifica la entrega y, con ello, cobrar el crédito documentario.

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EL USO DE FOB

FOB es el Incoterm más antiguo de todos. Está acreditado su uso por comerciantes ingleses desde principios del siglo XIX. Nació sólo para transporte marítimo —era el único medio de transporte internacional que se usaba en aquella época— y así sigue siendo hoy en día de acuerdo a las reglas de Incoterms 2020. No obstante, el gran uso que se ha hecho de este Incoterm ha llevado a que a veces se encuentren operaciones de compraventa internacional que utilizan FOB con el transporte aéreo y en las que se designa como lugar de entrega un aeropuerto. Este error, puede ser especialmente grave si el medio de pago de la operación es el crédito documentario y surgen discrepancias en el cumplimiento del contrato de compraventa.

En este Incoterm todos los costes de manipulación en el puerto de entrega, en el país de origen, son por cuenta del vendedor. En el lenguaje comercial del transporte internacional, al conjunto de los costes de manipulación de la mercancía en los puertos se le conoce como «Gastos FOB», si bien hay algunos transitarios y consignatarios que incluyen a veces en los «Gastos FOB» otros conceptos, como la recogida de la mercancía en fábrica o el despacho de aduanas de exportación, que no se corresponden con este concepto. Por ello, cuando se reciban las ofertas de las empresas de transporte y de los transitarios conviene aclarar qué costes forman parte de los «Gastos FOB».

Por otra parte dentro de los costes de manipulación de la mercancía en el puerto, que en el Incoterm FOB son por cuenta del vendedor, se incluyen los de la carga de la mercancía en el buque. No obstante, éstos últimos suelen cargarse también conjuntamente con el coste del flete (que paga el comprador), por lo que para evitar duplicidades en su cobro es conveniente que comprador y vendedor se pongan de acuerdo acerca de quién asume los costes de cargar la mercancía en el buque, si bien de acuerdo a las reglas Incoterms 2020 son por cuenta del vendedor.

FOB no se ajusta bien a operaciones de transporte marítimo en las cuáles la mercancía se transporta en contenedores, bien sea en FCL (*Full Container Load* - contenedor con mercancía de un sólo proveedor) o LCL (*Less than Container Load* - mercancía de varios proveedores que se agrupa en un contenedor). En estos casos la mercancía se entrega en la terminal de contenedores del puerto y, posteriormente, se carga conjuntamente con la de otros contenedores. Por ello, las reglas Incoterms 2020 recomiendan que cuando la mercancía viaja en contenedor no se utilice FOB sino FCA.

En muchos transportes marítimos del tipo *RO-RO (Roll-On/Roll-Off)* la mercancía realmente no se carga a bordo del buque sino que entra directamente en el barco por una rampa, por proa o popa, por lo que en estos casos es más adecuado utilizar otros Incoterms como FCA o de la familia «C», como CFR o CIF.

Es aconsejable utilizar FOB cuando se trata de mercancías de cierto valor añadido, o delicadas en su manipulación —como puede ser el caso de maquinaria— ya que el riesgo en la operación de carga en el buque es más elevado y, por ello, es preferible que el control de la carga de la mercancía en el buque lo tenga el vendedor. Si la mercancía se daña antes o durante la carga en el buque, el responsable será el vendedor, pero si la mercancía se daña una vez realizada la operación de carga, el responsable será el comprador.

Cuando se utiliza FOB, el riesgo de robo de la mercancía en el puerto y el riesgo de huelga de personal los asume el vendedor; por el contrario los costes de estancia de la mercancía en el puerto como consecuencia del retraso del buque que la va a recoger los asume el comprador.

Es aconsejable utilizar FOB en las siguientes operaciones:

- Exportaciones en las que el vendedor no tiene experiencia en contratar y gestionar operaciones de transporte marítimo y, por tanto, es preferible que la contratación de dicho transporte la realice el comprador.
- Exportaciones en las que el comprador puede obtener un precio del transporte marítimo (flete) más barato que el vendedor debido a su volumen de contratación o a la ruta de transporte que se vaya a utilizar.
- Operaciones de carga general o de grandes volúmenes de mercancía que viajan por barco, en las que no se utilizan contenedores ya que en ese caso debe utilizarse FCA.

Aunque FOB ha sido tradicionalmente uno de los Incoterms más utilizados, la evolución del transporte marítimo y la importancia de la logística como estrategia de venta, han hecho que cada vez tenga menos importancia siendo sustituido por otros términos en «C» como CFR o CIF. Asimismo, debido a las recomendaciones que se hacen en los Incoterms 2020 acerca de que FOB no debe utilizarse cuando la mercancía viaja en contenedor, es previsible que en estos casos vaya siendo sustituido por FCA cuando la entrega del contenedor se realiza en el puerto de embarque, en el país del vendedor.

VARIANTES DE FOB

En Estados Unidos se utilizan distintas variantes de FOB que pueden malinterpretarse y es necesario aclarar cuando se usa este Incoterm. Por ello, es conveniente

que en las operaciones con Estados Unidos cualquier mención a los Incoterms haga referencia a los Incoterms 2020 de la Cámara de Comercio Internacional para evitar dudas. La confusión proviene de que en Estados Unidos se utiliza FOB como *Freight on Board* («Flete a Bordo») en los contratos de venta dentro del propio territorio de Estados Unidos. En este caso los costes del transporte principal (el flete) hasta el lugar de entrega son por cuenta del vendedor. Este uso proviene de las RAFT (*Revised American Foreign Trade Definitions* - Definiciones de Comercio Exterior de EE.UU.) que han sido derogados.

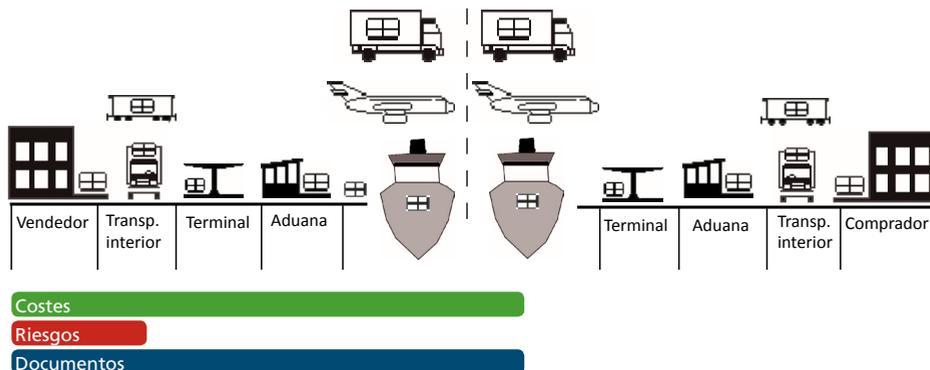
No obstante, hay que recordar que si bien las reglas Incoterms 2020 no prohíben usar estas variantes de los Incoterms, aconsejan que en el caso de utilizarlas, se especifique claramente en el contrato de compraventa cómo se asignan los costes y riesgos entre las partes.

CLAVES PARA UTILIZAR FOB

Tipo de transporte	Únicamente transporte por mar o vías interiores navegables. No es aconsejable para transporte multimodal (contenedores).
Lugar de entrega	A bordo del buque, en el puerto de embarque designado por el comprador.
Situación de la mercancía (carga/descarga)	A bordo del buque elegido por el comprador.
Documento de entrega	Conocimiento de embarque B/L o recibo de embarque, también conocido como recibo del primer oficial (<i>mate's receipt</i>).
Tipo de carga	Carga general, carga completa y carga de valor elevado o compleja (maquinaria).
Contratación del transporte principal	Comprador.
Contratación del seguro de transporte	No existe obligación por ninguna de las partes. No obstante, es aconsejable que el comprador lo contrate ya que es el que asume el riesgo en el transporte principal.
Transmisión de riesgos de vendedor a comprador	Una vez que la mercancía se ha colocado a bordo del buque, en el puerto designado por el comprador.
Inspección pre-embarque	Comprador, excepto si es por exigencia del país del vendedor en cuyo caso será por cuenta de éste.
Despacho de exportación	Vendedor.
Despacho de tránsito y de importación	Comprador.
Medio de pago a utilizar	Tanto simples (transferencia, orden de pago, cheque, etc.) como documentarios (crédito documentario y carta de crédito).

CPT

Carriage Paid To (named place of destination)
 Transporte Pagado Hasta (lugar de destino designado)

**CÓMO UTILIZAR CPT**

En el Incoterm CPT la entrega de la mercancía se produce cuando el vendedor la pone a disposición del transportista que él mismo ha contratado para realizar el transporte internacional, si bien el vendedor también gestiona y asume los costes del transporte internacional hasta el lugar de destino designado. Por tanto, es diferente el punto en el que se transmite el riesgo del transporte (cuando se entrega la mercancía al transportista en el país del vendedor) del punto hasta el cual el vendedor asume los costes del transporte (lugar de destino designado en el país del comprador).

En el caso de que existieran varios transportistas sucesivos, como en el transporte multimodal, o combinaciones camión-avión o camión-buque, el riesgo en el transporte se transmite cuando la mercancía se entrega al primer transportista de la cadena.

En CPT, a diferencia del Incoterm CIP, el vendedor no tiene obligación de contratar un seguro de transporte que cubra a la mercancía desde el lugar de entrega hasta el lugar de destino.

En este Incoterm el vendedor tiene que realizar los trámites y asumir los costes del despacho de aduanas de exportación, no así los del despacho de tránsito y de importación que corresponden al comprador.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE CPT

Tipo de transporte

CPT puede usarse con cualquier tipo de transporte (terrestre, marítimo, aéreo), incluyendo transporte multimodal (contenedores).

Lugar de entrega y recepción de la mercancía

El vendedor cumple con la obligación de entrega cuando pone la mercancía a disposición del transportista que el mismo ha contratado y en el lugar que ha elegido, generalmente en su propio país. Si entre vendedor y comprador no se acordara un lugar de entrega concreto, el vendedor podrá elegir el que más le convenga. La entrega debe hacerse en la fecha o plazo acordado.

Si hubiera varios transportistas que sucesivamente transportaran la mercancía hasta el lugar de destino, se entiende que la obligación de entrega se ha cumplido cuando se ha entregado la mercancía al primer transportista de la cadena. En cualquier caso, si las partes desean que la mercancía se entregue en un lugar posterior al de entrega al primer transportista, deberán ponerse de acuerdo y especificarlo en el contrato de compraventa.

El comprador tiene la obligación de recoger la mercancía que le entrega el transportista contratado por el vendedor en el lugar de destino designado, siempre que el vendedor le haya notificado debidamente en tiempo y forma.

Situación (carga/descarga) de la mercancía

La mercancía se entrega cargada en el medio de transporte del transportista que ha contratado el vendedor. Por tanto, todos los costes y riesgos de la descarga de la mercancía en el lugar de destino son por cuenta del comprador.

No obstante, es habitual que el transportista contratado por el vendedor lleve a cabo la operación de descarga en el lugar de destino ya que le interesará tener sus medios de transporte (camiones, buques, aviones) libres lo antes posible, por lo que la descarga se suele incluir en el porte (*terminal discharged*) que paga el vendedor. Es decir, la descarga en el lugar de destino, salvo en el caso del transporte marítimo, la suele pagar el vendedor, aunque de acuerdo a la reglas Incoterms sea por cuenta y riesgo del comprador. En el caso de que, de acuerdo al contrato de transporte, los costes de descarga sean por cuenta del vendedor, éste no podrá reclamar al comprador su devolución, salvo que ambas partes así lo acuerden.

Documento de entrega

El vendedor debe entregar al comprador el documento de transporte usual para el

tipo de transporte que ha contratado. Normalmente se utiliza un conocimiento de embarque multimodal o también un documento de transporte como la carta de porte por carretera CMR, conocimiento de embarque B/L, conocimiento de embarque aéreo AWB o carta de porte por ferrocarril CIM. Estos documentos suelen ser «nominativos», es decir, la mercancía se consigna a nombre de una persona o empresa. En el caso del conocimiento de embarque B/L también puede ser «a la orden», de tal forma que el poseedor de la documentación original puede transmitir la posesión de la mercancía a otra persona o empresa mediante endoso.

El documento de transporte que sirve para justificar la entrega debe cumplir los siguientes requisitos:

- Incluir la mercancía objeto del contrato.
- Estar fechado dentro del plazo que se ha establecido para la carga o embarque.
- Permitir al comprador que reclame la entrega de la mercancía al transportista en el lugar de destino.
- Siempre que se acuerde entre las partes o fuera una práctica comercial habitual, el documento de transporte debe permitir al comprador la venta de la mercancía a otro comprador durante el trayecto desde el lugar de entrega hasta el lugar de destino. A tal efecto, en el caso de ser un documento negociable —por ejemplo, un conocimiento de embarque B/L— el vendedor debe facilitar al comprador un juego completo de originales para que pueda realizar la venta.

Documentos de la operación de exportación/tránsito/importación

El vendedor tiene la obligación de suministrar al comprador los documentos que acompañan a la mercancía (factura comercial y *packing list*). Asimismo, el vendedor tiene que obtener todos los documentos necesarios para realizar el despacho de exportación (DUA de Exportación, licencia de exportación, inspección previa al embarque, y cualquier otro documento oficial que se necesite —certificados, autorizaciones, etc.—).

Los documentos de transporte (carta de porte por carretera CMR, conocimiento de embarque B/L, conocimiento de embarque marítimo SWB, conocimiento de embarque aéreo AWB, carta de porte por ferrocarril CIM y conocimiento de embarque multimodal FBL) debe obtenerlos el vendedor.

El vendedor también está obligado a proporcionar al comprador cualquier información y ayudarle a obtener cualquier documento que sea necesario para realizar los trámites de tránsito aduanero e importación en el país de destino. El comprador deberá abonar al vendedor los gastos que haya realizado para obtener estas informaciones y documentos.

Si las partes así lo acuerdan o si fuera práctica habitual, los documentos que el vendedor debe facilitar al comprador podrán suministrarse por vía electrónica.

Contratación del transporte

Es el vendedor el que debe contratar el transporte desde el lugar de entrega hasta el lugar de destino designado. Para la contratación del transporte el vendedor elegirá un ruta de transporte usual entre ambos lugares así como un medio de transporte que sea adecuado para el tipo de mercancía que se transporta.

Transmisión de riesgos en el transporte

El riesgo en el transporte de la mercancía se transmite una vez que ésta se ha entregado al transportista contratado para transportarla hasta el destino designado. Si hubiera varios transportistas que participan en el transporte de la mercancía, el riesgo se transfiere cuando la mercancía se entrega al primer transportista de la cadena. A partir de ese momento el comprador corre con todos los riesgos del transporte, incluyendo los riesgos que puedan producirse durante el transporte internacional desde el lugar de entrega al lugar de destino designado.

Para que se produzca la transmisión de riesgos en el transporte es necesario que la mercancía pueda ser identificada e individualizada como la mercancía objeto del contrato de compraventa. Asimismo, el vendedor debe comunicar al comprador de forma fehaciente que ha puesto la mercancía a su disposición en el lugar de entrega.

Contratación del seguro de transporte

Ninguna de las dos partes tiene obligación ante la otra de contratar una póliza de seguro de transporte. No obstante, es aconsejable que, o bien el vendedor, o el comprador contraten un seguro de transporte. En este sentido, ambas partes están obligadas a suministrar a la otra parte, a petición de ella, toda la información necesaria para que pueda contratar el seguro de transporte.

Si el comprador desea que la mercancía viaje hasta el lugar de destino cubierta con un seguro de transporte debe contratar él mismo el seguro, o utilizar el Incoterm CIP que es el equivalente a CPT pero con un seguro de transportes contratado por el vendedor y cuyo beneficiario es el comprador.

Despachos aduaneros de exportación, tránsito e importación

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación son por cuenta del vendedor.

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación son por cuenta del comprador.

Requisitos de seguridad

El vendedor está obligado a cumplir con cualquier requisito de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega, bien sea si lo realiza con medios propios (normalmente camión) o lo contrata a un transportista.

Asimismo el vendedor tiene que cumplir con cualquier requisito de seguridad en el despacho aduanero de exportación y está obligado a proporcionar al comprador la información de la que disponga relativa a la seguridad, para el tránsito y el despacho aduanero de importación.

Reparto de costes entre comprador y vendedor

El vendedor asume los siguientes costes de la operación:

- Embalaje, verificación y marcado de la mercancía.
- Carga de la mercancía en el primer medio de transporte.
- Transporte interior hasta el lugar de entrega (terminal, puerto, aeropuerto) en el país del vendedor, bien sea con un transportista contratado por el vendedor o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Cumplimiento de los requisitos de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación.
- Costes a la salida (almacenaje, manipulación, carga) en terminal, puerto o aeropuerto, en el país del vendedor.
- Transporte principal hasta el país de destino.

Por su parte, el comprador asume los siguientes costes de la operación:

- Seguro de transporte (si se contrata).
- Costes a la llegada (descarga, manipulación, almacenaje) en terminal, puerto o aeropuerto, en el país del comprador —se excluyen los costes de descarga cuando sean por cuenta del vendedor según el contrato de transportes—.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación.
- Transporte interior desde la terminal, puerto, aeropuerto, hasta las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador, bien sea con un transportista contratado por el comprador o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Descarga de la mercancía en las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador.

Medios de pago

CPT se puede utilizar tanto con medios de pago simples como documentarios. No obstante, si la mercancía tiene cierto valor, normalmente en el crédito documentario se exigirá que vaya cubierta con un seguro de transporte y en este caso deberá usarse CIP que es el equivalente de CPT pero con un seguro de transporte contratado por el vendedor a favor del comprador.

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EL USO DE CPT

CPT es un Incoterm menos utilizado que CIP, salvo cuando se trata de ventas entre países cercanos, sin aduanas, de operaciones con un valor reducido en las que no se considera necesario contratar un seguro que cubra el transporte internacional.

En estas circunstancias, CPT es bastante favorable para el vendedor ya que le permite situar la mercancía en un lugar que elija el comprador en su propio país, sin necesidad de realizar despachos aduaneros de exportación e importación. Por otra parte si la mercancía no tiene demasiado valor y el trayecto es relativamente corto tampoco habrá necesidad de contratar un seguro de transportes. Además, el vendedor transmite el riesgo del transporte cuando se carga la mercancía en el primer medio de transportes por lo que cualquier incidencia posterior es por cuenta del comprador.

El Incoterm CPT se utiliza, a veces, con transporte terrestre (camión) entre países cercanos y sin aduanas, para entregar la mercancía en las instalaciones del comprador y es éste el que asume el riesgo de transporte. En estos casos, el coste del transporte interno en el país de destino lo asume el vendedor.

Para el comprador CPT no es un Incoterm demasiado favorable desde el punto de vista del riesgo en el transporte. En la mayor parte de las ocasiones preferirá utilizar otros Incoterms como CIP, DAP o FCA: en CIP, la mercancía viaja cubierta por un seguro que paga el vendedor; en DAP, el riesgo del transporte se transmite en el lugar de destino, es decir, en el país del comprador; y en FCA, si bien el comprador tiene que asumir el riesgo del transporte principal ya que la mercancía se entrega en origen, es el propio comprador el que toma las decisiones referentes a la contratación del transporte y del seguro y, por tanto, puede controlar mucho mejor el riesgo de la operación.

En definitiva es aconsejable utilizar CPT:

- Cuando el vendedor quiere situar la mercancía en el país del comprador, pero sin asumir el riesgo ni el coste del seguro de transporte.
- En operaciones entre países cercanos, sin aduanas, por lo cual no es necesario realizar despachos de exportación e importación y la mercancía se quiere entregar en el domicilio del comprador pero sin asumir el riesgo del transporte.

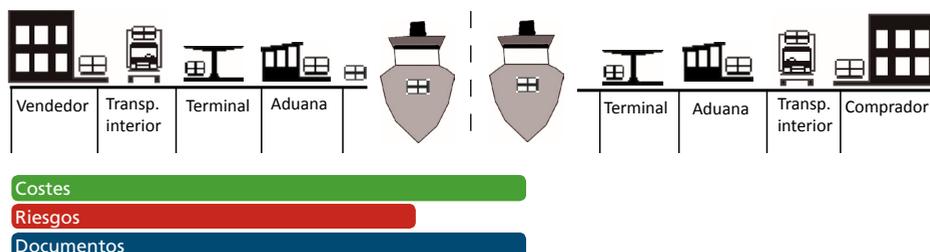
- Para ventas entre países desarrollados en los que el riesgo de transporte es limitado y no se considera imprescindible contratar un seguro de transporte.
- En operaciones que por el escaso valor de las mercancías no es necesario contratar un seguro de transporte. Si el transporte internacional se realiza por carretera la mercancía va cubierta con el seguro que otorga el documento de transporte Carta de Porte por Carretera CMR (aproximadamente 10€ por kilo de carga).

CLAVES PARA UTILIZAR CPT

Tipo de transporte	Cualquier tipo de transporte (terrestre, aéreo, marítimo), incluido transporte multimodal (contenedores).
Lugar de entrega	Distintos puntos de entrega en el país del comprador (centros de transporte, aeropuertos, puertos).
Situación de la mercancía (carga/descarga)	Cargada en el medio de transporte internacional contratado por el vendedor.
Documento de entrega	Documento de transporte (CMR, B/L, AWB, CIM o FBL).
Tipo de carga	Cualquier tipo de carga (general, completa y grupaje).
Contratación del transporte principal	Vendedor.
Contratación del seguro de transporte	No existe obligación por ninguna de las partes. No obstante, es aconsejable que el comprador lo contrate ya que es el que asume el riesgo en el transporte principal.
Transmisión de riesgos en el transporte	Cuando la mercancía se entrega al primer transportista contratado por el vendedor.
Inspección pre-embarque	Comprador, excepto si es por exigencia del país del vendedor en cuyo caso será por cuenta de éste.
Despacho de exportación	Vendedor.
Despacho de tránsito y de importación	Comprador.
Medio de pago a utilizar	Medios de pago simples (transferencia, orden de pago, cheque, etc.) y documentarios (crédito documentario y carta de crédito).

CFR**Cost and Freight (named port of destination)**

Coste y Flete (puerto de destino designado)

**CÓMO UTILIZAR CFR**

En el Incoterm CFR la entrega de la mercancía se produce cuando ésta se pone a bordo del buque en el puerto de salida, si bien el vendedor asume también la contratación y el coste del flete hasta el puerto de llegada. Por tanto, es diferente el punto en el que se transmite el riesgo del transporte (puerto de embarque) del punto hasta que el vendedor asume los costes del transporte (puerto de destino).

Los gastos de terminal en el puerto de embarque y el despacho de exportación son por cuenta del vendedor.

La única diferencia con respecto al Incoterm CIF es que en CFR el vendedor no tiene la obligación de contratar un seguro de transporte.

CFR es un Incoterm de uso exclusivamente marítimo que debe utilizarse, preferentemente, cuando el transporte marítimo se contrata en régimen de carga general o para grandes volúmenes de carga. Para mercancías que se transportan en contenedores es preferible utilizar otros Incoterms como FCA o CPT ya que los contenedores no se entregan a bordo de los buques sino en las terminales de los puertos.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE CFR

Tipo de transporte

Este Incoterm sólo puede usarse con transporte marítimo o por vías interiores navegables (ríos, canales o lagos). No se aconseja utilizar CFR cuando la mercancía se transporte en contenedor bien sea en contenedor completo con mercancía de un solo cliente (FCL – *Full Container Load*) o mercancía de varios clientes (LCL – *Less than Container Load*) ya que los contenedores se entregan normalmente en una terminal y no cargados en el buque. Además, ni el vendedor, ni el comprador tienen el control sobre cuando se carga la mercancía en el buque.

Las Reglas Incoterms 2020 aconsejan utilizar CPT en vez de CFR cuando la mercancía embarcada se transporta en contenedor.

Lugar de entrega y recepción de la mercancía

El vendedor debe entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque de su elección. Si bien en las Reglas Incoterms 2020 no se especifica claramente, cabe entender que la expresión «el vendedor debe entregar la mercancía colocándola a bordo del buque» incluye las tres acciones necesarias para colocar una mercancía en un buque: carga (subir la mercancía a bordo del buque, estiba (colocarla en la bodega o en la cubierta del buque) y trincaje (amarrarla para que no se desplace durante el trayecto. Es decir, cabe interpretar que en las tres acciones el riesgo recae sobre el vendedor, si bien las Reglas Incoterms 2020 no lo mencionan de forma explícita. Hasta que la mercancía no esté subida, colocada y amarrada en la bodega o en la cubierta del buque, el riesgo no se transmite al comprador

También se establece que la mercancía puede entregarse «proporcionando la mercancía así entregada». Esta expresión hace referencia a que la mercancía también puede entregarse con posterioridad a su puesta a disposición del comprador a bordo del buque, por ejemplo durante la travesía del transporte marítimo, de tal forma que el primer comprador pueda vendérsela a otro comprador utilizando la documentación de la operación que ya se ha iniciado. Este tipo de venta se utiliza en el comercio internacional de ciertos productos (materias primas, productos básicos, combustibles, etc.) que pueden venderse durante el tiempo que dura el transporte de la mercancía en alta mar.

El vendedor es el responsable de elegir el puerto de embarque y el buque que va a transportar la mercancía hasta el puerto designado en el país de destino. Si el comprador estuviera interesado en que la mercancía se embarcara en un determinado puerto deberá especificarlo en el contrato de compraventa.

La entrega debe hacerse en la fecha o plazo acordado. Si las partes así lo acuerdan, el comprador tendrá derecho a determinar una fecha o plazo para el embarque de

la mercancía, así como un punto concreto para recibir la mercancía en el puerto de destino.

El comprador tiene la obligación de recoger la mercancía que le entrega el transportista contratado por el vendedor en el puerto de destino, siempre que el vendedor le haya notificado debidamente en tiempo y forma.

Situación (carga/descarga) de la mercancía

La mercancía se entrega a bordo del buque preparada para su descarga. Por tanto, todos los costes y riesgos de la descarga de la mercancía en el puerto de destino son por cuenta del comprador excepto si en el contrato de transporte que realiza el vendedor se incluyen los costes de descarga. Esta situación es bastante habitual, ya que los operadores logísticos cuando operan con transporte marítimo suelen incluir en su ofertas la descarga en el puerto de destino por lo que es aconsejable que el vendedor aclare este aspecto cuando contrata el transporte. En el caso de que el vendedor contrate la descarga en el puerto de destino, no podrá reclamar al comprador la devolución de los costes de descarga, salvo que ambas partes así lo acuerden.

Documento de entrega

El documento que justifica la obligación de entrega es el conocimiento de embarque B/L con la mención «flete pagado» (*freight prepaid*), que significa que en el precio de venta de la mercancía se ha incluido el coste del flete.

El documento de transporte que justifica la entrega debe cumplir los siguientes requisitos:

- Incluir la mercancía objeto del contrato.
- Estar fechado dentro del plazo que se ha establecido para el embarque.
- Permitir al comprador que reclame la entrega de la mercancía al transportista en el puerto de destino.
- Permitir al comprador, salvo pacto en contrario, que venda la mercancía a otro comprador durante el trayecto marítimo desde el puerto de embarque al puerto de destino. En este caso, al tratarse de un documento negociable debe facilitarse al comprador un juego completo de originales para que pueda realizar la venta. Hay que señalar que el conocimiento de embarque marítimo SWB no cumple este requisito ya que no permite transmitir la posesión de la mercancía y, por tanto, no debe utilizarse con el Incoterm CFR.

Documentos de la operación de exportación/tránsito/importación

El vendedor tiene la obligación de suministrar al comprador los documentos que

acompañan a la mercancía (factura comercial y *packing list*). Asimismo, tiene que obtener todos los documentos necesarios para realizar el despacho de exportación (DUA de Exportación, licencia de exportación, inspección previa al embarque, y cualquier otro documento oficial que se necesite —certificados, autorizaciones, etc.—). El documento del transporte marítimo (conocimiento de embarque B/L) lo debe obtener el vendedor.

El vendedor también está obligado a proporcionar al comprador cualquier información, y ayudarle a obtener cualquier documento que sea necesario para realizar los trámites de tránsito aduanero e importación en el país de destino. El comprador deberá abonar al vendedor los gastos que haya realizado para obtener estas informaciones y documentos.

Si las partes así lo acuerdan o si fuera práctica habitual, los documentos que el vendedor debe facilitar al comprador podrán suministrarse por vía electrónica.

Contratación del transporte

Es el vendedor el que debe contratar el transporte marítimo desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino de la mercancía. Para la contratación del transporte el vendedor elegirá un ruta de transporte usual entre ambos puertos así como un tipo de buque que sea adecuado para el transporte de la mercancía.

Transmisión de riesgos en el transporte

El riesgo en el transporte de la mercancía se transmite una vez que la mercancía se ha entregado a bordo del buque en el puerto de embarque elegido por el vendedor. A partir de ese momento el comprador corre con todos los riesgos del transporte, incluyendo los riesgos que puedan producirse durante el transporte marítimo hasta la llegada de la mercancía al puerto de destino.

Para que se produzca la transmisión de riesgos en el transporte es necesario que la mercancía pueda ser identificada e individualizada como la mercancía objeto del contrato de compraventa. Asimismo, el vendedor debe comunicar al comprador de forma fehaciente que ha puesto la mercancía a su disposición a bordo del buque en el puerto de embarque.

Contratación del seguro de transporte

Ninguna de las dos partes tiene obligación ante la otra de contratar una póliza de seguro de transporte. No obstante, es aconsejable que bien el vendedor o el comprador contraten un seguro de transporte. En este sentido, ambas partes están obligadas a suministrar a la otra parte, a petición de ella, toda la información necesaria para que pueda contratar el seguro de transporte.

Si el comprador desea que la mercancía viaje hasta el lugar de destino cubierta con un seguro de transporte debe contratar él mismo el seguro, o utilizar el Incoterm CIF que es el equivalente a CFR pero con un seguro de transporte contratado por el vendedor y cuyo beneficiario es el comprador.

Requisitos de seguridad

El vendedor está obligado a cumplir con cualquier requisito de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega, bien sea si lo realiza con medios propios (normalmente camión) o lo contrata a un transportista.

Asimismo el vendedor tiene que cumplir con cualquier requisito de seguridad en el despacho aduanero de exportación y está obligado a proporcionar al comprador la información de la que disponga relativa a la seguridad, para el tránsito y el despacho aduanero de importación.

Despachos aduaneros de exportación, tránsito e importación

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación son por cuenta del vendedor.

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito e importación son por cuenta del comprador.

Reparto de costes entre comprador y vendedor

El vendedor asume los siguientes costes de la operación:

- Embalaje, verificación y marcado de la mercancía.
- Carga de la mercancía en el primer medio de transporte.
- Transporte interior hasta el lugar de entrega, en el puerto de embarque, en el país del vendedor, bien sea con un transportista contratado por el vendedor o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Cumplimiento de los requisitos de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación.
- Costes en el puerto de embarque (manipulación, almacenaje, carga en el buque).
- Transporte principal en el buque hasta el país de destino.

Por su parte, el comprador asume los siguientes costes de la operación:

- Seguro de transporte (si se contrata).
- Costes en el puerto de destino (descarga del buque, manipulación, almacenaje) —se excluyen los costes de descarga cuando sean por cuenta del vendedor según el contrato de transporte—.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación.
- Transporte interior desde el puerto de destino hasta las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador, vendedor, bien sea con un transportista contratado por el comprador o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Descarga de la mercancía en las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador.

Medios de pago

CFR se puede utilizar tanto con medios de pago simples como documentarios. No obstante, si la mercancía tiene cierto valor, normalmente en el crédito documentario se exigirá que vaya cubierta con un seguro de transporte y en este caso deberá usarse CIF que es el equivalente de CFR, pero con un seguro contratado por el vendedor a favor del comprador.

Cuando CFR se utiliza con créditos documentarios, el conocimiento de embarque B/L, además de ser el contrato de transporte, también sirve para transferir la posesión de la mercancía. En este sentido, el vendedor puede consignar en el conocimiento de embarque la cláusula «a la orden» (*to order*) con lo cual mantiene la posesión de la mercancía hasta que se produzca el pago. Por otra parte, hay que tener en cuenta que si se desea negociar la venta de la mercancía durante su transporte utilizando un crédito documentario no se podrá utilizar un conocimiento de embarque marítimo SWB ya que éste no se considera un documento negociable de acuerdo a los Usos y Reglas Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios (UCP 600).

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EL USO DE CFR

Existen antiguas denominaciones de este Incoterm que todavía se siguen utilizando, como C&F o C+F, pero que son incorrectas. El término que se debe utilizar de acuerdo a la normativa de Incoterms 2020 es CFR.

CFR es un Incoterm de uso exclusivamente marítimo que se sitúa entre FOB y CIF con alguna diferencia esencial con respecto a ellos:

- En relación a FOB: en CFR el vendedor asume la contratación y el coste del transporte marítimo mientras que en FOB lo asume el comprador.
- En relación a CIF: en CFR el vendedor no está obligado a contratar el seguro de transporte mientras que en CIF sí lo está.

Por otra parte, tanto en FOB como en CFR y CIF, el riesgo en el transporte de la mercancía se transmite de vendedor a comprador en el mismo lugar, es decir una vez que la mercancía se ha puesto a bordo del buque, en el puerto de embarque, en el país vendedor.

Para el transporte de mercancías en contenedores no es aconsejable utilizar CFR ya que los contenedores no se entregan cargados a bordo de un buque sino en las terminales de contenedores de los puertos. Tampoco se adecua al transporte de graneles y productos básicos ya que existen otros Incoterms como FAS que se ajustan más a las características de este tipo de mercancías. En el caso de mercancías de elevado valor (por ejemplo, maquinaria) sería preferible utilizar un Incoterm que obliga a la contratación de un seguro de transportes, como es CIF.

Para el comprador, CFR tiene el inconveniente de no haber intervenido en la elección del transportista ni del buque que va a transportar la carga y, en este sentido, debe estar muy al tanto del contrato de transporte. Si ambas partes se conocen y han realizado otras compraventas internacionales utilizando CFR lo más probable es que no surjan dificultades. Si se trata de primeras operaciones es aconsejable que el comprador sugiera al vendedor la contratación de un transportista determinado que tenga experiencia en el tráfico marítimo entre los dos países. En cualquier caso, para cubrirse de posibles riesgos, es deseable que el comprador realice un seguro sobre el transporte marítimo con la información que le facilite el vendedor.

Es aconsejable utilizar CFR en las siguientes operaciones:

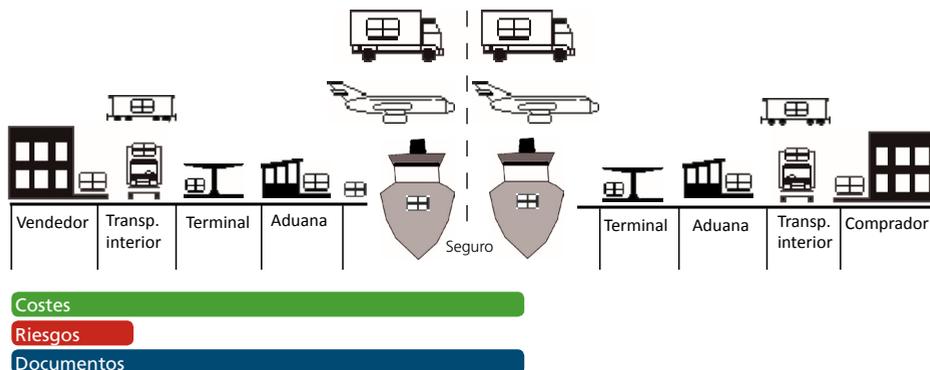
- En operaciones con transporte marítimo en las que el vendedor quiere situar la mercancía en un puerto del país del comprador, pero sin asumir el riesgo del transporte, ni el coste de contratar un seguro de transporte.
- En operaciones de carga general o de grandes volúmenes de mercancía que viajan por barco pero en las que no se utilizan contenedores ya que en ese caso debe utilizarse CPT.
- En operaciones con transporte marítimo en las que existe la posibilidad de vender la mercancía durante el trayecto, si bien dicha mercancía no va asegurada ya que en ese caso deberá utilizarse CIF.

CLAVES PARA UTILIZAR CFR

Tipo de transporte	Únicamente transporte por mar o vías interiores navegables. No es aconsejable para transporte multimodal (contenedores).
Lugar de entrega	A bordo del buque, en el puerto de destino designado, en el país del comprador.
Situación de la mercancía (carga/descarga)	A bordo del buque elegido por el vendedor.
Documento de entrega	Conocimiento de embarque B/L con la mención de «flete pagado» (<i>freight prepaid</i>).
Tipo de carga	Preferiblemente operaciones de carga general.
Contratación del transporte principal	Vendedor.
Contratación del seguro de transporte	No existe obligación por ninguna de las partes. No obstante, es aconsejable que el comprador lo contrate ya que es el que asume el riesgo en el transporte principal.
Transmisión de riesgos en el transporte	Una vez que la mercancía se ha colocado a bordo del buque, en el puerto elegido por el vendedor.
Inspección pre-embarque	Comprador, excepto si es por exigencia del país del vendedor en cuyo caso será por cuenta de éste.
Despacho de exportación	Vendedor.
Despacho de tránsito y de importación	Comprador.
Medio de pago a utilizar	Medios de pago simples (transferencia, orden de pago, cheque, etc.) y documentarios (crédito documentario y carta de crédito).

CIP

Carriage Insurance and Paid to (named place of destination)
Coste y Seguro Pagado hasta (lugar de destino designado)



CÓMO UTILIZAR CIP

En el Incoterm CIP el vendedor realiza la entrega de la mercancía en su propio país cuando la pone a disposición del transportista contratado por él mismo, si bien debe pagar además los costes del transporte internacional para llevar la mercancía hasta el lugar de destino en el país del comprador.

El comprador asume todos los riesgos que se produzcan una vez que la mercancía ha sido entregada al transportista en el país del vendedor. Si se utilizan transportistas sucesivos para llevar la mercancía hasta el lugar de destino, el riesgo se transmite cuando la mercancía se ha entregado al primer transportista.

Bajo el término CIP, el vendedor debe contratar un seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte internacional. Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima, si bien el beneficiario del seguro es el comprador. No obstante, el comprador tiene que tener en cuenta que en el término CIP se exige al vendedor, contratar un seguro de cobertura amplia (Cláusula A del Institute Cargo Clauses). No obstante, las partes pueden acordar la contratación de un seguro que ofrezca una cobertura menor (Cláusula C del Institute Cargo Clauses).

En este Incoterm el vendedor tiene que realizar los trámites y asumir los costes del despacho de aduanas de exportación, no así del despacho de tránsito y de importación que corresponden al comprador.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE CIP

Tipo de transporte

CIP puede usarse con cualquier tipo de transporte (terrestre, marítimo, aéreo) y, especialmente, con transporte multimodal (contenedores).

Lugar de entrega y recepción de la mercancía

El vendedor cumple con la obligación de entrega cuando pone la mercancía a disposición del transportista que el mismo ha contratado y en el lugar que ha elegido, generalmente en su propio país. Si entre vendedor y comprador no se acordara un lugar de entrega concreto, el vendedor podrá elegir el que más le convenga. La entrega debe hacerse en la fecha o plazo acordado.

Si hubiera varios transportistas que sucesivamente transportaran la mercancía hasta el lugar de destino, se entiende que la obligación de entrega se ha cumplido cuando se ha entregado la mercancía al primer transportista de la cadena. En cualquier caso, si las partes desean que la mercancía se entregue en un lugar posterior al de la entrega al primer transportista, deberán ponerse de acuerdo y especificarlo en el contrato de compraventa.

El comprador tiene la obligación de recoger la mercancía que le entrega el transportista contratado por el vendedor en el lugar de destino, siempre que el vendedor le haya notificado debidamente en tiempo y forma.

Situación (carga/descarga) de la mercancía

La mercancía se entrega cargada en el medio de transporte del transportista que ha contratado el vendedor. Por tanto, todos los costes y riesgos de la descarga de la mercancía en el lugar de destino son por cuenta del comprador.

No obstante, es habitual que el transportista contratado por el vendedor lleve a cabo la operación de descarga en el lugar de destino ya que le interesará tener sus medios de transporte (camiones, barcos, aviones) libres lo antes posible, por lo que la descarga se suele incluir en el porte (*terminal discharged*) que paga el vendedor. Es decir, la descarga en el lugar de destino, salvo en el caso del transporte marítimo, la suele pagar el vendedor, aunque de acuerdo a la reglas Incoterms 2020 sea por cuenta y riesgo del comprador.

Documento de entrega

La obligación de entrega se justifica con dos documentos:

- Documento de transporte: puede ser la carta de porte por carretera CMR, conocimiento de embarque B/L, conocimiento de embarque aéreo AWB, carta de porte por ferrocarril CIM o conocimiento de embarque multimodal FBL.
- Documento de seguro de transporte: póliza de seguro o certificado de seguro.

El documento de transporte que se utilice para justificar la entrega debe cumplir los siguientes requisitos:

- Incluir la mercancía objeto del contrato.
- Estar fechado dentro del plazo que se ha establecido para la carga o embarque.
- Permitir al comprador que reclame la entrega de la mercancía al transportista en el lugar de destino.
- Siempre que se acuerde entre las partes o fuera una práctica comercial habitual, el documento de transporte debe permitir al comprador la venta de la mercancía a otro comprador durante el trayecto desde el lugar de entrega hasta el lugar de destino. En el caso de ser un documento negociable —p. ej. conocimiento de embarque B/L— debe facilitarse al comprador un juego completo de originales para que pueda realizar la venta.

Documentos de la operación de exportación/tránsito/importación

El vendedor tiene la obligación de suministrar al comprador los documentos que acompañan a la mercancía (factura comercial y *packing list*). Asimismo, tiene que obtener todos los documentos necesarios para realizar el despacho de exportación (DUA de Exportación, licencia de exportación, inspección previa al embarque, y cualquier otro documento oficial que se necesite —certificados, autorizaciones, etc.—).

Los documentos de transporte (carta de porte por carretera CMR, conocimiento de embarque B/L, conocimiento de embarque aéreo AWB, carta de porte por ferrocarril CIM y conocimiento de embarque multimodal FBL) debe obtenerlos el vendedor.

El vendedor debe facilitar al comprador una copia de la póliza de seguro de transporte o del certificado de seguro para que tenga una prueba de que el seguro se ha contratado en las condiciones acordadas.

El vendedor también está obligado a proporcionar al comprador cualquier información, y ayudarle a obtener cualquier documento que sea necesario para realizar los trámites de tránsito aduanero e importación en el país de destino. El comprador deberá abonar al vendedor los gastos que haya realizado para obtener estas informaciones y documentos.

Si las partes así lo acuerdan o si fuera práctica habitual, los documentos que el vendedor debe facilitar al comprador podrán suministrarse por vía electrónica.

Contratación del transporte

Es el vendedor el que debe contratar el transporte desde el lugar de entrega acordado (si lo hay) hasta el lugar de destino designado. Para la contratación del transporte el vendedor elegirá una ruta de transporte usual entre ambos lugares así como un medio de transporte que sea adecuado para el tipo de mercancía que se transporta.

Transmisión de riesgos en el transporte

El riesgo en el transporte de la mercancía se transmite una vez que ésta se ha entregado al transportista contratado para transportarla hasta el lugar de destino designado. Si hubiera varios transportistas que participaran en el transporte de la mercancía, el riesgo se transfiere cuando la mercancía se entrega al primer transportista de la cadena. A partir de ese momento el comprador corre con todos los riesgos del transporte, incluyendo los riesgos que puedan producirse durante el transporte principal desde el lugar de entrega al lugar de destino designado.

Para que se produzca la transmisión de riesgos en el transporte es necesario que la mercancía pueda ser identificada e individualizada como la mercancía objeto del contrato de compraventa. Asimismo, el vendedor debe comunicar al comprador de forma fehaciente que ha puesto la mercancía a su disposición en el lugar de entrega.

Contratación del seguro de transporte

En el Incoterm CIP, el vendedor tiene la obligación de contratar a nombre del comprador una póliza de seguro de transporte que cubra, como mínimo, el trayecto desde el lugar de entrega hasta el lugar de destino designado – en la práctica lo que se contrata es un seguro sobre el transporte internacional.

El vendedor está obligado a contratar una póliza con cobertura amplia como la Cláusula A en la clasificación de pólizas del Institute Cargo Clauses (IUA/LMA). No obstante, las partes pueden acordar la contratación de un seguro que ofrezca una cobertura menor (Cláusula C del Institute Cargo Clauses).

El contrato de seguro de transportes que realice el vendedor debe cumplir los siguientes requisitos:

- Cubrir, como mínimo, el transporte de la mercancía desde el lugar de entrega hasta el lugar de destino designado.
- Cubrir, al menos, el precio del contrato de compraventa más un 10%, es decir, el importe asegurado debe ser el 110% del precio del contrato.

- Cubrir los riesgos previstos en la cláusula A del Institute Cargo Clauses (IUA/LMA) u otras cláusulas similares.
- Contratarse con una compañía aseguradora que tenga una buena reputación.
- Contratarse en la misma moneda del contrato de compraventa.
- Otorgar al beneficiario del seguro (el comprador) —o a otra persona física o jurídica que tenga interés asegurable sobre la mercancía— el derecho a reclamar directamente a la empresa aseguradora en caso de siniestro.

El vendedor tiene que proporcionar al comprador el documento (póliza o certificado de seguro) que justifique la contratación del seguro y en el que figuren todos los datos de la operación asegurada. Normalmente se utiliza un certificado en el que figura como asegurado el vendedor que luego endosa —cede el derecho que otorga el documento, es decir el seguro— al comprador en la parte posterior del original o en un espacio habilitado para ello.

Si el comprador lo solicita, el vendedor deberá contratar por cuenta y riesgo del comprador un seguro de mercancías que proporcione coberturas adicionales como pueden ser las Cláusula de Guerra o de Huelga todas ellas emitidas por el Institute Cargo Clauses (IUA/LMA).

Despachos aduaneros de exportación, tránsito e importación

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación son por cuenta del vendedor.

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación son por cuenta del comprador.

Requisitos de seguridad

El vendedor está obligado a cumplir con cualquier requisito de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega, bien sea si lo realiza con medios propios (normalmente camión) o lo contrata a un transportista.

Asimismo el vendedor tiene que cumplir con cualquier requisito de seguridad en el despacho aduanero de exportación y está obligado a proporcionar al comprador la información de la que disponga relativa a la seguridad, para el tránsito y el despacho aduanero de importación.

Reparto de costes entre comprador y vendedor

El vendedor asume los siguientes costes de la operación:

- Embalaje, verificación y marcado de la mercancía.
- Carga de la mercancía en el primer medio de transporte.
- Transporte interior hasta el lugar de entrega (terminal, puerto, aeropuerto) en el país del vendedor, bien sea con un transportista contratado por el vendedor o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Cumplimiento de los requisitos de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación.
- Costes a la salida (manipulación, carga, almacenaje) en terminal, puerto o aeropuerto, en el país del vendedor.
- Transporte principal hasta el país de destino.
- Seguro de transporte (coberturas mínimas) desde el lugar de entrega hasta el lugar de destino designado.

Por su parte, el comprador asume los siguientes costes de la operación:

- Costes a la llegada (descarga, manipulación, almacenaje) en terminal, puerto o aeropuerto, en el país del comprador. Se excluyen los costes de descarga cuando sean por cuenta del vendedor según el contrato de transportes.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación.
- Transporte interior desde la terminal, puerto, aeropuerto, hasta las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador, bien sea con un transportista contratado por el comprador o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Descarga de la mercancía en las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador.

Medios de pago

CIP puede utilizarse tanto con medios de pago simples como documentarios. Es muy útil para el crédito documentario ya que es el vendedor el que contrata el transporte y, por tanto, dispone del documento de transporte correspondiente (CMR, B/L, AWB o FBL) que puede entregar al comprador con el resto de la documentación para cumplir con las condiciones de pago del crédito. Por otra parte, el transporte que contrata el vendedor es hasta el punto de destino que figura en el Incoterm, que es el mismo que consta en el crédito documentario. Además, la mercancía va cubierta con un seguro de cobertura amplia (Cláusula A) que es uno de los requisitos que suele exigirse para la apertura de los créditos documentarios.

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EL USO DE CIP

CIP es un Incoterm cada vez más utilizado ya que la tendencia es que el vendedor ofrezca un mayor nivel de servicio al comprador y sitúe la mercancía en el país de destino. Por otra parte, tiene una gran versatilidad ya que puede utilizarse con cualquier medio de transporte y tipo de carga (general, completa y grupaje).

La única diferencia que CIP tiene con CPT es que en CIP el vendedor está obligado a contratar y pagar el seguro de transporte de la mercancía hasta el lugar de destino, si bien, el beneficiario del seguro y el que tendrá que reclamar la indemnización a la compañía de seguros en caso de siniestro es el comprador. Por tanto, antes de cerrar una operación con un Incoterm CIP, el comprador debe negociar que el seguro se formalice con una compañía aseguradora de primer orden y que sea pagadero en el país del comprador.

Según las reglas Incoterms 2020, para el Incoterm CIP el vendedor tiene la obligación de realizar una cobertura de seguro amplia; esta cobertura se corresponde con la Cláusula A del *Institute Cargo Clauses* de Londres (IUA/LMA). No obstante, las partes pueden acordar la contratación de un seguro que ofrezca una cobertura menor (Cláusula C del *Institute Cargo Clauses*). Este es el caso de mercancías de poco valor que se transportan por carretera y que la propia contratación del transporte a través de la Carta de Porte de Porte por Carretera CMR ya se incluye un seguro de transporte de aproximadamente 10e por kilo de carga.

Una ventaja que tiene el vendedor al utilizar CIP es que si bien coloca la mercancía en el país del comprador no tiene que realizar el despacho de importación, que en las aduanas de ciertos países es muy complejo. Sin embargo, al utilizar este Incoterm, facilita el despacho aduanero en el país de destino ya que el valor CIF (o su equivalente el CIP para distintos medios de transporte) es el que se utiliza en la mayoría de las aduanas para aplicar los aranceles e impuestos a la importación.

Para el comprador, CIP también es un Incoterm bastante favorable ya que le permite recibir la mercancía en su propio país y cubierta con un seguro de transportes, si bien el riesgo en el transporte internacional lo asume él.

Por otra parte, cuando el comprador utiliza CIP y realiza el pago coincidiendo con la entrega de la mercancía debe asegurarse de que el vendedor no pueda dar instrucciones al transportista para cambiar el destino de las mercancías. Para ello, los documentos de transporte (carta de porte por carretera CMR, conocimiento de embarque aéreo AWB o carta de porte por ferrocarril CIM) proporcionan al comprador un original o duplicado que sirve para impedir que el vendedor dé nuevas instrucciones al transportista. En el caso del conocimiento de embarque B/L no suele tener esa función preventiva, pero se permite incluir una «cláusula de no disposición» que impide al vendedor dar una orden al transportista para que entregue las mercancías a un tercero o en un lugar diferente al estipulado.

Es aconsejable utilizar CIP:

- Cuando el vendedor quiere prestar servicio al comprador, situando la mercancía en su país y cubierta con un seguro de transporte.
- En operaciones de transporte terrestre (camión) entre países cercanos en los que no existen aduanas y, por tanto, no es necesario realizar despachos de exportación e importación. En este caso CIP permite entregar en la fábrica o almacén del comprador. Sería el equivalente de DAP con la diferencia de que el riesgo del transporte lo asume el comprador.
- En operaciones por avión de mercancías de cierto valor y en las que existe un riesgo de cobro que justifica utilizar el crédito documentario como medio de pago. El vendedor entrega la documentación de la mercancía (incluyendo el conocimiento de embarque aéreo AWB) contra el pago del crédito documentario.
- En operaciones con transporte multimodal en las cuáles las mercancías viajan en contenedores con un único documento de transporte que es el conocimiento de embarque multimodal FBL. En estas situaciones, si el lugar de destino es un puerto, las reglas Incoterms 2020 aconsejan utilizar CIP en lugar de CIF.

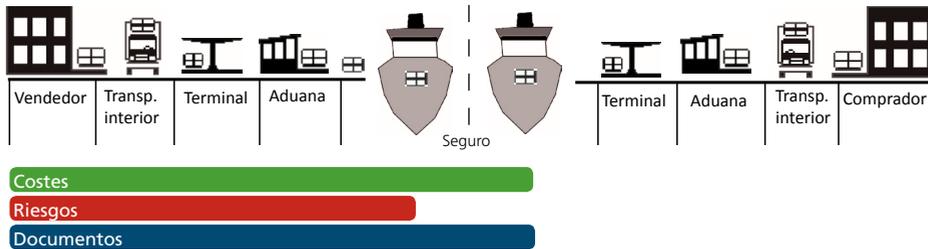
CLAVES PARA UTILIZAR CIP

Tipo de transporte	Cualquier tipo de transporte (terrestre, aéreo, marítimo) y, especialmente, transporte multimodal (contenedores).
Lugar de entrega	Distintos puntos de entrega en el país del comprador (centros de transporte, aeropuertos, puertos).
Situación de la mercancía (carga/descarga)	Cargada en el medio de transporte internacional contratado por el vendedor.
Documento de entrega	Documento de transporte (CMR, B/L, AWB, CIM o FBL), así como póliza o certificado de seguro de transporte.
Tipo de carga	Cualquier tipo de carga (general, completa y grupaje)
Contratación del transporte principal	Vendedor.
Contratación del seguro de transporte	El vendedor está obligado a contratar un seguro de cobertura amplia (Cláusula A del Institute Cargo Clauses) en el que figure como beneficiario el comprador
Transmisión de riesgos en el transporte	Cuando la mercancía se entrega al primer transportista contratado por el vendedor.
Inspección pre-embarque	Comprador, excepto si es por exigencia del país del vendedor en cuyo caso será por cuenta de éste.
Despacho de exportación	Vendedor.
Despacho de tránsito y de importación	Comprador.
Medio de pago a utilizar	Tanto simples (transferencia, orden de pago, cheque, etc.) como documentarios (crédito documentario y carta de crédito).

CIF

Cost, Insurance and Freight (named port of destination)

Coste, Seguro y Flete (puerto de destino designado)



CÓMO UTILIZAR CIF

En el Incoterm CIF la entrega de la mercancía se produce cuando ésta se pone a bordo del buque en el puerto de embarque, si bien el comprador asume también la contratación y el coste del transporte marítimo hasta el puerto de destino. Por tanto, es diferente el punto en el que se transmite el riesgo del transporte (puerto de embarque) del punto hasta el cual el vendedor asume los costes del transporte (puerto de destino).

Los gastos de terminal en el puerto de embarque y el despacho de exportación son por cuenta del vendedor. A diferencia del Incoterm CFR, el vendedor está obligado a contratar un seguro de transporte que cubra el trayecto desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino, por un valor del 110% del precio del contrato. A diferencia de CIP, en CIF el vendedor sólo está obligado a contratar un seguro con cobertura mínima similar a la Cláusula C en la clasificación de pólizas del Institute Cargo Clauses (IUA/LMA). El beneficiario de este seguro y, por tanto, el que tendrá que solicitar las indemnizaciones a la compañía aseguradora en caso de siniestro es el comprador.

CIF ha sido históricamente un Incoterm muy utilizado ya que, además de situar la mercancía en el país del comprador, el valor CIF es el que se utiliza en la mayoría de las aduanas para aplicar los aranceles e impuestos a la importación, lo cual facilita el despacho aduanero en el país de destino.

CIF se utiliza exclusivamente con transporte marítimo y, generalmente, para carga general o convencional, tanto para productos de consumo de valor medio como productos industriales de valor elevado. Si la mercancía viaja en contenedores las reglas Incoterms 2020 aconsejan utilizar CIP.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE CIF

Tipo de transporte

Este Incoterm sólo puede usarse con transporte marítimo o por vías interiores navegables (ríos, canales o lagos). No se aconseja utilizar CIF cuando la mercancía se transporte en contenedor bien sea en contenedor completo con mercancía de un solo cliente (FCL – *Full Container Load*) o mercancía de varios clientes (LCL – *Less than Container Load*) ya que los contenedores se entregan normalmente en una terminal y no cargados en el buque. Además, ni el vendedor, ni el comprador tienen el control sobre cuando se carga la mercancía en el buque.

Las Reglas Incoterms 2020 aconsejan utilizar CIP en vez de CIF cuando la mercancía embarcada se transporta en contenedor.

Lugar de entrega y recepción de la mercancía

El vendedor debe entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque de su elección. Si bien en las Reglas Incoterms 2020 no se especifica claramente, cabe entender que la expresión «el vendedor debe entregar la mercancía colocándola a bordo del buque» incluye las tres acciones necesarias para colocar una mercancía en un buque: carga (subir la mercancía a bordo del buque, estiba (colocarla en la bodega o en la cubierta del buque) y trincaje (amarrarla para que no se desplace durante el trayecto. Es decir, cabe interpretar que en las tres acciones el riesgo recae sobre el vendedor, si bien las Reglas Incoterms 2020 no lo mencionan de forma explícita. Hasta que la mercancía no esté subida, colocada y amarrada en la bodega o en la cubierta del buque, el riesgo no se transmite del vendedor al comprador.

También se establece que la mercancía puede entregarse «proporcionando la mercancía así entregada». Esta expresión hace referencia a que la mercancía también puede entregarse con posterioridad a su puesta a disposición del comprador a bordo del buque, por ejemplo durante la travesía del transporte marítimo, de tal forma que el primer comprador pueda vendérsela a otro comprador utilizando la documentación de la operación que ya se ha iniciado. Este tipo de venta se utiliza en el comercio internacional de ciertos productos (materias primas, productos básicos, combustibles, etc.) que pueden venderse durante el tiempo que dura el transporte de la mercancía en alta mar.

El vendedor es el responsable de elegir el puerto de embarque y el buque que va a transportar la mercancía hasta el puerto designado en el país de destino. Si el comprador estuviera interesado en que la mercancía se embarcara en un determinado puerto deberá especificarse en el contrato de compraventa.

La entrega debe hacerse en la fecha o plazo acordado. Si las partes así lo acuerdan, el comprador tendrá derecho a determinar una fecha o plazo para el embarque de la mer-

cancia, así como un punto concreto para recibir la mercancía en el puerto de destino.

El comprador tiene la obligación de recoger la mercancía que le entrega el transportista contratado por el vendedor en el puerto de destino, siempre que el vendedor le haya notificado debidamente en tiempo y forma.

Situación (carga/descarga) de la mercancía

La mercancía se entrega a bordo del buque preparada para su descarga. Por tanto, todos los costes y riesgos de la descarga de la mercancía en el puerto de destino son por cuenta del comprador excepto si en el contrato de transporte que realiza el vendedor se incluyen los costes de descarga. Esta situación es bastante habitual, ya que los operadores logísticos cuando operan con transporte marítimo suelen incluir en su ofertas la descarga en el puerto de destino por lo que es aconsejable que el vendedor aclare este aspecto cuando contrata el transporte. En el caso de que el vendedor contrate la descarga en el puerto de destino, no podrá reclamar al comprador la devolución de los costes de descarga, salvo que ambas partes así lo acuerden.

Documento de entrega

La obligación de entrega se justifica con dos documentos: el documento de transporte marítimo y la póliza de seguro de transportes. El primero es el conocimiento de embarque B/L con la mención «flete pagado» (*freight prepaid*), que significa que en el precio de venta de la mercancía se ha incluido el coste del flete. La contratación de la póliza de seguro de transporte se justifica mediante un certificado de seguro de transporte.

El documento de transporte que justifica la entrega debe cumplir los siguientes requisitos:

- Incluir la mercancía objeto del contrato.
- Estar fechado dentro del plazo que se ha establecido para el embarque.
- Permitir al comprador que reclame la entrega de la mercancía al transportista en el puerto de destino.
- Permitir al comprador, salvo pacto en contrario, que venda la mercancía a otro comprador durante el trayecto marítimo desde el puerto de embarque al puerto de destino. En este caso, al tratarse de un documento negociable debe facilitarse al comprador un juego completo de originales para que pueda realizar la venta. Hay que señalar que el conocimiento de embarque marítimo SWB no cumple este requisito ya que no permite transmitir la posesión de la mercancía y, por tanto, no debe utilizarse con el Incoterm CIF.

Documentos de la operación de exportación/tránsito/importación

El vendedor tiene la obligación de suministrar al comprador los documentos que

acompañan a la mercancía (factura comercial y *packing list*). Asimismo, tiene que obtener todos los documentos necesarios para realizar el despacho de exportación (DUA de Exportación, licencia de exportación, inspección previa al embarque, y cualquier otro documento oficial que se necesite —certificados, autorizaciones, etc.—). El documento de transporte marítimo (conocimiento de embarque B/L) debe obtenerlo el vendedor.

El vendedor debe facilitar al comprador una copia de la póliza de seguro de transporte o del certificado de seguro para que tenga una prueba de que el seguro se ha contratado en las condiciones acordadas.

El vendedor también está obligado a proporcionar al comprador cualquier información y ayudarlo a obtener cualquier documento que sea necesario para realizar los trámites de tránsito aduanero e importación en el país de destino. El comprador deberá abonar al vendedor los gastos que haya realizado para obtener estas informaciones y documentos.

Si las partes así lo acuerdan o si fuera práctica habitual, los documentos que el vendedor debe facilitar al comprador podrán suministrarse por vía electrónica.

Contratación del transporte

Es el vendedor el que debe contratar el transporte marítimo desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino de la mercancía. Para la contratación del transporte el vendedor elegirá un ruta de transporte usual entre ambos puertos así como un tipo de buque que sea adecuado para el transporte de la mercancía.

Transmisión de riesgos en el transporte

El riesgo en el transporte de la mercancía se transmite una vez que ésta se ha entregado a bordo del buque en el puerto de embarque elegido por el vendedor. A partir de ese momento el comprador corre con todos los riesgos del transporte, incluyendo los riesgos que puedan producirse durante el transporte marítimo hasta la llegada de la mercancía al puerto de destino.

Para que se produzca la transmisión de riesgos en el transporte es necesario que la mercancía pueda ser identificada e individualizada como la mercancía objeto del contrato de compraventa. Asimismo, el vendedor debe comunicar al comprador de forma fehaciente que ha puesto la mercancía a su disposición a bordo del buque en el puerto de embarque.

Contratación del seguro de transporte

En el Incoterm CIF, el vendedor tiene la obligación de contratar a nombre del comprador una póliza de seguro de transporte que cubra, como mínimo, el trayecto desde

el lugar de entrega hasta el lugar de destino designado. No obstante el vendedor sólo está obligado a contratar una póliza con cobertura mínima, lo que se conoce como Cláusula C en la clasificación de pólizas del Institute Cargo Clauses (IUA/LMA). Si el comprador desea una mayor cobertura deberá acordarlo expresamente con el vendedor o realizar su propio contrato de seguro.

El contrato de seguro de transporte que realice el vendedor debe cumplir los siguientes requisitos:

- Cubrir, como mínimo, el transporte de la mercancía desde el lugar de entrega (puerto de embarque) hasta el lugar de destino designado (puerto de destino).
- Cubrir, al menos, el precio del contrato de compraventa más un 10%, es decir, el importe asegurado debe ser el 110%.
- Cubrir, al menos, los riesgos previstos en la Cláusula C del *Institute Cargo Clauses* (IUA/LMA) u otras cláusulas similares.
- Contratarse con una compañía aseguradora que tenga una buena reputación.
- Contratarse en la misma moneda del contrato de compraventa.
- Otorgar al beneficiario del seguro (el comprador) —o a otra persona física o jurídica que tenga interés asegurable sobre la mercancía— el derecho a reclamar directamente a la empresa aseguradora en caso de siniestro.

El vendedor tiene que proporcionar al comprador el documento (póliza o certificado de seguro) que justifique la contratación del seguro y en el que figuren todos los datos de la operación asegurada. Normalmente se utiliza un certificado en el que figura como asegurado el vendedor que luego endosa —cede el derecho que otorga el documento, es decir el seguro— al comprador en la parte posterior del original o en un espacio habilitado para ello.

Si el comprador lo solicita, el vendedor deberá contratar por cuenta y riesgo del comprador un seguro de transporte que proporcione coberturas adicionales a las que se establecen en la contratación obligatoria del seguro. Estas coberturas pueden ser las que suministran las Cláusulas A u otras como las Cláusula de Guerra o de Huelga todas ellas emitidas por el Institute Cargo Clauses (IUA/LMA).

Despachos aduaneros de exportación, tránsito e importación

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación son por cuenta del vendedor.

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito e importación son por cuenta del comprador.

Requisitos de seguridad

El vendedor está obligado a cumplir con cualquier requisito de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega, bien sea si lo realiza con medios propios (normalmente camión) o lo contrata a un transportista.

Asimismo el vendedor tiene que cumplir con cualquier requisito de seguridad en el despacho aduanero de exportación y está obligado a proporcionar al comprador la información de la que disponga relativa a la seguridad, para el tránsito y el despacho aduanero de importación.

Reparto de costes entre comprador y vendedor

El vendedor asume los siguientes costes de la operación:

- Embalaje, verificación y marcado de la mercancía.
- Carga de la mercancía en el primer medio de transporte.
- Transporte interior hasta el lugar de entrega, en el puerto de embarque, en el país del vendedor, bien sea con un transportista contratado por el vendedor o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Cumplimiento de los requisitos de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación.
- Costes en el puerto de embarque (manipulación, almacenaje, carga en el buque).
- Transporte principal en el buque hasta el país de destino.
- Seguro de transporte (coberturas mínimas) desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino.

Por su parte, el comprador asume los siguientes costes de la operación:

- Costes en el puerto de destino (descarga, manipulación, almacenaje). Se excluyen los costes de descarga cuando sean por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito e importación.
- Transporte interior desde el puerto de destino hasta las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador, bien sea con un transportista contratado por el comprador o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Descarga de la mercancía en las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador.

Medios de pago

CIF se puede utilizar, tanto con medios de pago simples como documentarios. Es muy útil para el crédito documentario ya que es el vendedor el que contrata el transporte marítimo y, por tanto, dispone del conocimiento de embarque B/L que puede entregar al comprador con el resto de la documentación para cumplir con las condiciones del pago del crédito. Además, el transporte marítimo que contrata el vendedor es hasta el puerto de destino que figura en el Incoterm, que es el mismo que consta en el crédito documentario.

Por otra parte, el conocimiento de embarque B/L, además de ser el contrato de transporte, también sirve para transferir la posesión de la mercancía. En este sentido, el vendedor puede consignar en el conocimiento de embarque la cláusula «a la orden» (*to order*) con lo cual mantiene la posesión de la mercancía hasta que se produzca el pago. Por otra parte, hay que tener en cuenta que si se desea negociar la venta de la mercancía durante su transporte utilizando un crédito documentario no se podrá utilizar un conocimiento de embarque marítimo SWB ya que éste no se considera un documento negociable de acuerdo a los Usos y Reglas Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios (UCP 600).

No obstante para utilizar CIF con crédito documentario tendrá que contratarse un seguro de transporte con una cobertura amplia (Cláusula A del Institute Cargo Clauses) ya que es un requisito que suelen exigir los bancos para la apertura de un crédito documentario.

CIF

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EL USO DE CIF

Mediante el Incoterm CIF, el vendedor lleva a cabo una parte importante de la logística internacional ya que asume el coste y la gestión del transporte hasta el puerto de destino en el país del comprador. Por otra parte, si realiza habitualmente exportaciones mediante transporte marítimo se puede beneficiar de tarifas más reducidas o descuentos por volumen en la contratación con transitarios y operadores logísticos. Estos beneficios los puede trasladar a sus precios con lo que mejorará la competitividad de sus ofertas o bien incluirlos en su margen comercial lo que redundará en una mayor rentabilidad de las exportaciones.

Por otra parte, si bien el vendedor no realiza el despacho de importación, de alguna manera lo facilita ya que la mayoría de legislaciones aduaneras aplican los aranceles e impuestos de aduanas sobre valores CIF que ya están calculados en la documentación (factura comercial) que debe facilitar al comprador para que éste realice los trámites de importación.

El aspecto diferencial de CIF en relación a otros Incoterms es que si bien es el vendedor el que contrata y paga el seguro, el beneficiario del mismo es el comprador. Por tanto, antes de cerrar una operación con un Incoterm CIF, el comprador debe negociar que el seguro se formalice con una compañía aseguradora de primer orden y que sea pagadero en el país del comprador.

Según las reglas Incoterms 2020 para el Incoterm CIF el vendedor tiene la obligación de realizar una cobertura de seguro mínima; esta cobertura se corresponde con la Cláusula C del Institute Cargo Clauses de Londres (IUA/LMA). No obstante si la mercancía es de cierto valor —en realidad para cualquier mercancía manufacturada— el comprador debe exigir que se contrate la cobertura máxima (Cláusula A). Normalmente, el comprador podrá exigir estas condiciones si se utiliza el crédito documentario como forma de pago. Si no se llega a un acuerdo en cuanto a la cobertura del seguro, el comprador siempre tiene la posibilidad de contratar por su cuenta un seguro adicional.

CIF se utiliza exclusivamente con transporte marítimo y, generalmente, para productos de carga general, tanto productos de consumo de valor medio como productos industriales (maquinaria) de valor elevado.

No es aconsejable utilizar CIF para mercancías que se transportan en contenedores —bien sea en la modalidad de FCL (*Full Container Load*) o LCL (*Less than Container Load*)— ya que los contenedores se entregan en las terminales de los puertos y no cargados a bordo del buque como se establece en el Incoterm CIF. Para estos casos las reglas Incoterms 2020 aconsejan utilizar CIP.

Es aconsejable utilizar CIF en los siguientes casos:

- Exportaciones de empresas que ya tienen experiencia en contratar y gestionar operaciones de transporte marítimo y, por tanto, es preferible que la contratación de dicho transporte la realice el vendedor.
- Exportaciones en las que el vendedor puede obtener un precio del transporte marítimo (flete) más barato que el comprador debido a su volumen de contratación anual o a la ruta de transporte de que se vaya a utilizar.
- Operaciones de carga general o de grandes volúmenes de mercancía que viajan por barco pero en las que no se utilizan contenedores ya que en ese caso debe utilizarse CIP.
- Operaciones con transporte marítimo en las que por el valor de las mercancías o por exigencias del comprador es necesario contratar un seguro de transporte que cubra la mercancía entre el puerto de embarque y el puerto de destino.
- Operaciones con transporte marítimo en las que existe la posibilidad de vender la mercancía durante el trayecto, y dicha mercancía va asegurada ya que si no se contrata un seguro de transportes debe utilizarse CFR.
- Operaciones con transporte marítimo en las que el vendedor quiere situar la mercancía en un puerto del país del comprador, pero sin asumir el riesgo del transporte ni la descarga en destino en cuyo caso debe utilizarse DPU.

VARIANTES DE CIF

Existen tres variantes de CIF que, en alguna ocasión, pueden encontrarse en el comercio internacional:

- CIF descargada (*landed*): el vendedor asume los costes y riesgos de la descarga de la mercancía en el puerto de destino.
- CIF despachada (*cleared*): el vendedor asume los trámites y costes del despacho de importación en el país de destino.
- CIF máxima cobertura (*maximum cover*): el vendedor contrata a favor del comprador una cobertura de seguro del transporte internacional con Cláusula A del Institute Cargo Clauses más una Cláusula de Guerra y una Cláusula de Huelga.

No obstante, la normativa de Incoterms 2020 aconseja que en el caso de utilizar alguna variante se especifique claramente en el contrato de compraventa cómo se asignan entre las partes los costes y riesgos a los que se refiere la variante.

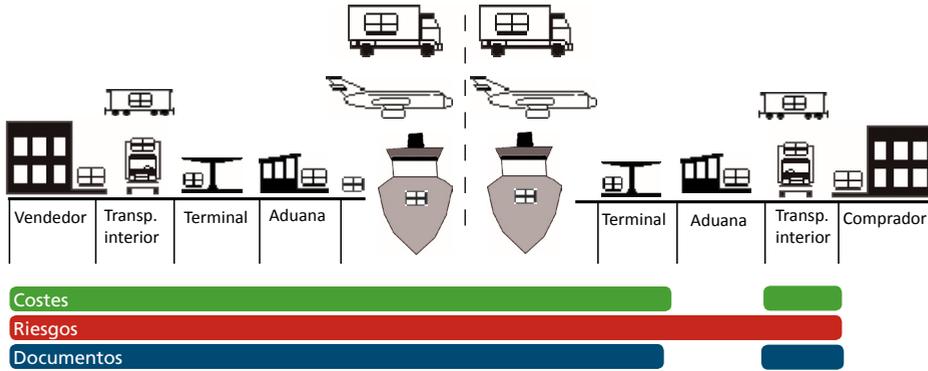
CLAVES PARA UTILIZAR CIF

Tipo de transporte	Únicamente transporte por mar o vías interiores navegables. No es aconsejable para transporte multimodal (contenedores).
Lugar de entrega	A bordo del buque, en el puerto de destino designado, en el país del comprador.
Situación de la mercancía (carga/descarga)	A bordo del buque elegido por el vendedor.
Documento de entrega	Conocimiento de embarque B/L con la mención de «flete pagado» (<i>freight prepaid</i>) y póliza o certificado de seguro de transporte.
Tipo de carga	Preferiblemente operaciones de carga general.
Contratación del transporte principal	Vendedor.
Contratación del seguro de transporte	El vendedor está obligado a contratar un seguro de transporte en el que figure como beneficiario el comprador. Únicamente se exige un seguro con cobertura mínima (Cláusula C del Institute Cargo Clauses).
Transmisión de riesgos en el transporte	Una vez que la mercancía se ha colocado a bordo del buque, en el puerto elegido por el vendedor.
Inspección pre-embarque	Comprador, excepto si es por exigencia del país del vendedor en cuyo caso será por cuenta de éste.
Despacho de exportación	Vendedor.
Despacho de tránsito y de importación	Comprador.
Medio de pago a utilizar	Tanto simples (transferencia, orden de pago, cheque, etc.) como documentarios (crédito documentario y carta de crédito).

DAP

Delivered at Place (insert named place of destination)

Entregada en Lugar (incluir el lugar de destino designado)



CÓMO UTILIZAR DAP

En el Incoterm DAP el vendedor entrega la mercancía, sin descargar, en el lugar de destino acordado en el país del comprador. La transmisión de riesgos en el transporte se produce en el mismo lugar en el que se entrega la mercancía.

El lugar de entrega puede ser las propias instalaciones del comprador o un lugar en el interior del país de destino, como por ejemplo, una fábrica que va a utilizar la mercancía suministrada o un almacén desde el que se va a distribuir.

En este Incoterm el vendedor tiene que realizar los trámites y asumir los costes del despacho de aduanas de exportación y de tránsito, no así los del despacho de importación que corresponden al comprador. En el caso de que el vendedor realizara también el despacho de importación debe utilizarse el Incoterm DDP.

Este Incoterm es muy útil para ventas entre países de una misma zona económica (por ejemplo, la Unión Europea) en las que se quiere entregar la mercancía en las instalaciones del comprador y no hay que realizar el despacho de importación.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE DAP

Tipo de transporte

DAP puede usarse con cualquier tipo de transporte (terrestre, marítimo, aéreo) y, también, con transporte multimodal (contenedores).

Lugar de entrega y recepción de la mercancía

El vendedor debe entregar la mercancía en el lugar de destino acordado, normalmente las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador o un punto cercano. Si no se acuerda un punto específico, el vendedor puede elegir el que más le convenga. La entrega debe hacerse en la fecha o plazo acordado.

El comprador tiene la obligación de recoger la mercancía que le entrega el transportista contratado por el vendedor en el lugar destino acordado siempre que el vendedor le haya notificado debidamente en tiempo y forma.

Situación (carga/descarga) de la mercancía

La mercancía se entrega preparada para descargarse del medio de transporte contratado por el vendedor que la ha transportado hasta en lugar de destino. Por tanto, todos los costes y riesgos de la descarga de la mercancía en lugar de destino son por cuenta del comprador.

Si en el contrato de transporte los costes de la descarga son por cuenta del vendedor, éste no podrá reclamar al comprador su devolución, salvo que ambas partes así lo acuerden.

Documento de entrega

El vendedor debe entregar al comprador un documento que le permita proceder a la recepción de la mercancía en el lugar de destino. Normalmente ese documento será un albarán de entrega del transportista del vendedor que deberá ser firmado por el propio comprador (si la mercancía se entrega en sus instalaciones) o por su transportista (si la mercancía se entrega en otro punto del país de destino).

Documentos de la operación de exportación/tránsito/importación

El vendedor tiene la obligación de suministrar al comprador los documentos que acompañan a la mercancía (factura comercial y *packing list*). Asimismo, tiene que obtener todos los documentos necesarios para realizar el despacho de exportación y de tránsito (DUA de Exportación, licencia de exportación, inspección previa

al embarque, y cualquier otro documento oficial que se necesite —certificados, autorizaciones, etc.—). Los documentos de transporte (CMR, B/L, SWB, AWB, CIM o FBL) debe obtenerlos el vendedor.

El vendedor también está obligado a proporcionar al comprador cualquier información, y ayudarle a obtener cualquier documento que sea necesario para las operaciones de tránsito e importación. El comprador deberá abonar al vendedor los gastos que haya realizado para obtener estas informaciones y documentos.

Si las partes así lo acuerdan o si fuera práctica habitual, los documentos que el vendedor debe facilitar al comprador podrán suministrarse por vía electrónica.

Contratación del transporte

Es el vendedor el que debe contratar el transporte hasta el lugar destino acordado. Este transporte incluye tanto el transporte interior en el país del vendedor como el transporte internacional, así como el transporte interior hasta el lugar de destino en el país del comprador.

Transmisión de riesgos en el transporte

El riesgo en el transporte de la mercancía se transmite una vez que la mercancía se ha puesto a disposición del comprador preparada para la descarga, en el lugar de entrega. Por tanto, los riesgos en la descarga de la mercancía en el lugar de entrega son por cuenta del comprador.

Para que se produzca la transmisión de riesgos en el transporte es necesario que la mercancía pueda ser identificada e individualizada como la mercancía objeto del contrato de compraventa. Asimismo, el vendedor debe comunicar al comprador de forma fehaciente que ha puesto la mercancía a su disposición en el lugar de entrega.

Contratación del seguro de transporte

Ninguna de las dos partes tiene obligación ante la otra de contratar una póliza de seguro de transporte. No obstante, es aconsejable que el vendedor contrate un seguro de transporte ya que es él quien asume el riesgo.

Despachos aduaneros de exportación, tránsito e importación

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación y de tránsito son por cuenta del vendedor.

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de tránsito y de importación son por cuenta del comprador.

Requisitos de seguridad

El vendedor está obligado a cumplir con cualquier requisito de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega, bien sea si lo realiza con medios propios (normalmente camión) o lo contrata a un transportista.

Asimismo el vendedor tiene que cumplir con cualquier requisito de seguridad en el despacho aduanero de exportación y de tránsito, y está obligado a proporcionar al comprador la información de la que disponga relativa a la seguridad para el despacho aduanero de importación.

Reparto de costes entre comprador y vendedor

El vendedor asume los siguientes costes de la operación:

- Embalaje, verificación y marcado de la mercancía.
- Carga de la mercancía en el primer medio de transporte.
- Transporte interior hasta el lugar de entrega (terminal, puerto, aeropuerto) en el país del vendedor, bien sea con un transportista contratado por el vendedor o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Cumplimiento de los requisitos de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación y de tránsito.
- Costes a la salida (manipulación, carga, almacenaje) en la terminal, en el país del vendedor.
- Transporte principal hasta el país de destino.
- Seguro de transporte (si se contrata).
- Costes a la llegada (manipulación, descarga, almacenaje) en el lugar de entrega, en el país del comprador.
- Transporte interior hasta el lugar de entrega en el país del comprador.

Por su parte, el comprador asume los siguientes costes de la operación:

- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de importación.
- Transporte interior (si lo hay) desde el lugar de entrega en el país del comprador hasta sus instalaciones (fábrica o almacén), bien sea con un transportista contratado por el comprador o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Descarga de la mercancía en las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador.

Medios de pago

DAP, al igual que los otros dos Incoterms en los cuales la mercancía se entrega en destino (DPU y DDP) debe utilizarse con medios de pago simples. En el caso de utilizar un crédito documentario debería pedirse un documento —normalmente un albarán de entrega del transportista contratado por el vendedor, firmado por el transportista del comprador o por el propio comprador— que acreditara la recepción de la mercancía en destino, por lo que el vendedor depende de la agilidad y eficacia del transportista para obtener ese documento y proceder al cobro del crédito documentario. Además, en el caso de transporte marítimo se producirá un retraso de varias semanas para completar la documentación que permita cobrar el crédito documentario.

Por otra parte, si en el crédito documentario no se pide un documento que acredite la recepción de la mercancía en destino, el vendedor podría cobrar el crédito con los documentos generados en origen (factura, *packing list*, certificado de origen, documento de transporte, etc.), pero en el caso de que la mercancía no llegara en tiempo y forma a destino, el comprador no estaría obligado al pago del crédito documentario y, por tanto, surgiría un conflicto una vez que el vendedor ya habría cobrado el crédito.

En definitiva, si se va a utilizar como medio de pago de la operación un crédito documentario es aconsejable utilizar Incoterms como CIP o CIF en los cuales el vendedor controla el documento de transporte que sirve para justificar la entrega y, además, permiten cobrar el crédito documentario una vez que la mercancía se ha entregado al transportista internacional en el país de origen.

DAP

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EL USO DE DAP

DAP permite entregar la mercancía en destino, es decir, en el país del comprador, bien sea en sus propias instalaciones o en alguna punto o ciudad próxima que tenga buenas conexiones de transporte con el destino final de la mercancía.

Como la entrega se produce en algún punto del interior del país de destino, hay que tener en cuenta que es necesario que el comprador realice los trámites del despacho y el pago de los impuestos de importación, para poder cumplir con las condiciones de entrega convenidas. Por tanto, cuando se vende en países con aduanas hay que tener confianza en el que comprador va a realizar los trámites de importación adecuadamente de tal forma que no se produzca retraso en la entrega.

En cualquier caso este Incoterm es más adecuado para ventas entre países de la misma zona económica en la que no hay aduanas y, por tanto, no es necesario que el comprador realice el despacho de importación. Si se utiliza en países para los cuáles hay que hacer despacho de aduanas existe la posibilidad de que el despacho se retrase y en ese caso los costes de almacenamiento de la mercancía son por cuenta del vendedor.

También hay que tener en cuenta que si el vendedor contrata servicios logísticos en el país de destino (transportes, seguros, almacenaje, manipulación de la mercancías, etc.), lo más probable es que los impuestos indirectos (IVA) de estos servicios no se puedan deducir fiscalmente o, bien, su recuperación sea muy costosa y difícil.

En relación a los otros dos Incoterms en los cuales la mercancía se entrega en destino, como son DPU y DDP, la principal diferencia que DAP tiene con ellos es que:

- En DAP la mercancía se entrega preparada, sin descargar, en un punto que no sea terminal de transportes, mientras que en DPU la mercancía se entrega descargada en una terminal de transportes.
- En DAP el despacho de importación lo realiza el comprador mientras que en DDP lo realiza el vendedor.

Es aconsejable utilizar el Incoterm DAP en las siguientes operaciones:

- Ventas entre países sin aduanas, preferiblemente de cargas completas (camiones completos o contenedores) en las que se quiere entregar la mercancía en las instalaciones del comprador.
- Ventas entre países sin aduanas en las que se quiere entregar la mercancía en un punto interior del país de destino (fábrica o almacén de un tercero distinto al comprador), en las que no se desea realizar la descarga en destino ya que en ese caso habría que utilizar DPU.
- Ventas entre países con aduanas en los que se tiene experiencia y confianza en que el comprador va a realizar adecuadamente los trámites de importación y con ello no se va a dificultar la entrega de la mercancía en un punto interior del país.
- Ventas de mercancías de alto valor (joyas, bienes de equipo, plantas llave en mano) en las que es preferible que el vendedor no sólo contrate, sino que sea el beneficiario del seguro de transporte para que pueda gestionar las indemnizaciones en caso de siniestro, a diferencia del Incoterm CIP en el cuál es el comprador el que asume el riesgo del transporte internacional y, por tanto, el que tiene que realizar la reclamación a la compañía de seguros.

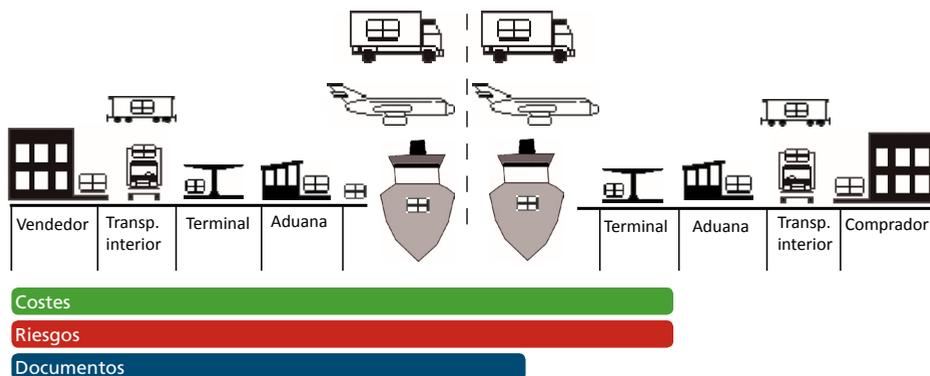
CLAVES PARA UTILIZAR DAP

Tipo de transporte	Cualquier tipo de transporte (terrestre, aéreo, marítimo) y, especialmente, transporte multimodal (contenedores).
Lugar de entrega	a) En las propias instalaciones del comprador en el país de destino. b) En un punto interior del país de destino, indicado por el comprador, como por ejemplo una fábrica o almacén de un tercero, distinto del comprador.
Situación de la mercancía (carga/descarga)	Sin descargar, en el medio de transporte que ha contratado el vendedor para llevar la mercancía hasta el lugar de entrega.
Documento de entrega	a) Albarán de entrega del transportista del vendedor firmado por comprador b) Albarán de entrega del transportista del vendedor firmado por el transportista del comprador.
Tipo de carga	Cargas completas (camiones completos, contenedores) y grupaje.
Contratación del transporte principal	Vendedor.
Contratación del seguro de transporte	No existe obligación por ninguna de las partes. No obstante, es aconsejable que el comprador lo contrate ya que es el que asume el riesgo en el transporte principal.
Transmisión de riesgos en el transporte	Cuando la mercancía se entrega preparada para la descarga del medio de transporte en el lugar acordado.
Despacho de exportación y de tránsito	Vendedor.
Despacho de importación	Comprador
Medio de pago a utilizar	Simple (transferencia bancaria, orden de pago, cheque, etc.).

DPU

Delivered at Place Unloaded (insert name place of destination)

Entregada en Lugar Descargada (insertar el lugar de destino designado)



CÓMO UTILIZAR DPU

Este Incoterm se crea por primera vez en la versión de los Incoterms 2020. Asume las mismas funciones y obligaciones del Incoterm DAT (*Delivered At Terminal*) que desaparece.

En el Incoterm DPU el vendedor entrega la mercancía descargada, preferentemente en lugares de destino en el país de comprador que tenga medios para realizar la descarga. Estos lugares son terminales de transporte (terrestres, aéreas, marítimas), infraestructuras logísticas (puertos, aeropuertos, estaciones de ferrocarril) o instalaciones similares como muelles, almacenes, depósitos y zonas francas.

Debido a los diferentes lugares de entrega que permite este Incoterm es importante que se especifique claramente el punto concreto que se elige para realizar la entrega y que el contrato de transporte internacional que realiza el vendedor se ajuste a esa elección.

DPU es el único Incoterm en el que la mercancía se entrega descargada en el lugar de destino. A su vez, la única diferencia entre el DPU y DAP es que mientras que en DPU la mercancía se entrega descargada en DAP se entrega preparada para la descarga.

En el caso de que el vendedor realice el transporte desde la terminal de entrega hasta otro lugar en el país del comprador —por ejemplo sus instalaciones (fábrica o almacén)— debe utilizar DAP o DDP.

En este Incoterm el vendedor tiene que realizar los trámites y asumir los costes del despacho de aduanas de exportación y de tránsito, no así los del despacho de importación que corresponden al comprador.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE DPU

Tipo de transporte

DPU puede usarse con cualquier tipo de transporte (terrestre, marítimo, aéreo) y, especialmente, con transporte multimodal (contenedores).

Lugar de entrega y recepción de la mercancía

El vendedor debe entregar la mercancía en un lugar que cuente con instalaciones para realizar la descarga de la mercancía, como terminales de transporte (terrestres, aéreas, marítimas), infraestructuras logísticas (puertos, aeropuertos, estaciones de ferrocarril) o instalaciones similares como muelles, almacenes, depósitos y zonas francas. Si no se acordara una terminal específica, el vendedor puede elegir la terminal en el puerto o lugar de destino que más le convenga. La entrega debe hacerse en la fecha o plazo acordado.

El comprador tiene la obligación de recoger la mercancía que le entrega el transportista contratado por el vendedor en la terminal designada del puerto o lugar de destino siempre que el vendedor le haya notificado debidamente en tiempo y forma.

Situación (carga/descarga) de la mercancía

La mercancía se entrega descargada del medio de transporte que ha contratado el vendedor para llevarla hasta el puerto o lugar de destino. Por tanto, todos los costes y riesgos de la descarga de la mercancía en la terminal del puerto al lugar de destino son por cuenta del vendedor.

Documento de entrega

El vendedor debe entregar al comprador un documento que le permita proceder a la recepción de la mercancía en el lugar de destino. Normalmente ese documento será un albarán de entrega del transportista del vendedor que deberá ser firmado por el transportista del comprador. En el caso de que la entrega se realice en un puerto, también puede utilizarse un conocimiento de embarque B/L con la mención *discharged* (descargada).

Documentos de la operación de exportación/tránsito/importación

El vendedor tiene la obligación de suministrar al comprador los documentos que acompañan a la mercancía (factura comercial y *packing list*). Asimismo, tiene que obtener todos los documentos necesarios para realizar el despacho de exportación y de tránsito (DUA de Exportación, licencia de exportación, inspección previa al embarque, y cualquier otro documento oficial que se necesite —certificados, autorizaciones, etc.—). Los documentos de transporte (CMR, B/L, SWB, AWB, CIM o FBL) debe obtenerlos el vendedor.

El vendedor también está obligado a proporcionar al comprador cualquier información, y ayudarlo a obtener cualquier documento que sea necesario para las operaciones de importación. El comprador deberá abonar al vendedor los gastos que haya realizado para obtener estas informaciones y documentos.

Si las partes así lo acuerdan o si fuera práctica habitual, los documentos que el vendedor debe facilitar al comprador podrán suministrarse por vía electrónica.

Contratación del transporte

Es el vendedor el que debe contratar el transporte hasta la terminal en el puerto o lugar de destino designado; esto incluye tanto el transporte interior en el país del vendedor como el transporte internacional hasta la terminal o lugar de destino en el país del comprador.

Transmisión de riesgos en el transporte

El riesgo en el transporte se transmite una vez que la mercancía ha sido descargada en el lugar de destino. Por tanto, los riesgos de la descarga en el lugar de entrega son por cuenta del vendedor.

Para que se produzca la transmisión de riesgos en el transporte es necesario que la mercancía pueda ser identificada e individualizada como la mercancía objeto del contrato de compraventa. Asimismo, el vendedor debe comunicar al comprador de forma fehaciente que ha puesto la mercancía a su disposición en el lugar de entrega.

Contratación del seguro de transporte

Ninguna de las dos partes tiene obligación ante la otra de contratar una póliza de seguro de transporte. No obstante, es aconsejable que

Despachos aduaneros de exportación, tránsito e importación

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación y de tránsito son por cuenta del vendedor.

Todos los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de importación son por cuenta del comprador.

Requisitos de seguridad

El vendedor está obligado a cumplir con cualquier requisito de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega, bien sea si lo realiza con medios propios

(normalmente camión) o lo contrata a un transportista.

Asimismo el vendedor tiene que cumplir con cualquier requisito de seguridad en el despacho aduanero de exportación y de tránsito, y está obligado a proporcionar al comprador la información de la que disponga relativa a la seguridad para el despacho aduanero de importación.

Reparto de costes entre comprador y vendedor

El vendedor asume los siguientes costes de la operación:

- Embalaje, verificación y marcado de la mercancía.
- Carga de la mercancía en el primer medio de transporte.
- Transporte interior hasta el lugar de entrega (terminal, puerto, aeropuerto) en el país del vendedor, bien sea con un transportista contratado por el vendedor o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Cumplimiento de los requisitos de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación y de tránsito.
- Costes a la salida (manipulación, carga, almacenaje) en el lugar de destino, en el país del vendedor.
- Transporte principal hasta el país de destino.
- Seguro de transporte (si se contrata)
- Costes a la llegada (manipulación, descarga, almacenaje) en el lugar de destino, en el país del comprador.

Por su parte, el comprador asume los siguientes costes de la operación:

- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de importación.
- Transporte interior desde el lugar de destino hasta las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador, bien sea con un transportista contratado por el comprador o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Descarga de la mercancía en las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador.

Medios de pago

DPU, al igual que los otros dos Incoterms en los cuales la mercancía se entrega en destino (DAP y DDP), debe utilizarse con medios de pago simples. En el caso

de utilizar un crédito documentario debería pedirse un documento —normalmente un albarán de entrega del transportista contratado por el vendedor firmado por el transportista del comprador— que acredite la recepción de la mercancía en destino, por lo que se depende de la agilidad y eficacia del transportista para obtener ese documento y proceder al cobro del crédito documentario. Además, en el caso de transporte marítimo se producirá un retraso de varias semanas para completar la documentación que permita cobrar el crédito documentario.

Por otra parte, si en el crédito documentario no se pide un documento que acredite la recepción de la mercancía en destino, el vendedor podría cobrar el crédito con los documentos generados en origen (factura, *packing list*, certificado de origen, documento de transporte, etc.), pero en el caso de que la mercancía no llegara en tiempo y forma a destino, el comprador no estaría obligado al pago del crédito documentario y, por tanto, surgiría un conflicto una vez que el vendedor ya habría cobrado el crédito.

En definitiva, si se va a utilizar como pago de la operación un crédito documentario es aconsejable utilizar Incoterms como CIP o CIF en los cuales el vendedor controla el documento de transporte que sirve para justificar la entrega y, además, permiten cobrar el crédito documentario una vez que la mercancía se ha entregado al transportista internacional en el país de origen.

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EL USO DE DPU

Este Incoterm se crea por primera vez en la versión de Incoterms 2020. Asume las mismas funciones y obligaciones del Incoterms DAT (*Delivered At Terminal*), que desaparece.

La justificación de este Incoterm estriba en la gran proliferación y diversidad de lugares de entrega que cuentan con instalaciones (puertos, aeropuertos, terminales de transporte, zonas francas, etc.) para la descarga en el lugar de destino, en el país del vendedor. Por ello, cuando se utiliza este Incoterm es muy importante precisar el lugar en el que se realiza la entrega.

En principio, aunque DPU puede utilizarse con cualquier medio de transporte, pero parece más adecuado utilizarlo cuando la mercancía se entrega en un puerto, en el país del comprador, que es donde se asumen un mayor coste y riesgo en la descarga que el vendedor desea controlar.

En este Incoterm el vendedor tiene que contratar el flete desde el puerto de salida al de destino y debe hacerlo en un tipo de flete (*Liner Terms*) en el cual los gastos de desestiba y descarga de la mercancía estén incluidos en el precio del flete ya que en DPU los gastos en el puerto de destino son por cuenta del vendedor.

Existen distintas alternativas para usar DPU, cuya elección dependerá del lugar de entrega:

- DPU *centro de transportes en país de destino*: para aquellas mercancías que viajan por carretera en régimen de grupaje y se entregan en un centro de transportes, en el país de destino, para luego ser transportadas hasta las instalaciones del comprador, por cuenta de éste.
- DPU *zona de actividades logísticas en destino*: aconsejable para aquellas mercancías que se entregan en zonas francas, depósitos francos o depósitos aduaneros con la finalidad de sufrir alguna transformación y acogerse a un régimen fiscal y aduanero favorable.
- DPU *muelle del puerto de destino*: se aconseja utilizar esta alternativa para graneles, grandes cargas y cargas complejas (maquinaria). La entrega se produce una vez que la mercancía se ha colocado en el muelle del puerto de destino. Sería el equivalente al Incoterm DEQ (*Delivered Ex Quay*) incluido en los Incoterms 2000 y que ha sido eliminado en los Incoterms 2010.
- DPU *terminal del puerto de destino*: es aconsejable para contenedores que se quieran entregar descargados en el puerto de destino. El vendedor asume el coste y riesgo del transporte hasta la entrega del contenedor en la terminal del puerto.
- DPU *centro de carga aérea en el país de destino*: para aquellas mercancías que viajan en régimen de grupaje, por avión, y se entregan en plataformas logísticas especializadas en el tratamiento de mercancías de carga aérea.
- DPU *terminal de ferrocarril en el país de destino*: mercancías de carga general o carga completa (vagones completos) que se entregan descargadas en los muelles de las terminales ferroviarias.

En relación a los otros dos Incoterms en los cuales la mercancía se entrega en destino, como son DAP y DDP, las principales diferencias que DPU tiene con ellos son:

- En DPU la mercancía se entrega descargada mientras que en DAP se entrega preparada para la descarga.
- En DPU el despacho de importación lo realiza el comprador mientras que en DDP lo realiza el vendedor.

Es aconsejable utilizar DPU en las siguientes circunstancias:

- Operaciones de grandes cargas, graneles y mercancía compleja (maquinaria) en las que se quiere situar la mercancía en el muelle del puerto de destino.
- Operaciones de contenedores completos que se entregan en las terminales de contenedores del puerto de destino.

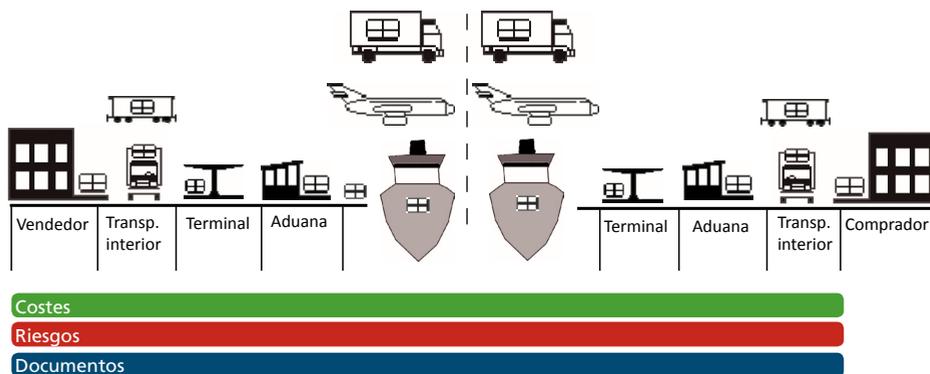
- Operaciones de grupaje en las que la mercancía se entrega en terminales y plataformas logísticas en el país del comprador, para luego ser transportadas por cuenta de éste hasta sus instalaciones.
- Mercancías que se entregan en zonas logísticas portuarias (zonas francas, depósitos francos o depósitos aduaneros) y que se benefician de un régimen fiscal y aduanero favorable.
- Ventas dirigidas a países de riesgo o con aduanas complejas en las que es conveniente entregar la mercancía en un país fronterizo que tenga un centro logístico cercano a la aduana de importación para que sea el comprador el que recoja la mercancía en ese lugar y realice los trámites de importación en el país de destino.

CLAVES PARA UTILIZAR DPU

Tipo de transporte	Cualquier tipo de transporte (terrestre, aéreo, marítimo) y, también, transporte multimodal (contenedores).
Lugar de entrega	Distintos lugares en el país de destino, como terminales (terrestre, área o portuaria), muelles, fábricas, almacenes, depósitos o zonas francas, que cuenten con instalaciones para realizar la descarga.
Situación de la mercancía (carga/descarga)	Descargada en el medio de transporte que ha contratado el vendedor para llevar la mercancía hasta el lugar de entrega en el país del comprador.
Documento de entrega	Albarán de entrega del transportista del vendedor firmado por el transportista del comprador o conocimiento de embarque B/L con la anotación <i>discharged</i> (descargada).
Tipo de carga	Cualquier tipo de carga (general, completa y grupaje).
Contratación del transporte principal	Vendedor.
Contratación del seguro de transporte	No existe obligación por ninguna de las partes. No obstante, es aconsejable que el comprador lo contrate ya que es el que asume el riesgo en el transporte principal.
Transmisión de riesgos en el transporte	Cuando la mercancía se ha descargado del medio de transporte en el lugar de entrega, en el país de destino.
Despacho de exportación y de tránsito.	Vendedor.
Despacho de importación	Comprador.
Medio de pago a utilizar	Simple (transferencia bancaria, orden de pago, cheque, etc.).

DDP

Delivered Duty Paid (insert named place of destination)
Entregada Derechos Pagados (incluirel lugar de destino designado)



CÓMO UTILIZAR DDP

En el Incoterm DDP el vendedor entrega la mercancía, sin descargar del medio de transporte utilizado, en las instalaciones del comprador o en algún punto interior del país del comprador. La transmisión de riesgos en el transporte se produce en el mismo lugar en el que se entrega la mercancía.

Este Incoterm es el reverso de EXW, es decir, representa la mayor obligación para el vendedor ya que asume todos los costes y riesgos de la operación, incluyendo los trámites de importación, hasta entregar la mercancía en el lugar acordado, en el país del comprador. El único coste que no asume el vendedor es la descarga de la mercancía en el lugar de entrega.

Asimismo cualquier impuesto sobre la importación (incluyendo el IVA) es por cuenta del vendedor, excepto si las partes acuerdan en el contrato de compraventa que sea por cuenta del comprador. En ese caso debe utilizarse una variante de DDP, conocida como «DDP IVA no pagado» («DDP VAT *unpaid*»).

La única diferencia que tiene DDP con DAP es que en DDP todos los costes e impuestos del despacho de importación son por cuenta del vendedor, mientras que en DAP son por cuenta del comprador. En el caso de que el vendedor no tenga capacidad, por sus propios medios o través de representantes, para realizar el despacho de importación debe utilizarse el Incoterm DAP.

Cuando entre dos países no hay aduanas (por ejemplo en la Unión Europea) no debe utilizarse DDP sino DAP ya que no será necesario realizar el despacho de importación.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE DDP

Tipo de transporte

DDP puede usarse con cualquier tipo de transporte (terrestre, marítimo, aéreo) y, también, con transporte multimodal (contenedores).

Lugar de entrega y recepción de la mercancía

El vendedor debe entregar la mercancía en el lugar de destino acordado, normalmente las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador. Si no se acuerda un punto específico, el vendedor puede elegir el que más le convenga. La entrega debe hacerse en la fecha o plazo acordado.

El comprador tiene la obligación de recoger la mercancía que le entrega el transportista contratado por el vendedor en el lugar destino acordado siempre que el vendedor le haya notificado debidamente en tiempo y forma.

Situación (carga/descarga) de la mercancía

La mercancía se entrega preparada para descargarse del medio de transporte contratado por el vendedor que la ha transportado hasta el lugar de destino. Por tanto, todos los costes y riesgos de la descarga de la mercancía en lugar de destino son por cuenta del comprador.

Si en el contrato de transporte los costes de la descarga son por cuenta del vendedor, éste no podrá reclamar al comprador su devolución, salvo que ambas partes así lo acuerden.

Documento de entrega

El vendedor debe entregar al comprador un documento que le permita proceder a la recepción de la mercancía en el lugar de destino. Normalmente ese documento será un albarán de entrega del transportista del vendedor que deberá ser firmado por el propio comprador (si la mercancía se entrega en sus instalaciones) o por el transportista del comprador (si la mercancía se entrega en otro punto del país de destino).

Documentos de la operación de exportación/tránsito/importación

El vendedor tiene la obligación de suministrar al comprador los documentos que acompañan a la mercancía (factura comercial y *packing list*). Asimismo, tiene que obtener todos los documentos necesarios para realizar el despacho de exportación, tránsito e importación (DUA de Exportación e Importación, licencias de exportación

e importación, inspección previa al embarque, y cualquier otro documento oficial que se necesite —certificados, autorizaciones, etc.—). Los documentos de transporte (CMR, B/L, SWB, AWB, CIM o FBL) debe obtenerlos el vendedor.

Si las partes así lo acuerdan o si fuera práctica habitual, los documentos que el vendedor debe facilitar al comprador podrán suministrarse por vía electrónica.

Contratación del transporte

Es el vendedor el que debe contratar el transporte hasta el lugar destino acordado. Este transporte incluye tanto el transporte interior en el país del vendedor como el transporte internacional, así como el transporte interior hasta el lugar de destino en el país del comprador.

Transmisión de riesgos en el transporte

El riesgo en el transporte de la mercancía se transfiere una vez que ésta se ha puesto a disposición del comprador, preparada para la descarga, en el lugar de entrega. Por tanto, los riesgos en la descarga en el lugar de entrega son por cuenta del comprador.

Para que se produzca la transmisión de riesgos en el transporte es necesario que la mercancía pueda ser identificada e individualizada como la mercancía objeto del contrato de compraventa. Asimismo, el vendedor debe comunicar al comprador de forma fehaciente que ha puesto la mercancía a su disposición en el lugar de entrega.

Contratación del seguro de transporte

Ninguna de las dos partes tiene obligación ante la otra de contratar una póliza de seguro de transporte. No obstante, es aconsejable que el vendedor contrate un seguro de transporte ya que es él quien asume el riesgo.

Despachos aduaneros de exportación/tránsito/importación

Todos los trámites, costes e impuestos de los despachos aduaneros de exportación, tránsito e importación son por cuenta del vendedor.

Requisitos de seguridad

El vendedor está obligado a cumplir con cualquier requisito de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega, bien sea si lo realiza con medios propios (normalmente camión) o lo contrata a un transportista.

Asimismo el vendedor tiene que cumplir con cualquier requisito de seguridad en el despacho aduanero de exportación, tránsito e importación.

Reparto de costes entre comprador y vendedor

El comprador únicamente asume los costes de descarga de la mercancía en el lugar de entrega.

Todos los demás costes de la operación los asume el vendedor:

- Carga de la mercancía en el primer medio de transporte.
- Transporte interior hasta la terminal, puerto o aeropuerto en el país del vendedor bien sea con un transportista contratado por el vendedor o con medios de transporte propios (normalmente camión).
- Cumplimiento de los requisitos de seguridad en el transporte hasta el lugar de entrega.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de exportación y de tránsito.
- Costes a la salida (almacenaje, manipulación, carga) en terminal, puerto o aeropuerto, en el país del vendedor.
- Transporte principal hasta el país de destino.
- Seguro de transporte (en caso de que se contrate).
- Costes a la llegada (descarga, manipulación, almacenaje) en terminal, puerto o aeropuerto, en el país del comprador.
- Trámites, costes e impuestos del despacho aduanero de importación.
- Transporte interior desde la terminal, puerto, aeropuerto, hasta el lugar de entrega en el país del comprador, bien sea con un transportista contratado por el vendedor o con medios de transporte propios (normalmente camión).

Medios de pago

DDP, al igual que los otros dos Incoterms en los cuales la mercancía se entrega en destino (DAP y DPU) debe utilizarse con medios de pago simples. En el caso de utilizar un crédito documentario debería pedirse un documento —normalmente un albarán de entrega del transportista contratado por el vendedor firmado por el comprador— que acredite la recepción de la mercancía en destino, por lo que el vendedor para obtener ese documento y proceder al cobro del crédito documentario depende de la conformidad del comprador. Además, en el caso de transporte marítimo se producirá un retraso de varias semanas para completar la documentación que permita cobrar el crédito documentario.

Por otra parte, si en el crédito documentario no se pide un documento que acredite la recepción de la mercancía en destino, el vendedor podría cobrar el crédito con

los documentos generados en origen (factura, *packing list*, certificado de origen, documento de transporte, etc.), pero en el caso de que la mercancía no llegara en tiempo y forma a destino, el comprador no estaría obligado al pago del crédito documentario y, por tanto, surgiría un conflicto una vez que el vendedor ya habría cobrado el crédito.

En definitiva, si se va a utilizar como pago de la operación un crédito documentario es aconsejable utilizar Incoterms como CIP o CIF en los cuales el vendedor controla el documento de transporte que sirve para justificar la entrega y, además, permiten cobrar el crédito documentario una vez que la mercancía se ha entregado al transportista internacional en el país de origen.

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EL USO DE DDP

DDP es el último de los once Incoterms y, de alguna manera, el reverso de EXW: el vendedor paga todos los costes, gastos e impuestos, hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El único coste/riesgo que no asume el vendedor es el de la descarga de la mercancía en el lugar de entrega.

Para el comprador, el Incoterm DDP es la alternativa más favorable ya que no tiene que asumir la gestión, ni los costes y riesgos de la operación internacional. Por otra parte le permite comparar la oferta del proveedor extranjero (en la que se incluyen todos los costes) con las ofertas de proveedores locales para ver cuál de ellas es más competitiva.

En este Incoterm es habitual que el lugar de entrega sean las instalaciones del comprador (DDP fábrica o almacén) ya que de esta forma se ofrece un servicio logístico completo (lo que se conoce como «puerta a puerta»). No obstante, si la mercancía viaja en régimen de grupaje es habitual que la mercancía se entregue en una terminal o centro de transportes (DDP transportista).

Este Incoterm requiere que el vendedor tenga experiencia en la gestión logística de las operaciones internacionales ya que tendrá que llevar a cabo operaciones de transporte, aduaneras y fiscales en países de destino que, en ocasiones, pueden llegar a ser muy complejas. Necesitará apoyo local para realizar los trámites en las mejores condiciones de agilidad y seguridad.

Por otra parte, al ser el despacho de importación por cuenta del vendedor, cualquier cambio de la normativa aduanera (por ejemplo un aumento de aranceles o la exigencia de una licencia de importación) supondrá un mayor coste de la operación que será difícil repercutir al comprador.

Desde el punto de vista fiscal hay que tener en cuenta que si el vendedor contrata servicios de transporte en el país de destino (manipulación de la mercancía en la terminal, transporte interior, seguro, etc.), lo más probable es que los impuestos in-

directos de esos servicios no se puedan deducir fiscalmente o, bien, su recuperación sea muy costosa y difícil.

También hay que tener en cuenta que el IVA u otros impuestos a la importación son por cuenta del vendedor y que puede tratarse de porcentajes importantes que serán difíciles de recuperar. Por tanto deberán incluirse en el precio que se oferte o pactar con el comprador que el pago del IVA sea por cuenta suya (ver variantes de DDP).

La única diferencia que tiene DDP con DAP es que en DDP todos los costes e impuestos del despacho de importación son por cuenta del vendedor, mientras que en DAP son por cuenta del comprador. En este sentido, cuando entre dos países no hay aduanas (p. ej. en la Unión Europea) no debe utilizarse DDP sino DAP ya que no será necesario realizar el despacho de importación.

Este Incoterm es aconsejable en las siguientes ocasiones:

- Exportaciones de empresas con amplia experiencia y conocimientos de logística y comercio internacional que quieren prestar un servicio completo a sus clientes.
- Compraventas entre empresas del mismo grupo multinacional en las que la matriz asume todos los costes y riesgos en el envío de la mercancía a sus filiales comerciales en el exterior.
- Ventas a países en los cuales el vendedor cuenta con agentes de aduanas o transitarios de confianza que puede tramitar con agilidad y seguridad el despacho de importación.
- Exportaciones de productos de elevado coste (por ejemplo, joyas o equipos médicos) en los que es conveniente que el vendedor posea el control y la posesión de la mercancía durante todo el proceso de exportación. De esta forma si surge alguna incidencia será él quien tome la iniciativa para solucionarla o haga las reclamaciones a la compañía de transportes o a la empresa aseguradora.
- Envíos de carácter urgente (por ejemplo, piezas de recambio) a través de empresas de mensajería ya que estos servicios son habitualmente «puerta a puerta» y se desea evitar que el cliente realice cualquier tipo de trámite o incurra en algún coste.

A pesar de las dificultades que pueda presentar, la evolución de la logística y la necesidad de dar un servicio completo a los clientes, han hecho que el Incoterm DDP sea cada vez más utilizado.

VARIANTES DE DDP

En este Incoterm existen dos variantes que eventualmente pueden utilizarse:

- DDP IVA no pagado (*VAT unpaid* o DDP IVA Excluido (*VAT excluded*): el vendedor asume los costes del despacho de importación pero sin liquidar el IVA. Esta

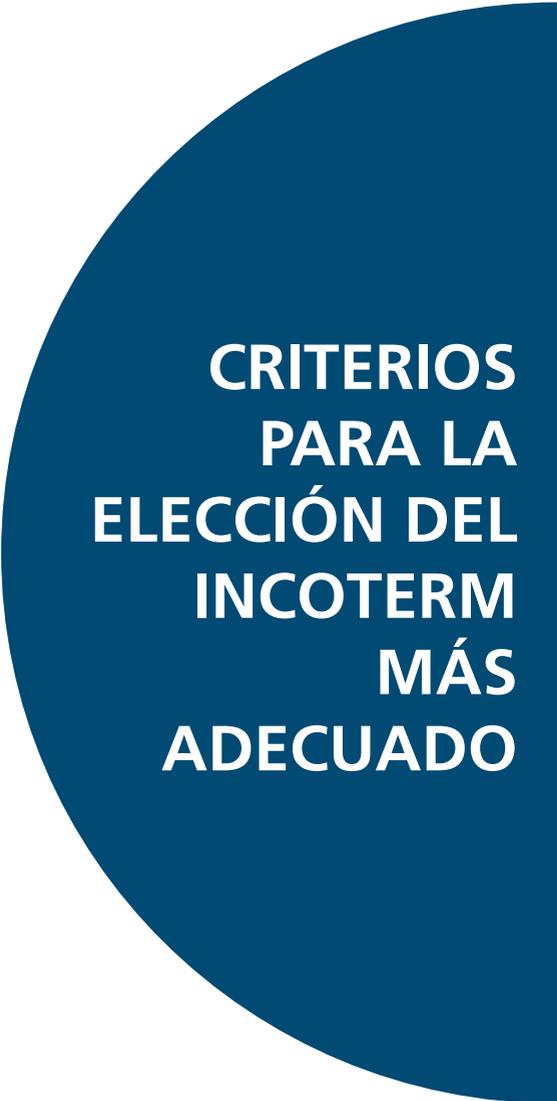
variante se justifica por las dificultades para recuperar el impuesto que tiene para el vendedor el pago del IVA sobre el valor de la mercancía en el país de destino.

- DDP descargada (*unloaded*): el vendedor realiza la descarga de la mercancía del medio transporte (generalmente, camión) en el lugar de destino.

Las reglas Incoterms 2020 aconsejan que en el caso de utilizar alguna variante, se especifique claramente en el contrato de compraventa cómo se asignan entre las partes los costes y riesgos a los que se refiere la variante.

CLAVES PARA UTILIZAR DDP

Tipo de transporte	Cualquier tipo de transporte (terrestre, aéreo, marítimo) y, también, transporte multimodal (contenedores).
Lugar de entrega	a) En las propias instalaciones del comprador (fábrica o almacén) en el país de destino. b) En un punto interior del país de destino.
Situación de la mercancía (carga/descarga)	Sin descargar, en el medio de transporte que ha contratado el vendedor para llevar la mercancía hasta el lugar de entrega.
Documento de entrega	a) Albarán de entrega del transportista del vendedor firmado por comprador. b) Albarán de entrega del transportista del vendedor firmado por el transportista del comprador.
Tipo de carga	Cargas completas (camiones completos, contenedores) y grupaje.
Contratación del transporte principal	Vendedor.
Contratación del seguro de transporte	No existe obligación por ninguna de las partes. No obstante, es aconsejable que el comprador lo contrate ya que es el que asume el riesgo en el transporte principal.
Transmisión de riesgos en el transporte	Cuando la mercancía se entrega preparada para la descarga en el lugar acordado.
Despacho de exportación y de tránsito	Vendedor.
Despacho de importación	Vendedor.
Medio de pago a utilizar	Simples (transferencia bancaria, orden de pago, cheque, etc.).



**CRITERIOS
PARA LA
ELECCIÓN DEL
INCOTERM
MÁS
ADECUADO**

Criterios para la elección del Incoterm más adecuado

Cada operación de comercio exterior es diferente y por ello las empresas exportadoras e importadoras en sus negociaciones internacionales tienen que plantearse utilizar diferentes Incoterms de acuerdo a varios factores como son: el tamaño de la empresa, su experiencia internacional, los riesgos del país de destino, el tipo de transporte que se utilice, el tipo de carga que se va a transportar, los medios de pago a utilizar o el nivel de servicio que se quiere prestar para competir eficazmente en los mercados exteriores.

Sucedé también que en algunas operaciones, sobre todo cuando ambas partes tienen experiencia internacional, es preferible ofrecer varias alternativas en cuanto al lugar de entrega de la mercancía, por lo que el vendedor deberá proponer dos Incoterms, uno con entrega en el país de origen (EXW o Incoterms en «F») y otro con entrega en el país de destino (Incoterm en «C» o «D»). También, cuando se dan ofertas con Incoterms en «C», se puede dar una sin seguro (CPT o CFR) y otra con seguro incluido (CIP o CIF). El comprador podrá estudiar estas propuestas y de acuerdo a la información sobre costes logísticos que obtenga decidir cuál de ellas es la más ventajosa.

Tamaño de la empresa

Lógicamente una empresa multinacional que tiene un elevado volumen de negocio en mercados exteriores podrá conseguir mejores precios en las cotizaciones de transporte que una pyme que apenas realiza operaciones de exportación o importación. Por tanto, si se trata de una operación de exportación lo esperable es que la gran empresa utilice Incoterms que permitan situar la mercancía en el país del comprador («C» o «D»), mientras que la pequeña tratará de entregar la mercancía en su propio país (EXW o «F»).

Experiencia internacional

Existen empresas que a pesar de tener una dimensión reducida están muy especializadas en comercio exterior, bien sea porque exportan una parte mayoritaria de su producción o porque su actividad es precisamente la compraventa internacional de mercancías. Este último sería el caso de empresas de *trading* o importadores especializados en un determinado sector que compran productos de diferentes proveedores de un mismo país y los consolidan en un contenedor, para trasportarlos y venderlos en otro país.

En la medida en la cual la empresa tenga más experiencia internacional y personal especializado en comercio exterior utilizará Incoterms más largos: si es exportador Incoterms en «C» o «D» y si es importador EXW o Incoterms en «F». Por el contrario una empresa que no ha exportado nunca lo más habitual es que para sus primeras operaciones utilice Incoterms cortos como EXW o Incoterms en «F».

Riesgo del país de destino

Los riesgos del país al cual se va a transportar la mercancía también es un criterio a la hora de elegir el Incoterm más adecuado. En una operación internacional surgen distintos tipos de riesgos que es necesario evaluar. Por lo que se refiere al uso de los Incoterms cabe distinguir cuatro tipos de riesgos:

- **Riesgo político:** países con gobiernos inestables que pueden provocar conflictos sociales o incluso situaciones de guerras, motines, poder de las mafias, etc., que dificulten la realización de negocios internacionales. En estas situaciones el vendedor debe utilizar Incoterms cortos (EXW o «F») para que sea el comprador el que gestione toda la logística hasta la llegada de la mercancía a su país, y realice los trámites para acceder al mercado.
- **Riesgo comercial:** es el riesgo de que el comprador no haga frente al pago de la operación en las condiciones pactadas. Lógicamente cuando se utilizan Incoterms largos («C» o «D») el riesgo aumenta ya que el importe debido es mayor al incluir no sólo el precio de la mercancía sino también los costes logísticos internacionales.
- **Riesgo logístico:** hace referencia al nivel de desarrollo de las infraestructuras logísticas (puertos, aeropuertos, carreteras) en el país de destino. En la medida en que estén poco desarrolladas o saturadas habrá más dificultades para cumplir con las condiciones de entrega si el lugar de entrega se sitúa en el país del comprador por lo que el vendedor deberá utilizar Incoterms cortos en los cuales la entrega se realiza en el país de origen.
- **Riesgo administrativo:** existen países con procedimientos administrativos muy complicados y barreras no arancelarias que hacen muy difícil para empresas extranjeras superar la aduana de entrada. En estos casos se deben utilizar Incoterms cortos o como mucho Incoterms en «C», pero nunca Incoterms en «D» que impliquen la realización del despacho de aduana para entregar la mercancía en destino.

Estos cuatro tipos de riesgos suelen estar relacionados, de tal forma que el país que tiene un elevado riesgo político suele también presentar riesgos comerciales, logísticos y administrativos.

En estos casos, es preferible que el vendedor utilice Incoterms cortos o todo lo más Incoterms en «C» pero nunca en «D». Por el contrario, en países muy seguros y estables, con un riesgo político bajo se podrán utilizar sin problemas Incoterms largos.

A efectos de determinar el riesgo político es muy útil conocer las clasificaciones que establecen las aseguradoras o las entidades de calificación y rating, sobre el riesgo-país. Entre ellas está, por ejemplo, la que divulga la compañía francesa Coface —que se publica en acceso libre en la web www.trading-safely.com— en la que se distinguen siete niveles de riesgo: A1, A2, A3, A4, B, C y D.

Medio de transporte

La propias reglas Incoterms 2020 condicionan su uso en función del medio en el que se transporta la mercancía. Existen, por una parte, los Incoterms polivalentes (para cualquier medio de transporte, incluyendo el transporte multimodal) y, por otra, los Incoterms marítimos (sólo cuando se utiliza transporte marítimo y las mercancías se entregan en los puertos de embarque o destino). Señalar también que en los Incoterms 2020 se especifica claramente que en el caso de que la mercancía se transporte en contenedor y se entregue en un puerto no deben utilizarse Incoterms marítimos sino polivalentes.

- **Cualquier tipo de transporte:** pueden utilizarse los Incoterms polivalentes como EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP.
- **Transporte marítimo:** además de los Incoterms polivalentes pueden utilizarse FAS, FOB, CFR y CIF. Si la mercancía viaja en contenedor no deben utilizarse Incoterms marítimos sino polivalentes.

Tipo de carga

Otro factor que condicione el uso de los Incoterms es el tipo de carga. Cabe distinguir tres tipos de carga: general, carga completa y grupaje.

- **Carga general:** se utiliza con transporte marítimo, para grandes volúmenes de mercancías como son los graneles o maquinaria de grandes dimensiones. Normalmente, el punto de entrega es el puerto de embarque o de destino por lo que los Incoterms más adecuados son los marítimos como FAS o FOB (en el puerto de embarque) y CFR o CIF (en el puerto de destino).
- **Carga completa:** cuando el vendedor llena un medio de transporte completo con la mercancía. El caso más habitual es completar un camión, pero también puede ser un vagón de ferrocarril o un buque. Cuando se llena un camión la entrega se suele realizar, bien en las instalaciones del vendedor o en las del comprador, por lo que los Incoterms más utilizados son EXW o FCA (si la carga se realiza en las instalaciones del vendedor) y DAP o DDP (si la descarga se realiza en las instalaciones del comprador).
- **Grupaje (o consolidación):** consiste en agrupar distintas cargas de pequeño volumen procedentes de varios vendedores que tienen su origen en distintos puntos de un mismo país y van a transportarse a una zona concreta del país de destino. En este tipo de carga lo más habitual es que la entrega se realice en el lugar donde se va a hacer el grupaje de mercancías de los diferentes proveedores; este lugar será un centro de transportes, terminal portuaria o plataforma logística. Si la entrega se realiza en el país de origen, el Incoterm más adecuado para grupaje será FCA, mientras que si se realiza en el país de destino CPT, CIP o DPU. No obstante, con este tipo de carga se puede utilizar cualquier Incoterm, siempre que sea polivalente.

Criterios para elegir el Incoterm más adecuado (desde la perspectiva del vendedor-exportador)

Incoterm	Tamaño empresa	Experiencia internacional	Riesgos	Medio de Transporte	Tipo de carga	Medio pago documentario	Nivel de servicio
EXW	Pequeña	Muy baja	Altos	Todos	Completa/Grupaje	No	Muy bajo
FCA	Pequeña/mediana	Baja/media	Altos	Todos	Todas	Si	Bajo
FAS	Pequeña/mediana	Baja/media	Altos	Marítimo	General	Si	Bajo
FOB	Pequeña/mediana	Baja/media	Altos	Marítimo	General/Completa	Si	Medio-bajo
CPT	Mediana/grande	Media/alta	Medios	Todos	Todas	Si	Medio
CFR	Mediana/grande	Media/alta	Medios	Marítimo	General/Completa	Si	Medio
CIP	Mediana/grande	Media/alta	Medios	Todos	Todas	Si	Medio-alto
CIF	Mediana/grande	Media/alta	Medios	Marítimo	General/Completa	Si	Medio-alto
DAP	Grande	Alta	Bajos	Todos	Todas	No	Alto
DPU	Grande	Alta	Bajos	Todos	Completa/Grupaje	No	Alto
DDP	Grande/Multinac.	Muy alta	Muy bajos	Todos	Completa/Grupaje	No	Muy alto

Medios de pago

En el comercio internacional existen básicamente dos tipos de medios de pago: simples (transferencia bancaria, orden de pago, cheque) y documentarios (remesas documentarias y créditos documentarios, también conocidos como cartas de crédito). En los medios documentarios el pago se condiciona a que el vendedor entregue determinados documentos, de tal forma que el comprador, antes de realizar el pago, tenga la seguridad de que la mercancía ha sido puesta a su disposición en la forma y lugar de entrega acordados.

Cuando se utilizan medios de pago documentarios los bancos gestionan la entrega de los documentos que permiten a los compradores tomar posesión de la mercancía y también asumen el riesgo de pago en caso de incumplimiento del comprador. Por ello, los propios bancos imponen algunas restricciones al uso de ciertos Incoterms cuando el medio de pago de la compraventa internacional es un crédito documentario.

Para que el vendedor pueda cobrar un crédito documentario, un documento esencial que debe presentarse es el documento de transporte que justifica la entrega de la mercancía. Este documento suele ser el documento que justifica el transporte internacional de la mercancía (carta de porte por carretera CMR, conocimiento de embarque marítimo B/L, conocimiento de embarque aéreo AWB, conocimiento de embarque multimodal FBL, etc.) y aquí juegan un papel importante los Incoterms ya que en algunos de ellos el vendedor gestiona y controla ese documento y en otros no.

Todos los Incoterms pueden utilizarse con medios de pago simples pero existen algunos Incoterms que se adaptan mejor al uso de medios de pago documentarios como son los Incoterms en «C» y en «F». Por el contrario en EXW y los Incoterms en «D» es preferible utilizar medios de pago simples.

- **EXW:** apenas se utiliza con créditos documentarios ya que el vendedor no tiene un documento de transporte para justificar la entrega. Por otra parte, si el comprador no envía un transporte (generalmente, camión) a recoger la mercancía a las instalaciones del vendedor, éste no podrá cobrar el crédito ya que no habrá entregado la mercancía.
- **Incoterms en «F»:** es habitual su uso con créditos documentarios ya que el vendedor dispone de un documento de transporte para justificar la entrega (certificado FIATA, recibo de muelle, etc.) o bien lo puede obtener a través del transitario que gestiona el transporte principal (CMR, B/L, AWB, FBL).
- **Incoterms en «C»:** son los que mejor se adaptan a los créditos documentarios. El vendedor contrata el transporte internacional y, por tanto, no tiene ninguna dificultad para obtener el documento de transporte (CMR, B/L, AWB, FBL) que se exige para justificar la entrega.
- **Incoterms en «D»:** apenas se utilizan con créditos documentarios debido a la

dificultad de obtener un documento de transporte que justifique la entrega en destino, así como al retraso en el cobro del crédito en el caso de transporte marítimo intercontinental.

Nivel de servicio

Un último criterio que hay que tener en cuenta a la hora de elegir un Incoterm es el nivel de servicio que se desea prestar a los clientes. Hoy en día la fuerte competitividad que existe en mercados exteriores obliga a las empresas a incorporar en sus ofertas un componente intangible como son los servicios logísticos. También el hecho de la elevada concentración de compradores en empresas de gran tamaño (centrales de compra, grandes superficies, multinacionales) hace que éstas impongan sus condiciones y obliguen a la empresa vendedora a entregar la mercancía en las instalaciones del comprador o en un lugar próximo.

Por tanto, cada vez es más necesario que las empresas exportadoras utilicen Incoterms largos («C» o «D») para satisfacer las demandas de sus clientes y diferenciarse de otros competidores que no tienen los conocimientos o capacidades logísticas para situar la mercancía en el país del comprador. Por otra parte, las empresas que utilizan Incoterms en «C» o «D» adquieren unos conocimientos de gestión logística internacional que les serán muy útiles para acortar los plazos de entrega que hoy en día son un factor muy importante para competir en mercados internacionales.



**DIEZ CLAVES
PARA EL USO
PROFESIONAL
DE LOS
INCOTERMS**

Diez claves para el uso profesional de los Incoterms

Los Incoterms son unas reglas de comercio exterior que se usan en muchos documentos como contratos de compraventa, facturas comerciales o créditos documentarios, por lo cual es importante que exportadores e importadores los utilicen correctamente. El objetivo esencial de los Incoterms es transmitir claramente las condiciones que se pactan y, en definitiva, evitar conflictos entre las partes.

A continuación se ofrecen diez consejos básicos que deben tener en cuenta los exportadores e importadores a la hora de utilizar los Incoterms en las operaciones de comercio internacional.

Especificar claramente el lugar de entrega

La primera función de los Incoterms es delimitar con precisión el lugar de entrega de la mercancía. Para ello, a continuación del Incoterm debe figurar con la mayor precisión posible el lugar de entrega (instalaciones del vendedor o del comprador, centro de transportes, puerto, aeropuerto, etc.), la ciudad y la provincia, así como el país. Es importante mencionar la ciudad y el país en el que se realiza la entrega ya que la geografía mundial es amplísima y no siempre es fácil situar una ciudad en un país.

Ejemplo de lugar de entrega en los Incoterms

EXW Industrias Monzón S.L., Fuenlabrada, Madrid, España, Incoterms 2020.

FCA Terminal de Contenedores, puerto de Valencia, España, Incoterms 2020.

FOB puerto de Algeciras (Cádiz), España, Incoterms 2020.

CPT Budapest Logistic Center, Hungría, Incoterms 2020.

CIF puerto de Valparaíso, Chile Incoterms 2020.

DAP Udalex Doors Factory, Bucarest, Rumania, Incoterms 2020.

DDP Hampton & Stevens Ltd. Warehouse, Sídney, Australia, Incoterms 20

Una situación en la que quizá es preferible no establecer con precisión el lugar de entrega es cuando se utiliza como medio de pago el crédito documentario y la mercancía se entrega en un puerto en el país de origen. Puede suceder que en determinados momentos haya una saturación para el envío de la mercancía a un

puerto en el país de destino y sea difícil encontrar un flete para el plazo estipulado en el crédito documentario. En estas situaciones es mejor mencionar como lugar de entrega «puerto en el país de entrega» (p. ej. «puerto español») en vez de que un puerto concreto (p. ej. Algeciras, Barcelona, etc.) ya que de esta forma se tiene la posibilidad de embarcar la mercancía en diferentes puertos.

Evitar el uso de EXW

Realmente EXW no refleja las condiciones de entrega de una operación internacional ya que todas las gestiones, salvo el embalaje, son por cuenta del comprador que envía un medio de transporte (generalmente camión) a recoger la mercancía a las instalaciones del vendedor.

Esta falta de implicación del vendedor en la logística internacional puede ocasionar distintos problemas:

- **Desconocimiento del destino final de la mercancía:** el vendedor no tiene la certeza de quién es el verdadero destinatario de la mercancía ni del lugar en el que se va a entregar en el país destino. Esto podría originar problemas de distribución, si la mercancía no se envía al país al que estaba previsto y hace la competencia al mismo producto del vendedor que se distribuye en otros canales. Incluso podría darse el caso de que la mercancía no se exporte y compita con la mercancía del vendedor en su propio mercado.
- **Ausencia de justificante de la salida de la mercancía del territorio nacional:** cuando se vende fuera del territorio nacional la empresa tiene que tener un justificante de la salida de la mercancía ya que las facturas se emiten sin IVA. Este justificante puede ser el documento de transporte internacional o el DUA (Documento Único Administrativo) pero cuando se utiliza EXW la empresa no dispone de ninguno de los dos documentos ya que no contrata el transporte internacional ni realiza el despacho de exportación.
- **Incidencias en la carga de la mercancía:** en EXW la carga de la mercancía en el primer medio de transporte es por cuenta del comprador; sin embargo, en la práctica habitual es el vendedor el que realiza la carga ya que el camión que viene a recogerla no suele tener equipos de elevación para subirla, sobre todo si se trata de cargar un contenedor completo. Por ello si se produce una incidencia en la carga (p. ej. si se caen unas cajas y se estropea la mercancía) el comprador no querrá pagar esos productos ya que no ha realizado la operación de carga aunque de acuerdo a la normativa de EXW la responsabilidad es suya.
- **Dificultades para utilizar EXW con créditos documentarios:** en EXW el vendedor no tiene ningún documento de transporte que justifique la entrega de la mercancía en las condiciones pactados y, además, para cumplir las condiciones de entrega, dependerá de que el comprador envíe el camión a recoger la mercancía.

Por otra parte, el comprador tampoco tiene ninguna seguridad del cumplimiento de las condiciones de entrega por parte del vendedor. Por todo ello no es habitual utilizar EXW cuando el medio de pago es el crédito documentario.

Además de todas estos posibles problemas también hay que tener en cuenta que EXW es el Incoterm que implica el menor nivel de servicio del vendedor al comprador y, en este sentido, los exportadores que realicen sus ofertas en condiciones EXW son menos competitivos en comparación con aquellos que sitúan el producto en el país de destino haciendo ofertas en términos «C» o «D».

Utilizar FCA cuando la mercancía se entrega en el país de origen

El Incoterm FCA es muy flexible y presenta numerosas ventajas cuando el vendedor y comprador acuerdan entregar la mercancía en el país del vendedor. Entre otras:

- **Distintos lugares de entrega:** FCA permite entregar la mercancía en distintos puntos tales como las propias instalaciones del vendedor (FCA *fábrica o almacén*); un centro de transportes terrestres (FCA *centro de transporte*); un puerto (FCA *puerto o terminal portuaria*); un aeropuerto (FCA *aeropuerto*); etc.
- **Distintos tipos de carga:** FCA sirve tanto para carga completa como para grupaje. En el primer caso lo habitual es que la mercancía se entregue en las instalaciones del vendedor que es dónde se llena el camión que viene a recogerla; en el grupaje, la mercancía se suele entregar en un centro de transportes o terminal portuaria/aeroportuaria que es dónde se realiza la consolidación con las mercancías de otros transportistas.
- **Adaptación al transporte multimodal:** FCA es un Incoterm que se adapta muy bien al transporte multimodal, especialmente cuando la mercancía viaje por barco en contenedores. En estos casos las reglas Incoterms 2020 aconsejan utilizar FCA en vez de FOB.
- **Documentos que justifican la exportación:** en FCA el vendedor realiza el despacho de exportación y dispone de los documentos necesarios para justificar a efectos fiscales (facturas sin IVA) la salida de la mercancía de territorio nacional.
- **Compatibilidad con el crédito documentario:** FCA se puede utilizar con créditos documentarios. Bastará con que el vendedor pida una copia al transitario del comprador del documento de transporte internacional (CMR, B/L, AWB, etc.) o que obtenga un certificado FIATA FCR.

En definitiva, FCA es un Incoterm que cada vez se utiliza más y ha sustituido a EXW en la mayoría de las operaciones de comercio exterior en las cuales el vendedor no gestiona el transporte internacional.

Utilizar Incoterms polivalentes para transporte en contenedor

La normativa de los Incoterms 2020 aconseja que cuando la mercancía viaje en contenedor no se utilicen Incoterms marítimos ya que los contenedores no se entregan cargados en los buques sino en las terminales de los puertos; es estos casos no debe usarse FOB, CFR o CIF sino FCA, CFR o CIP, respectivamente.

No obstante, este uso puede chocar con la práctica habitual en el comercio internacional ya que una gran parte de la venta de contenedores se realiza mediante los Incoterms FOB y CIF que son, precisamente, los más antiguos y los que más se han utilizado. Por ello es de esperar que durante algún tiempo exportadores, importadores, transportistas, transitarios, etc., sigan utilizando Incoterms marítimos cuando la mercancía viaja en contenedor. En estos casos, lo más aconsejable es solicitar al vendedor —o al comprador, si fuera él quien redactara el contrato— que modifique el Incoterm y lo sustituya por el adecuado, de acuerdo a las sugerencias de las reglas Incoterms 2020.

Diez claves para el uso profesional de los Incoterms



Utilizar Incoterms marítimos sólo para mercancías cargadas por la borda del buque

En las reglas Incoterms 2020 el uso de los términos marítimos queda bastante relegado en relación a los Incoterms polivalentes. De hecho, en la clasificación de los Incoterms 2020 aparecen primero las obligaciones de vendedores y compradores en los siete Incoterms polivalentes y a continuación las de los cuatro Incoterms marítimos.

Los Incoterms polivalentes se ajustan mucho más que los Incoterms marítimos a los usos logísticos actuales, sobre todo en cuanto a las operaciones de carga y descarga en los puertos. En este sentido los Incoterms marítimos se deben utilizar únicamente para mercancías que se cargan por la borda del buque como carga general, graneles o grandes cargas (maquinaria pesada).

Controlar el transporte internacional: exportar en «C» e importar en «F»

Realmente las compañías con más experiencia en comercio exterior tratan, como norma general, de controlar el transporte internacional. Han desarrollado unos conocimientos de logística o bien cuentan con la colaboración de transitarios expertos en diferentes áreas geográficas que les permiten gestionar el transporte, colocando las mercancías que exportan en los países de sus clientes y comprando las mercancías que importan en los países de sus proveedores; es decir, exportan en términos «C» e importan en términos «F».

La gestión del transporte internacional reporta varias ventajas tanto a exportadores como a importadores:

- **Ahorro de costes:** si la empresa tiene un volumen de comercio exterior relevante la contratación del transporte internacional le permitirá obtener una tarifa más económica cuando negocie con transportistas, transitarios u operadores logísticos. Este ahorro, significará una mayor rentabilidad en sus operaciones o también lo podrá aplicar a la reducción de sus precios para ser más competitivo.
- **Cumplimiento de los plazos:** el transporte internacional genera cierta incertidumbre en cuanto al tiempo necesario para llevarlo a cabo, sobre todo en el caso de transporte marítimo intercontinental. Por otro lado, el plazo de entrega es un aspecto muy importante sobre todo para aquellas compañías que importan materias primas o componentes que luego utilizan en sus procesos productivos; también para los que importan productos de consumo que luego revenden en su mercado local. En estas circunstancias, si importan en «F» será más difícil que su proveedor incumpla el plazo de entrega ya que le bastará con situar la mercancía en el lugar acordado en su propio país.
- **Control de la documentación:** la documentación del comercio exterior es compleja y puede suponer un obstáculo para que las mercancías lleguen a su destino en las condiciones previstas. Si se controla el transporte internacional se está en mejores condiciones para obtener los documentos necesarios para hacer los despachos aduaneros. Además, en el caso de que se produzca alguna incidencia en el transporte se podrá responder rápidamente, aportando el documento que se necesite para evitar que la operación se paralice.
- **Cumplimiento de las condiciones de los créditos documentarios:** en el caso de las exportaciones, si el vendedor utiliza un término «C» no tendrá problemas

para obtener los documentos que se solicitan en la apertura de los créditos documentarios, en concreto, el documento de transporte internacional que sirve para justificar la entrega. En el caso de importaciones en «F», el comprador podrá solicitar un certificado de inspección al embarque de la mercancía en el puerto salida como requisito documental para proceder al pago del crédito documentario.

Utilizar Incoterms en «D» sólo para países con poco riesgo

Los Incoterms de entrega en el país de destino (Incoterms en «D») sólo deben utilizarse en aquellos países de poco riesgo en los cuáles el vendedor tiene capacidad de controlar la logística interna. El concepto de riesgo es amplio y se refiere tanto al riesgo político (guerras, conflictos sociales), comercial (impago del cliente), logístico (deficiencias en las infraestructura de transporte) o administrativo (trámites aduaneros complejos). Cualquiera de estos riesgos puede poner en peligro una compraventa internacional cuando se pacta entregar la mercancía en el país de destino con un Incoterm en «D».

Los Incoterms en «D» (DAP y DPU) son adecuados para entregas en una zona económica integrada como por ejemplo la UE en la que no hay aduanas. Cuando se cotiza en DDP hay que tener en cuenta que el vendedor asume los trámites del despacho de importación en destino y ello incluye el pago de todo tipo de impuestos (aranceles, tasas, IVA) que será difícil recuperar, al no tener domicilio fiscal en ese país.

Asegurar el transporte internacional con la máxima cobertura

Para cualquier mercancía manufacturada es conveniente asegurar el transporte, especialmente el tramo internacional entre el país de origen y el de destino. El coste del seguro no encarece demasiado la operación ya que representa aproximadamente el 0,5% del valor de la mercancía.

De acuerdo a las reglas Incoterms 2020 solamente en los términos CIP y CIF es obligado contratar un seguro: debe ser el vendedor el que lo contrate y asuma su coste, si bien el beneficiario del seguro es el comprador, que es el que asume el riesgo.

Aunque no sea obligatorio, compradores y vendedores deben asegurar la mercancía en función de quién asuma el riesgo. Así en EXW y los Incoterms en «F», el riesgo del transporte principal lo asume el comprador y, por tanto, debe ser quién contrate el seguro de transportes. En los Incoterms «C» lo asume también el comprador por lo que lo tiene que contratar él (excepto en CIP y CIF). En los Incoterms en «D» es el comprador quién asume el riesgo hasta la entrega en el país de destino y será el que tenga que contratar el seguro de transportes.

En los Incoterms 2020, para el Incoterm en CIP, el vendedor está obligado a contratar un seguro de transporte a favor del comprador con cobertura amplia, que se corresponde

con la Cláusula A del Institute Cargo Clauses de Londres (IUA/LMA). Por el contrario para el Incoterm CIF el vendedor sólo está obligado a contratar un seguro con cobertura mínima, que se corresponde con la Cláusula C del Institute Cargo Clauses de Londres (IUA/LMA). Este diferencia con CIP se justifica porque CIF es utilizado habitualmente para transporte marítimo de graneles (materias primas, minerales, etc.) cuyo precio por kilo es muy bajo y exigir un seguro con cobertura elevada encarecería mucho la póliza, perjudicando el margen de negociación de los vendedores. En cualquier caso, para mercancías de cierto valor (la gran mayoría) lo aconsejable es contratar para el transporte internacional un seguro de cobertura máxima (*maximum cover*) que incluya las coberturas de la Cláusula A del Institute Cargo Clauses (ICC) más Cláusula de Guerra y Cláusula de Huelga. Salvo excepciones, el coste de contratar estas coberturas adicionales no es significativo y es lo más cerca que se puede llegar al concepto de «todo riesgo» que realmente no existe como tal en el seguro de transporte internacional.

Máxima cobertura en el seguro de transporte de mercancías

Cláusula A del ICC + Cláusula de Guerra + Cláusula de Huelga

Evitar el uso de las variantes de los Incoterms

Los exportadores e importadores deben ceñirse al uso de los once Incoterms publicados en la versión de 2020, evitando variantes de los mismos que han sido utilizadas en el pasado. De hecho en las reglas Incoterms 2020, a diferencia de otras versiones anteriores, no se menciona ninguna variante.

No obstante, por el uso habitual de algunas variantes conviene tener en cuenta tres de ellas que eventualmente pueden aparecer en las negociación de operaciones de comercio exterior:

- **EXW cargada (*loaded*):** En esta variante de EXW los gastos de carga —y, por tanto, los riesgos— de la mercancía en el camión que la recoge son por cuenta del vendedor. Normalmente cuando se utiliza EXW es el vendedor el que realiza la carga en el primer medio de transporte y, por tanto, ésta variante se ajusta más a la realidad que la regla EXW en la que los costes y riesgos de la carga son por cuenta del comprador.
- **CIF máxima cobertura (*maximum cover*):** el vendedor contrata a favor del comprador una cobertura de seguro del transporte internacional con Cláusula A del *Institute Cargo Clauses* más una Cláusula de Huelga y una Cláusula de Guerra.
- **DDP IVA no pagado (*VAT unpaid*) o DDP IVA excluido (*VAT excluded*):** el vendedor asume los costes del despacho de importación pero sin liquidar el IVA.

En las reglas Incoterms 2020 se hace mención específica a esta posibilidad debido a las dificultades que tiene para el vendedor recuperar el pago del IVA sobre el valor de la mercancía en el país de destino.

En cualquier caso, si se utiliza alguna variante de los Incoterms conviene especificar claramente en el contrato de compraventa cómo se asignan entre el comprador y el vendedor los costes y riesgos a los que se refiere la variante.

Referencia a la versión de los Incoterms 2020

Como se mencionó al comienzo de esta publicación la importancia de los Incoterms radica en el uso generalizado que se hace de ellos a nivel internacional. Por tanto, siempre que se utilicen los Incoterms en un documento de comercio internacional —ofertas comerciales, órdenes de pedido, contratos de compraventa, facturas proforma, créditos documentarios, etc.— es conveniente mencionar que se está haciendo referencia a la última versión de los Incoterms publicada por la Cámara de Comercio Internacional. Para ello bastará con incluir a continuación del Incoterm y del lugar de entrega la expresión «Incoterms 2020».



**CASO
PRÁCTICO**

CASO PRÁCTICO *

APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS 2020

Planteamiento

Cárnicas España es una empresa con sede en Ávila dedicada a la producción y comercialización de carne de pollo. La empresa gestiona todo el ciclo productivo del pollo, desde la reproducción, incubación, granja de cebo, planta de procesamiento y sacrificio, hasta la distribución y comercialización del producto final. Tiene una gama de productos que incluyen dos categorías: productos frescos (constituyen la mayoría de la facturación y son los que ofrecen mayor rentabilidad) y productos congelados (congelaciones de piezas individuales, pensados para las cadenas de alimentación, así como la restauración y las colectividades).

Si bien la empresa ha estado centrada hasta ahora en el mercado nacional ya ha realizado algunas exportaciones puntuales a países como Bélgica y Holanda. Además ha conseguido un buen cliente en Francia al que envía regularmente pedidos de carne de pollo congelada. Se trata de un distribuidor especializado en la comercialización de productos de alimentación con la certificación Halal destinados a la población musulmana que vive en Francia. Para poder suministrar estos pedidos, Cárnicas España ha tenido que conseguir el certificado Halal que emite el Instituto Halal en España, con sede en Córdoba. Este certificado garantiza que los productos vendidos a la población que practica la religión musulmana cumplen los requisitos exigidos por la Ley Islámica (especialmente, en cuanto a la forma de sacrificar a los animales) y, por tanto, son aptos para su consumo.

Animada por esta experiencia Cárnicas España decidió participar en la feria Gulfood que se celebra anualmente en el mes de febrero en Dubái (Emiratos Árabes Unidos) con la presencia de cerca de 4.500 empresas de alimentación de todo el mundo. Durante el transcurso de la feria, Javier García Alonso, Director de Exportación de la empresa, ha tenido ocasión de entrar en contacto con numerosos importadores, principalmente empresas de trading dedicadas a la importación de productos de alimentación para los países de Oriente Medio y Asia.

Con una de estas empresas, Emirates Poultry and Feeding, se ha estado negociando durante los últimos meses un acuerdo para el suministro de carne de pollo congelada. Después de varias propuestas y negociaciones, aprovechando la visita a España del Director General de esta empresa, Mr. Manal Bou Assi, se ha firmado un contrato de

* Los nombres y datos que se mencionan en este caso son ficticios, si bien se corresponden con situaciones reales.

exportación en versión bilingüe inglés y español (ver Anexo 1). Las características de este contrato que constituye el primer pedido de la empresa para el Golfo Pérsico son:

- Producto: Filete de pechuga calibrado IQF.
- Cantidad: 12.000 Kg. en 2.400 cajas de 5 kg.
- Precio total: 34.800 €
- Precio unitario: 2,90 €/kg.
- Transporte: en Contenedor Frigorífico Integral (Reefer).
- Puerto de embarque designado: Valencia; Puerto de destino designado: Dubái
- Condiciones de entrega: CIP Puerto de Jebel Ali Port, Dubái, Emiratos Árabes Unidos.
- Seguro de transporte: Cláusula A (Institute Cargo Clauses) + Clausula de Guerra (CL385) + Cláusula de Huelga (CL386)
- Plazo de entrega: antes del 1 de junio de 2020.
- Medio de pago: Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada. Pago a la vista.
- Certificados a presentar en la aduana de Emiratos Árabes: Certificado de Origen, Certificado Halal, Certificado de no Radiactividad y Certificado de Contenido de Dioxina.

Para ofrecer distintas alternativas en cuanto al Incoterm utilizado y el lugar de entrega de la mercancía, Javier García Alonso ha pedido cotizaciones de transporte y seguro a varios transitarios obteniendo los resultados que figuran en el Anexo 2.

Cuestionario

Responder a las siguientes preguntas relacionadas con el uso de los Incoterms 2020, marcando con un círculo la respuestas correctas. Únicamente hay una respuesta correcta para cada pregunta.

1. En esta operación se ha utilizado el Incoterm «CIP puerto de Dubái». ¿Cuál de los siguientes Incoterms hubiera sido incorrecto utilizar?:
 - a. EXW Río Cega 43, Ávila, España.
 - b. FCA Puerto de Valencia, España.
 - c. CFR Puerto de Algeciras, España.
 - d. DPU Puerto de Dubái, Emiratos Árabes Unidos.

2. Si se hubiera utilizado el Incoterm «EXW Río Cega 43, Ávila, España:
- La carga del contenedor en el camión que lo transporta a Valencia es responsabilidad del comprador.
 - El transporte desde Ávila a Valencia es por cuenta del vendedor.
 - La descarga del contenedor en el puerto de Valencia es responsabilidad del vendedor.
 - El despacho de exportación en el puerto de Valencia es responsabilidad del vendedor.
3. ¿Se podría haber utilizado el Incoterm «FOB Puerto de Valencia» teniendo en cuenta que la mercancía se transporta en contenedor?
- No, las reglas Incoterms 2020 prohíben expresamente utilizar Incoterms marítimos (FAS, FOB, CFR o CIF) cuando la mercancía se transporta en contenedor.
 - No, ya que entonces la tramitación y pago del despacho de exportación, lo hubiera tenido que hacer el comprador con el consiguiente coste para él.
 - No, ya que entonces la carga a bordo del buque en el puerto de Valencia la hubiera tenido que hacer el comprador con el consiguiente riesgo para él porque no conoce la operativa en ese puerto.
 - Si, ya que las reglas Incoterms 2020 no prohíben expresamente utilizar los Incoterms marítimos (FAS, FOB, CFR o CIF) cuando la mercancía se transporta en contenedor, pero no es aconsejable utilizar FOB ya que los contenedores no se entregan a bordo del buque sino en la terminal de contenedores del puerto.
4. Si se utiliza «CIP puerto de Dubái» y toda la logística de la operación hasta la entrega en el puerto de Dubái la lleva a cabo el operador logístico Maersk contratado por el vendedor, ¿en qué lugar se transmite el riesgo de transporte del vendedor al comprador?:
- En las instalaciones del vendedor, una vez que la mercancía se ha cargado en el camión que la recoge para llevarla al puerto de Valencia.
 - En la terminal de contenedores del puerto de Valencia una vez que la mercancía se ha descargado del camión que la transporta hasta allí.
 - En el puerto de Valencia, a bordo del buque que la transporta a Dubái, una vez que la mercancía se ha cargado y estibado.
 - En el puerto de Dubái, a bordo del buque que la ha transportado, antes de iniciarse la descarga.

5. ¿Cuál es la diferencia entre utilizar CPT y CIP, en cuanto al seguro de transporte?:
- En CPT el vendedor tiene que contratar obligatoriamente un seguro de transporte de la mercancía a nombre del comprador.
 - En CPT el comprador tiene que contratar obligatoriamente un seguro de transporte de la mercancía a nombre del comprador.
 - En CIP el vendedor tiene que contratar obligatoriamente un seguro de transporte de la mercancía a nombre del comprador.
 - En CIP el comprador tiene que contratar obligatoriamente un seguro de transporte de la mercancía a nombre del vendedor.
6. Si se hubiera utilizado «DPU puerto de Dubái» en vez de «CIP puerto de Dubái»:
- El vendedor habría asumido el riesgo de transporte hasta la entrega de la mercancía descargada en el puerto de Dubái.
 - El vendedor habría pagado los trámites aduaneros de importación en Dubái (despacho + aranceles + impuestos).
 - El vendedor habría asumido el coste del transporte interior hasta el domicilio del comprador en Dubái.
 - El comprador habría asumido el riesgo en la descarga de la mercancía en el puerto de Dubái.
7. ¿Cuál de los siguientes Incoterms tendría que haberse utilizado, si las partes hubiesen pactado que el vendedor asumiera los costes del despacho de aduanas en Dubái?
- EXW
 - CIF
 - DAP
 - DDP
8. En el contrato de exportación se establece que el pago se va a realizar mediante carta de crédito irrevocable. ¿Cuál de los siguientes Incoterms no es aconsejable utilizar cuando el pago se hace mediante carta de crédito?:
- FCA.
 - CIP.
 - CIF.

- d. DPU.
9. Para el Incoterm «CIP puerto de Dubái» el precio del contrato es de 34.800 €. Teniendo en cuenta los costes de exportación que figuran en el Anexo 2, ¿cuál sería el precio si las condiciones de entrega son «FCA puerto de Valencia»?
- a. 31.800 €.
 - b. 32.650 €.
 - c. 35.600 €.
 - d. 36.200 €.
10. Si el precio del contrato hubiera sido 35.400, ¿cuál habría sido el Incoterm utilizado?:
- a. CIF puerto de Dubái.
 - b. DPU puerto de Dubái.
 - c. DAP Al Ghusais Industrial Area N° 1, Dubai.
 - d. DDP Al Ghusais Industrial Area N° 1, Dubai.

ANEXO 1: EXPORT CONTRACT / CONTRATO DE EXPORTACIÓN

EXPORT CONTRACT

DATE: 4th, April 2020

BETWEEN:

CÁRNICAS ESPAÑA, S.A. whose registered office is at C/ Río Cega 43, Ávila (España), and registration fiscal/number is A-72098864, represented by Mr. Javier García Alonso, Export Manager (hereafter referred to as «the Seller»),

AND:

EMIRATES POULTRY AND FEEDING LLC whose registered office is at Al Ghusais Industrial Area N° 1, Dubai (United Arab Emirates) and registration/fiscal number is EAU-634588Z, represented by Mr. Manal Bou Assi (hereafter referred to as «the Buyer»).

Both Parties declare an interest in the sale and purchase of goods under the present Contract and undertake to observe the following agreement:

1. GOODS SOLD

IQF Calibrated Chicken Breast Fillet - Weight range: between 180-220 gr. per piece.
12.000 Kg. in 2.400 cases (cases of 5 kg).

2. CONTRACT PRICE

The price of the products hereunder is:

CURRENCY	EUROS (€)
AMOUNT IN NUMBERS	34.800 €
AMOUNT IN LETTERS	THIRTY-FOUR THOUSAND AND EIGHT HUNDRED EUROS

The price indicated under this clause (Contract price) includes any costs which are borne by the Seller according to this Contract.

Unless otherwise agreed in writing, the price does not include VAT or other taxes, and is not subject to price adjustment.

3. DELIVERY TERMS

Delivery of goods shall be done according to Incoterms 2020 rules. The rule and delivery place agreed between the Parties is:

Incoterms for any mode or modes of transport (multimodal transport)

	EXW Ex Works	Place:.....
	FCA Free Carrier	Place:.....
	CPT Carriage Paid To	Place:.....
X	CIP Carriage and Insurance Paid to	Place: Jebel Ali Port - Dubai - UAE
	DAP Delivered At Place	Place:.....
	DPU Delivered Place Unloaded	Place:.....
	DDP Delivered Duty Paid	Place:.....

Incoterms for sea transport

	FAS Free Alongside Ship	Port:.....
	FOB Free On Board	Port:.....
	CFR Cost and Freight	Port:.....
	CIF Cost, Insurance and Freight	Port:.....

Other delivery conditions

The goods shall be carrier in Integral Reefer Container.

Carrier

The goods will be carrier by Maersk. The name of the vessel is MDV Bavaria.

Transport Insurance Policy

Clause A (Institute Cargo Clauses) + War Clause (CL385) + Strike Clause (CL 386)

4. TIME OF DELIVERY

Delivery of the goods will take place before 1st, June 2020.

5. PAYMENT CONDITIONS

The payment shall be paid on the following terms: Irrevocable Letter of Credit (L/C)

The irrevocable Letter of Credit (L/C) shall be:

X	BY PAYMENT AT SIGHT
	BY DEFERRED PAYMENT AT..... DAYS
	BY ACCEPTANCE OF DRAFTS AT..... DAYS
	BY NEGOTIATION

	UNCONFIRMED
X	CONFIRMED Confirmation Bank : Banco Santander - Rafael de Antonio 50, Ávila, Spain

	PARTIAL SHIPMENTS ALLOWED
X	PARTIAL SHIPMENTS NOT ALLOWED

	TRANSHIPMENT ALLOWED
X	TRANSHIPMENT NOT ALLOWED

Payment will be made on the following bank account of the Seller:

Bank: Santander, Address: Rafael de Antonio, 50 Ávila, Spain; Bank account: ES59 4567 5536 8826 1608 3780; SWIFT: BSCH ESMM

6. DOCUMENTS

Unless otherwise specified, the Seller shall provide the Buyer with the documents that correspond to Incoterms applicable in Clause 3:

X	COMMERCIAL INVOICE
X	PACKING LIST
X	TRANSPORT DOCUMENT: Bill of Lading B/L
X	TRANSPORTATION INSURANCE CERTIFICATE
X	CERTIFICATE OF ORIGIN
X	CERTIFICATE OF INSPECTION
	CERTIFICATE OF QUALITY CONTROL
	EXPORT LICENSE
	IMPORT LICENSE
X	OTHERS: - Halal Certificate - Non-Radioactive Certificate - Certificate of Dioxin Content

7. INSPECTION OF THE GOODS BEFORE SHIPMENT

The Parties have agreed that the Buyer is entitled to inspect the goods before shipment. The Seller will notify the Buyer within a reasonable time before the shipment that the goods are ready for inspection at the agreed place.

The place of inspection will be: Port of Valencia (Spain). The inspection company will be SGS.

8. RETENTION OF TITLE

It is understood that the Products hereunder remain the property of the Seller, until the Buyer has completed payment completely. Until such point the Products shall be deemed to be a deposit in possession of the Buyer, and the Buyer shall meet all obligations incurred by receiving such deposit, while being entitled to administer the Products with due diligence.

9. LATE DELIVERY OR NON-DELIVERY OF GOODS

If the goods are not delivered for any reason before 1st June 2014, the Buyer will be entitled to cancel the Contract immediately by means of a simple notification to the Seller. This notification of delay must be made within 15 calendar days following the date agreed for delivery.

10. FORCE MAJEURE

Neither party shall be liable for delays or breaches of contractual conditions caused by Acts of God (floods, fires, earthquakes, etc.) or by social or legal circumstances (industrial strike, changes in legal restrictions of overseas trade, etc.) which are beyond its control.

11. APPLICABLE LAW AND COMPETENT JURISDICTION

The Parties shall exercise their best efforts to resolve by negotiation any dispute, controversy or difference between them arising out of or relating to this Contract.

If the dispute is not resolved by direct negotiation, it will be finally settled by the Rules of Conciliation and Arbitration of the London Court of International Arbitration and the proceedings will have to be carried out using English as a language.

12. LANGUAGE

The whole text of the present Contract, as well as the documents derived from it have been written in English and Spanish, both versions being deemed authentic, but for legal purposes the text in English is to be given priority of interpretation.

Both Parties declare their conformity to the present contract, which is signed on four copies, each of which is considered original.

This contract enters into force the date written above.

Signed by a duly authorized representative of the Seller and of the Buyer.

At Ávila, Spain, on 4th of April, 2020

For and on behalf of the Seller

For and on behalf of the Buyer

Mr. Javier García Alonso
Export Manager
CÁRNICAS ESPAÑA S.A.

Mr. Manal Bou Assi
Managing Director
EMIRATES POULTRY AND
FEEDING LLC

CONTRATO DE EXPORTACIÓN

FECHA: 4 de abril de 2020

DE UNA PARTE,

CÁRNICAS ESPAÑA S.A, con domicilio en C/ Río Cega 43, Ávila (España), y número de identificación/registro fiscal A-72098864, representada por D. Javier García Alonso, Director de Exportación (en adelante, «el Vendedor»),

Y DE OTRA,

EMIRATES POULTRY AND FEEDIND LLC, con domicilio social en Al Ghusais Industrial Area N° 1, Dubái (Emiratos Árabes Unidos) y número de identificación/registro fiscal EAU-634588Z, representada por Manal Bou Assi, Director General (en adelante, «el Comprador»).

Ambas Partes declaran que tienen interés en realizar operaciones de compraventa de productos a las que se refiere el presente Contrato y acuerdan lo siguiente:

1. PRODUCTOS VENDIDOS

Filete de pechuga de pollo calibrado IQF. Rango de peso: entre 180-220 gr. por unidad.
12.000 Kg. en 2.400 cajas (cajas de 5 kg.)

2. PRECIO ESTIPULADO

El precio de los productos objeto de este Contrato es:

DIVISA	EUROS (€)
IMPORTE EN CIFRAS	34.800 €
IMPORTE EN LETRAS	TREINTA Y CUATRO MIL OCHOCIENTOS EUROS

El precio indicado en esta cláusula (precio contractual) incluye los gastos por cuenta del vendedor en virtud de este Contrato.

Salvo disposición contraria, el precio no incluye IVA, ni otros impuestos, y no puede ser modificado.

3. CONDICIONES DE ENTREGA

La entrega se realiza de acuerdo a las reglas Incoterms 2020. La regla y el lugar de entrega que se acuerda entre las Partes es la siguiente:

Incoterms para cualquier modo o modos de transporte (transporte multimodal)

	EXW En Fábrica	Lugar:.....
	FCA Franco Transportista	Lugar:.....
	CPT Transporte Pagado Hasta	Lugar:.....
X	CIP Transporte y Seguro Pagados Hasta	Lugar: Jebel Ali Port - Dubai - EAU
	DAP Entregada en Lugar	Lugar:.....
	DPU Entregada en Lugar Descargada	Lugar:.....
	DDP Entregada Derechos Pagados	Lugar:.....

Incoterms para transporte marítimo

	FAS Franco al Costado del Buque	Puerto:.....
	FOB Franco a Bordo	Puerto:.....
	CFR Coste y Flete	Puerto:.....
	CIF Coste, Seguro y Flete	Puerto:.....

Otras disposiciones para la entrega

Los productos se transportarán en un Contenedor Frigorífico Integral.

Transportista

Los productos serán transportados por la empresa Maersk. El nombre del buque es MDV Bavaria.

Póliza de Seguro de Transportes

Cláusula A (Institute Cargo Clauses) + Clause de Guerra (CL385) + Cláusula de Huelga (CL 386).

4. MOMENTO DE LA ENTREGA

La entrega se realizará antes del 1 de junio de 2020.

5. FORMA DE PAGO

El pago se realizará mediante Carta de Crédito Irrevocable (L/C).

La carta de crédito irrevocable será:

<input checked="" type="checkbox"/>	POR PAGO A LA VISTA
<input type="checkbox"/>	POR PAGO DIFERIDO A..... DÍAS
<input type="checkbox"/>	POR ACEPTACIÓN DE LETRA A..... DÍAS
<input type="checkbox"/>	POR NEGOCIACIÓN

<input type="checkbox"/>	NO CONFIRMADA
<input checked="" type="checkbox"/>	CONFIRMADA Banco de confirmación: Banco Santander - Rafaela Antonio 50, Ávila, España.

<input type="checkbox"/>	EMBARQUES PARCIALES PERMITIDOS
<input checked="" type="checkbox"/>	EMBARQUES PARCIALES PROHIBIDOS

<input type="checkbox"/>	TRANSBORDOS PERMITIDOS
<input checked="" type="checkbox"/>	TRANSBORDOS PROHIBIDOS

Los pagos se realizarán en la siguiente cuenta bancaria del Vendedor:

Banco: Santander; Dirección: Rafael de Antonio, 50 Ávila, España; Cuenta Corriente: ES59 4567 5536 8826 1608 3780; SWIFT: BSCH ESMM

6. DOCUMENTOS

Salvo disposición contraria, el Vendedor deberá proporcionar al Comprador los documentos que corresponden al Incoterm aplicable en la Cláusula 3:

X	FACTURA COMERCIAL
X	LISTA DE CONTENIDOS
X	DOCUMENTO DE TRANSPORTE: Conocimiento de Embarque Marítimo B/L.
X	CERTIFICADO DE SEGURO DE TRANSPORTE
X	CERTIFICADO DE ORIGEN
X	CERTIFICADO DE INSPECCIÓN
	CERTIFICADO DE CONTROL DE CALIDAD
	LICENCIA DE EXPORTACIÓN
	LICENCIA DE IMPORTACIÓN
X	OTROS: - Certificado Halal - Certificado de Contaminación Radioactiva - Certificado de Contenido de Dioxina

7. INSPECCIÓN DEL PRODUCTO ANTES DE SU EXPEDICIÓN

Si las Partes acuerdan que el Comprador tiene derecho a inspeccionar los productos antes de su expedición, el Vendedor notificará al Comprador que los productos están listos para ser examinados en el lugar convenido, en un plazo razonable antes de dicha expedición.

El lugar de inspección será: Puerto de Valencia (España). La compañía que realizará la inspección será SGS.

8. CLÁUSULA DE RESERVA DE DOMINIO

Se entiende que los productos objeto de este Contrato continúan siendo propiedad del Vendedor, mientras el Comprador no haya satisfecho el pago total de su precio. Hasta entonces se considera que los productos están en calidad de depósito en poder del Comprador, debiendo éste cumplir con todas las obligaciones como tal depositario, si bien podrá usar de los mismos con la diligencia de un buen administrador.

9. RETRASO O FALTA DE ENTREGA DE LOS PRODUCTOS

Si los productos no han sido entregados por cualquier motivo antes del 1 de junio de 2020, el Comprador podrá resolver el Contrato inmediatamente mediante una simple notificación al Vendedor. Esta notificación del retraso debe hacerse en los 15 días naturales siguientes a la fecha acordada para la entrega.

10. FUERZA MAYOR

Ninguna de las dos Partes será responsable de retrasos o incumplimientos en las condiciones del Contrato motivados por circunstancias naturales (inundaciones, fuegos, terremotos, etc.) o de carácter social o legal (huelgas, normativas restrictivas a las operaciones de comercio exterior, etc.) que estén por encima de su control.

11. LEY APLICABLE Y JURISDICCIÓN COMPETENTE

Las Partes harán todo lo posible para resolver mediante negociación directa cualquier disputa, controversia o diferencia que surja entre ellas, en relación a este Contrato.

En el caso de que la disputa no se resuelva mediante negociación directa entre las Partes, se someterá finalmente al Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Corte Internacional de Arbitraje de Londres y el procedimiento deberá ser realizado en el idioma inglés.

12. IDIOMA

El texto íntegro de este Contrato, así como los documentos que se deriven del mismo, han sido redactados en los idiomas inglés y español, considerándose ambas versiones como oficiales, si bien se fija como prioritaria para su interpretación la versión en idioma inglés.

Las Partes manifiestan su conformidad con el presente Contrato, que se firma en cuatro ejemplares, igualmente originales.

El presente Contrato entra en vigor en la fecha efectiva que figura en su encabezamiento.

Firmado por un representante debidamente autorizado del Vendedor y del Comprador.

En Ávila, España, a 4 de abril de 2020.

Por y en nombre del Vendedor

Por y en nombre del Comprador

Don Javier García Alonso
Director de Exportación
CÁRNICAS ESPAÑA S.A.

Don Manal Bou Assi
Director General
EMIRATES POULTRY
AND FEEDING LLC.

ANEXO 2: COSTES DE EXPORTACIÓN (ÁVILA-ESPAÑA /DUBAI-EMIRATOS ÁRABES)

CONCEPTO	COSTE (€)*
Envase y embalaje para productos que se exportan	200
Transporte interior en camión portacontenedores en país de origen (Domicilio de Cárnicas España en Ávila - puerto de Valencia)	800
Trámites aduaneros de exportación (despacho)	100
Gastos de Manipulación en Terminal (THC - <i>Terminal Handling Charges</i>) y gastos de estancia en el puerto de Valencia.	200
Emisión del conocimiento de embarque (<i>Bill of Lading</i> B/L)	100
Transporte Internacional: flete marítimo Valencia-Dubai (incluidos BAF y CAF)	1.700
Seguro de transporte internacional (Valencia-Dubai)	150
Gastos de Manipulación en Terminal (THC - <i>Terminal Handling Charges</i>) y gastos de estancia en puerto de Dubai.	250
Trámites aduaneros de importación (despacho + aranceles + impuestos)	900
Transporte interior en camión portacontenedores en país de destino (puerto de Dubái - Domicilio de Emirates Poultry and Feeding).	350
Gastos de descarga de la mercancía (Domicilio de Emirates Poultry and Feeding)	150
TOTAL	4.900

* Estas cifras son aproximadas, si bien se corresponden con cifras reales en la fecha de realización del caso (marzo 2014). Se han redondeado los importes para facilitar el cálculo y la elección de respuestas correctas a las dos últimas preguntas del cuestionario.

RESPUESTAS

- 1.c. El Incoterm CFR (como CPT, CIP o CIF) se utiliza siempre con puertos de destino de la mercancía, no con puertos de embarque. En este caso, Algeciras es un puerto de embarque ya que la mercancía se exporta desde España.
- 2.a. EXW es el único Incoterm en el que la carga de la mercancía en el primer medio de transporte es por cuenta y riesgo del comprador, aunque lo habitual es que la realice el vendedor ya que tiene lugar en sus instalaciones.
- 3.d. Si, ya que las reglas Incoterms 2020 no prohíben expresamente utilizar los Incoterms marítimos (FAS, FOB, CFR y CIF), cuando las mercancías se transportan en contenedores. Simplemente aconsejan utilizar los Incoterms polivalentes —por ejemplo FCA en vez de FOB y CIP en vez de CIF— ya que los contenedores, habitualmente se entregan en las terminales de los puertos, no cargados sobre los buques.
- 4.a. En CIP, el riesgo de transporte se transmite cuando el vendedor carga la mercancía en el primer medio de transporte que ha sido contratado por él. En este caso ese medio de transporte es el camión que envía Maersk a los almacenes de Cárnicas España. Por tanto a partir del momento en el que la mercancía se ha cargado en el camión, el riesgo se transmite el comprador.
- 5.c La diferencia es que en CIP es obligatorio contratar un seguro de transporte de la mercancía con cobertura amplia, desde el lugar de entrega al lugar de destino designado, mientras que en CPT no es obligatorio. El seguro lo tiene que contratar el vendedor a nombre del comprador ya que es éste el que asume el riesgo de transporte.
- 6.a. La principal diferencia entre CIP y DPU, es que en DPU el vendedor asume el riesgo de transporte hasta que la mercancía se descarga en el lugar de destino, mientras que en CIP el riesgo de transporte se transmite cuando la mercancía se entrega al primer transportista contratado para transportarla hasta el lugar de entrega (o en CIF cuando la mercancía se coloca a bordo del buque en el puerto de embarque). Es decir, en CIP el riesgo de transporte se transmite en el país de origen, mientras que en DPU se transmite en el país de destino.
- 7.d DDP es el único Incoterm en el que el vendedor asume los costes del despacho de exportación; en todos los demás Incoterms los asume el comprador.
- 8.d Los Incoterms en «D» (DAP, DPU y DDP) no son adecuados cuando el medio de pago que se pacta es la carta de crédito (o crédito documentario) ya que el vendedor no tiene un control directo sobre el documento que justifica la entrega. Este documento es el albarán de entrega del transportista del vendedor firmado por el transportista del comprador (DPU) o por el propio comprador

(DAP o DDP). Por el contrario, en el resto de Incoterms que se mencionan (FCA, CIP, CIF), el vendedor si controla el documento que justifica la entrega de la mercancía que es el conocimiento de embarque (*Bill of Lading* B/L).

- 9.b. Para obtener el precio en condiciones «FCA puerto de Valencia» a partir de «CIP puerto de Dubái» hay que restar a 34.800 € los siguientes conceptos e importes: seguro de transporte internacional Valencia-Dubái (150 €); transporte internacional: flete marítimo Valencia-Dubái (1.700 €); emisión de conocimiento de embarque B/L (100 €); gastos de manipulación en terminal (THC) y de estancia en puerto de Valencia (200). En total hay que restar 2.150 €, por lo que el precio en condiciones «FCA puerto de Valencia» es 32.650 € ($34.800 - 2.150$).
- 10.c Si al precio «CIP puerto de Dubái» (34.800 €) le sumamos los gastos de manipulación en terminal (THC) y de estancia en puerto de Dubái (250 €), y los gastos de transporte interior en camión portacontenedores desde el puerto de Dubái hasta el domicilio del cliente en Dubái (350 €) obtenemos el importe de 35.400 € ($34.800 + 350 + 550$) que se corresponde con el precio «DAP Al Ghusais Industrial Área N° 1, Dubái».

MODELOS DE CONTRATOS

CONTRATOS INTERNACIONALES (ESPAÑOL, INGLÉS, FRANCÉS, ALEMÁN Y PORTUGUÉS)

- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Alianza Estratégica Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Consultoría
- Contrato Internacional de Mantenimiento
- Contrato Internacional de Transferencia de Tecnología
- Contrato Internacional de Licencia de Marca
- Contrato Internacional de Licencia de Fabricación
- Contrato Internacional de Licencia de Software
- Contrato Internacional de Distribución de Software
- Contrato de Comisión Mercantil Internacional
- Contrato de Agente de Compras Internacional
- Contrato de Agente Inmobiliario Internacional
- Contrato Internacional de Construcción
- **Pack 10 Contratos en Español**
- **Pack Todos los Contratos en Español**

CONTRATOS MERCANTILES (ESPAÑOL, INGLÉS, FRANCÉS, ALEMÁN Y PORTUGUÉS)

- Contrato de Distribución Exclusiva
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Representante Comercial
- Contrato de Comisión Mercantil
- Contrato de Prestación de Servicios
- Contrato de Consultoría
- Contrato de Servicios de Mantenimiento
- Contrato de Franquicia
- Contrato de Alianza Estratégica
- Contrato de Joint Venture
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos

CONTRATOS PARA CHINA (EN INGLÉS Y CHINO)

- Contrato de Compra para China
- Contrato de Distribución para China
- Contrato de Agencia para China
- Contrato de Comisión para China
- Contrato de Suministro para China
- Contrato de Fabricación para China
- Contrato de Joint Venture para China
- Contrato de Confidencialidad para China

MODELOS CARTAS COMERCIALES (ESPAÑOL, INGLÉS Y FRANCÉS)

- Presentación de la empresa a cliente potencial
- Búsqueda de agente/distribuidor
- Propuesta para realizar una alianza estratégica
- Invitación a una feria
- Envío de muestras y catálogos
- Respuesta a una petición de oferta
- Realización de una oferta comercial
- Renegociación de un pedido
- Preparación de un contrato
- Modificación de las condiciones de venta
- Negativa a reducir el plazo de entrega
- Notificación de envío de mercancía
- Envío de factura
- Reclamación de pago
- Solicitud para acortar el plazo de entrega
- Notificación de apertura de carta de crédito
- Solicitud de retraso en el pago
- Queja sobre entrega de mercancías deterioradas
- **Pack 15 Cartas para Importadores**
- **Pack 15 Cartas para Exportadores**

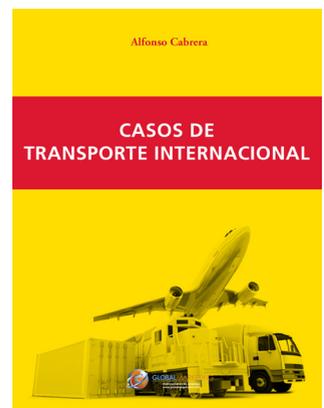
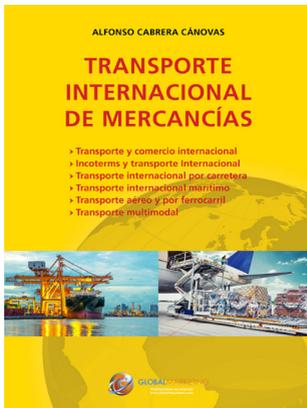
Compra Online:
www.globalnegotiator.com
Información: 91 578 26 67
info@globalnegotiator.com

DOCUMENTOS DE TRANSPORTE Y COMERCIO INTERNACIONAL

MODELOS DE LOS PRINCIPALES DOCUMENTOS DE TRANSPORTE Y COMERCIO INTERNACIONAL LISTOS PARA USAR, CON EXPLICACIONES ACERCA DE PARÁ QUÉ SIRVEN, CÓMO RELLENARLOS Y CONSEJOS PRÁCTICOS PARA SU USO.

- [Factura Proforma Internacional](#)
- [Factura Comercial Internacional](#)
- [Packing List](#)
- [Albarán de Entrega](#)
- [Orden de Compra Internacional](#)
- [Condiciones Generales de Venta Internacional](#)
- [CMR Carta de Porte por Carretera](#)
- [Conocimiento de Embarque B/L](#)
- [Carta de Porte Aéreo AWB](#)
- [Conocimiento de Embarque Multimodal FBL](#)
- [Cuaderno ATA](#)
- [Carta de Crédito Irrevocable L/C](#)
- [Certificado de Seguro de Transporte](#)
- [Certificado de Origen](#)
- [Certificado de Origen Forma A](#)
- [Certificado de Inspección](#)
- [Certificado de Análisis](#)
- [Certificado Fitosanitario](#)
- [Certificado Kosher](#)
- [Certificado Halal](#)
- [Pack Todos los Documentos](#)

COMPRE ONLINE
DOCUMENTOS DE TRANSPORTE



COMPRE ONLINE LIBROS DE
COMERCIO INTERNACIONAL

Compra Online:
www.globalnegotiator.com
Información: 91 578 26 67
info@globalnegotiator.com

PUBLICACIONES PARA LA EMPRESA INTERNACIONAL



Marketing Internacional

PRECIO 19€ / PRECIO EBOOK 12€



Transporte Internacional de Mercancías

PRECIO 19€



Negociación Internacional

PRECIO 19€ / PRECIO EBOOK 12€



Los 100 Documentos del Comercio Exterior

PRECIO 25€ / PRECIO EBOOK 15€

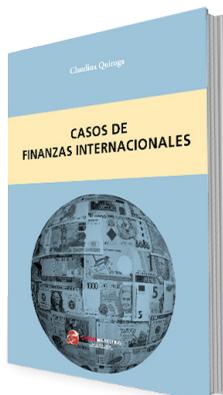
Compra Online:
www.globalnegotiator.com
Información: 91 578 26 67
info@globalnegotiator.com

SERIE CASOS DE COMERCIO INTERNACIONAL



Casos de Marketing Internacional

PRECIO 14€



Casos de Finanzas Internacionales

PRECIO 14€



Casos Negociación Internacional

PRECIO 14€



Casos de Transporte Internacional

PRECIO 14€



Casos de Gestión Administrativa del Comercio Internacional

PRECIO 14€

Compra Online:

www.globalnegotiator.com

Información: 91 578 26 67

info@globalnegotiator.com

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

www.globalnegotiator.com/tradelibrary



Compra Online:

www.globalnegotiator.com

Información: 91 578 26 67

info@globalnegotiator.com