

RELACIÓN DEL TRANSPORTE CON LOS INCOTERMS

Cuando se inicia un contacto con un posible cliente y este contacto fructifica, llega el momento en el que hay que concretar la forma en que se va a desarrollar la operación. Esta concreción se puede realizar fijando en el **CONTRATO DE COMPRAVENTA –“PEDIDO” (ya tenga este forma de documento firmado por ambas partes, fax, email, etc.)** el **INCOTERM** que se aplicará a la operación y que va a definir para ambas partes sus derechos y obligaciones.

Se pueden definir como “Un conjunto estandarizado de reglas que fijan los términos comerciales en la compraventa internacional, y que establecen los derechos y obligaciones del comprador y vendedor”.

Al ser unas normas internacionales las dos partes se aseguran que, con su elección, cada una de ellas conoce sus derechos y obligaciones, evitándose malentendidos, litigios, etc. Los fija y actualiza la Cámara de Comercio Internacional y básicamente establecen **criterios definidos** sobre:

- ✓ **La entrega de la mercancía** (donde, cuando, a quien....)
- ✓ **La distribución de los gastos** (quien ha de pagar cada gasto que se genere...)
- ✓ **La transmisión de los riesgos** (en que punto, exigencia de responsabilidades,..)
- ✓ **Los trámites documentales** (documentos a obtener y presentar por cada parte ej.: certificados de origen, licencias de exportación, tramites aduaneros, etc.....)

Los INCOTERMS comenzaron con un **proceso de armonización** que se inició con la publicación en USA, en 1919 de los “American Foreign Trade Definitions”. En respuesta la CCI publicó en 1928 una primera versión de los términos comerciales que comprendía 6 TÉRMINOS. En 1936 se amplían a 11 y tienen una amplia acogida, excepto en USA.

Incoterms es la abreviatura de **“International Chamber of Commerce Trade Terms”**. Se suele decir erróneamente que los Incoterms se aplican al contrato de transporte y no al de compraventa, y además que por medio del incoterm se fijan completamente todas las obligaciones que las partes quieren que figuren en el contrato de compraventa.

La CCI ha dicho siempre que esto no es así, que **los INCOTERMS, regulan aspectos básicos del contrato de compraventa, pero que no constituyen el resto del contenido del contrato**. Los incoterms son de aplicación voluntaria y requieren por tanto de concreción para fijar las condiciones específicas de la transacción internacional.

En **España los INCOTERMS se consideran fuente de derecho** y así se fija en el artículo 2 del Código de Comercio, sentencias del Tribunal Supremo si se remite a ellos por voluntad de las partes (art. 1255 del C. Comercio y art. 9 del Convenio de Viena)

Hemos dicho que los Incoterms **regulan**:

- ✓ Lugar de entrega
- ✓ Lugar de transmisión del riesgo.
- ✓ Distribución gastos de transporte
- ✓ Documentación y aduanas

Por tanto **no regulan** por ejemplo el pago y su modalidad, ni la legislación aplicable a la compraventa. Por tanto los **INCOTERMS ayudan y simplifican al CONTRATO DE COMPRAVENTA pero no lo sustituyen**.

EVOLUCIÓN DE LOS INCOTERMS

Los INCOTERMS han ido evolucionando en función de las necesidades que las transacciones internacionales imponían. Ha habido distintas versiones que en cada caso mejoraban y concretaban versiones anteriores: 1928, 1936, 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990.

En la versión de 1990 y también en la **actual del 2000** aparece una novedad que mejora su consulta, la aparición de **las columnas A y B que corresponden a las obligaciones que comprador y vendedor soportan en cada incoterm en relación a 10 aspectos**.

Los **10 aspectos que se asignan en estas columnas** hacen referencia a:

- ✓ Especificación de mercancías.

- ✓ Documentación.
- ✓ Transporte y seguro.
- ✓ Posición de entrega
- ✓ Reparto de riesgos
- ✓ Reparto de costes
- ✓ Preaviso al comprador
- ✓ Prueba de entrega
- ✓ Certificación de calidad. Embalaje y envase. Marcaje e identificación.
- ✓ Otras pactadas.

CUESTIONES A TENER EN CUENTA EN LA ELECCIÓN DEL INCOTERM

1. Es muy importante **fijar la fecha de la versión a la que somete el INCOTERM** fijado en el contrato de compraventa. Por ejemplo INCOTERMS 2000. Los incoterms son ampliamente usados por compradores y vendedores pero al no tener una global aceptación se han de extremar las precauciones sobre todo con aquellos países que no los usan, o lo hacen poco, o usan otros específicos como en USA, que prefieren sus Foreign Trade Definitions de versión 1974.
2. Otro aspecto importante es **la adecuación del Incoterm al medio de transporte elegido**. Unos incoterms son adecuados para el transporte marítimo y otros para el terrestre o para cualquier modo.
3. Es muy importante también que **el INCOTERM vaya acompañado de los lugares geográficos exactos** donde la mercancía se va a entregar/recibir. Por ej. FOB PUERTO ESPAÑOL, deja a elección del vendedor el puerto donde entregará su mercancía, por lógica, tratando de reducir costes las entregará en el puerto más cercano y es posible que allí no atraque el barco o la naviera contratados por el comprador. Una definición más concreta y exacta debería ser por ejemplo: "FOB Puerto de Bilbao, terminal del Abra de McAndrews - Incoterms 2000."
4. Los **usos comerciales locales pueden superponerse a los INCOTERMS en algunos aspectos y se pueden recoger y concretar en el aptdo. 10**. El desconocimiento de estos usos y costumbres por las partes contratantes no exime de su cumplimiento (art. 9 del Convenio de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional). Estos usos y costumbres pueden hacer referencia a:
 - ❖ **Flete y condiciones de embarque** (liner terms, FILO, LIFO, etc.).
 - ❖ **Despacho de aduanas y formalidades**. Se aconseja que cada parte realice aquel donde está domiciliada, para evitar posible problemas legales, prohibiciones, costes elevados,..
 - ❖ Otro aspecto a tener muy en cuenta es el **envase y embalaje**, del que **es responsable el EXPORTADOR**. En el convenio de N.U. sobre contratos de compraventa (art. 35.1 y 35.2b) se especifica que deberá proporcionar un envase y embalaje adecuado al transporte a realizar. Por tanto es importante que en el contrato aparezca el tipo de transporte. La mejor opción es fijar en el propio contrato el tipo de envase y embalaje y asegurarnos las condiciones (muy restrictivas en algunos países: tratamiento desinfectante de pallets, etc.) que debemos cumplir...
5. Por último y de vital importancia a la hora de FIJAR EL INCOTERM más apropiado es que las 2 partes (exportador e importador) obtengan datos sobre los costes que cada uno puede obtener para distintas posiciones INCOTERM, y elegir finalmente aquel **INCOTERM que optimiza, es decir minimiza el coste de la operación**

ANÁLISIS DE LOS INCOTERM.

De forma muy resumida y acotando los criterios a lo relativo a los gastos y contratación de transporte, podemos fijar **4 CATEGORIAS** que incluyen los **13 INCOTERMS**. Son los siguientes:

- **TERMINOS E.**

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en sus propios locales.

➤ **EXW. Ex works/ EN FABRICA.** En este término de venta la intervención del vendedor en cuanto al transporte de la mercancía es mínima. Sólo es responsable de dejarla a la puerta de su propio establecimiento. Todos los demás gastos corren por cuenta del comprador. Este término significa que el vendedor **realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor** o en otro lugar convenido (es decir taller, fábrica, almacén, etc.) sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor. Ej: **EXW LORCA.**

□ **TERMINOS F.**

El vendedor entrega la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

➤ **FCA (...lugar convenido) Free Carrier-named place/ FRANCO TRANSPORTISTA (punto convenido).** El vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando la ha entregado, despachada de aduana para la exportación, al transportista (puede ser un transitario u otra persona con competencias en transporte, mediador, etc.) **nombrado por el comprador en el lugar convenido.** El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga en el mismo. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, este es responsable de la carga; si la entrega es en otro lugar el vendedor no es responsable de la descarga. Se puede usar con cualquier modo. Ej. **FCA BARCELONA.**

➤ **FAS (.....puerto de embarque convenido) Free Alongside Ship (Named port of shipment)/ FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE (puerto de embarque convenido).** La empresa exportadora se encarga de los **gastos de carga y transporte hasta el puerto de embarque convenido y hasta la entrega de la mercancía, cuando esta es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido,** incluyendo por tanto su descarga en el puerto, almacenamiento o estancia, los de inspección si es necesaria, los de despacho de aduana para la exportación y el seguro que cubra hasta la carga de la mercancía en el buque correspondiente. **La entrega de la mercancía se entiende que se realiza en el muelle bajo las grúas del puerto/barco y antes de ser izada** (cargada) en el buque. Sólo marítimo. Ej: **FAS CARTAGENA.**

➤ **FOB (.....puerto de carga convenido) Free on board (Named port of shipment) / FRANCO A BORDO (Puerto de embarque convenido).** El contrato de compraventa queda cumplido cuando **el vendedor sitúa las mercancías a bordo del buque designado por el comprador, considerándose entregada desde este momento la mercancía** y transmitiéndose, por lo tanto, los riesgos al comprador en el momento en que la mercancía sobrepasa la borda del buque. El comprador soporta los costes y riesgos de pérdida o daño desde este momento. El vendedor corre con los gastos de despacho de exportación. Sólo marítimo.

En la actualidad la operación de la carga y estiba de la mercancía en los buques, en la mayoría de los casos mercancía contenerizada, se realiza en una sola operación por medio de las grúas pórtico. Por tanto el vendedor pagará estos gastos que incluyen no solamente el movimiento hasta que la mercancía sobrepasa la borda del buque, sino también su colocación definitiva dentro del buque para su transporte. Por tanto en la práctica el FOB incluye para el vendedor todos los gastos que incluye el FAS más el pago de la operación de carga/estiba de la mercancía en el buque. Ej. **FOB CARTAGENA.**

□ **TERMINOS C.**

El vendedor contrata el transporte principal.

➤ **CFR (...puerto de destino convenido) Cost and freight /named port of destination)/COSTE Y FLETE (puerto de destino convenido).** El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, PERO el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmiten del vendedor al comprador cuando en el puerto de embarque la mercancía sobrepasa la borda del buque. El vendedor corre con los gastos de despacho de exportación. Sólo marítimo. Ej.: **CFR LOS ANGELES.**

➤ **CIF (...puerto de destino convenido) COSTE SEGURO Y FLETE.** El vendedor debe pagar los costes, el flete y el seguro necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino convenido. El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía **sobrepasa la borda del buque** en el puerto de embarque convenido. El vendedor debe procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El **vendedor contrata el seguro** y paga la prima correspondiente, **endosándolo como beneficiario al comprador** u otro con interés legítimo en la mercancía que será quien reclame en su caso al asegurador. El seguro obligatorio a contratar es el de **"cobertura mínima"**, mayores coberturas serán negociadas o contratadas por el comprador. El seguro mínimo previsto por las cláusulas del Instituto de Aseguradores de Londres cubrirá el precio previsto en el contrato más un 10 por ciento (110%) y se concertará en la moneda del contrato. Ej: **CIF LOS ANGELES.**

➤ **CPT (...lugar de destino convenido) TRANSPORTE PAGADO HASTA.** El vendedor pagará todos los gastos que genere el transporte hasta entregar la mercancía en el lugar convenido. El vendedor entrega la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por el y paga el transporte hasta destino, pero el comprador asume los riesgos y coste desde ese momento. Si se utilizan varios transportistas para llegar a destino, el riesgo se transmite cuando la mercancía se haya entregado al primero. Válido para todo transporte. Ej.: **CPT AMSTERDAM.**

➤ **CIP (...lugar de destino convenido) TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA.** El vendedor pagará todos los gastos que genere el transporte hasta entregar la mercancía en el lugar convenido. El vendedor entrega la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por el y paga el transporte hasta destino, pero el comprador asume los riesgos y coste desde ese momento. Es igual al CPT pero además el vendedor debe conseguir un seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte en las mismas condiciones que CIF (110 %, cobertura mínima, endosa al comprador para poder reclamar, etc...). Ej. **CIP AMSTERDAM.**

□ TERMINOS D

El vendedor soporta todos los riesgos y gastos necesarios para llevar su mercancía a destino.

➤ **DAF (...lugar convenido) ENTREGADO EN FRONTERA.** El vendedor paga los gastos y corre con los riesgos del transporte hasta situar la mercancía a disposición del comprador, sobre los medios de transporte y sin descargar, en el lugar de la frontera previamente acordado con el comprador (la mercancía no se encontrará despachada de importación). Es necesario que se defina el punto exacto de la frontera. Puede ser un punto de la frontera del país exportador. Usado para entregas en fronteras terrestres, en caso de entregas en puertos, buques o un muelle usar DES o DEQ. Ej. **DAF LA JUNQUERA.**

➤ **DES (...puerto de destino convenido). ENTREGADA SOBRE BUQUE.** El vendedor asumirá todos los costes necesarios hasta que la mercancía se encuentre a bordo del buque en el puerto de destino convenido, el vendedor debe soportar todos los costes y

riesgos inherentes hasta llevar la mercancía al puerto de destino acordado con anterioridad a la descarga. Sólo modo marítimo. Ej.: **DES LOS ANGELES**.

- **DEQ (...puerto de destino convenido) ENTREGADA EN MUELLE.** El vendedor asumirá todos los costes necesarios hasta que la mercancía se encuentre en el puerto de destino convenido descargada sobre el muelle. El término DEQ exige del comprador el despacho de importación. Incluye los costes del DES para el vendedor más los de descarga al muelle. Sólo marítimo. Ej. **DEQ LOS ANGELES**.
- **DDU (...lugar de destino convenido) ENTREGA DERECHOS NO PAGADOS.** El vendedor asumirá todos los costes necesarios hasta que la mercancía se encuentre en el punto de destino convenido no despachada de importación ni descargada de los medios de transporte. Cualquier modo. **Ej. DDU LAS VEGAS.**
- **DDP (...lugar de destino convenido) ENTREGA DERECHOS PAGADOS.** El vendedor asumirá todos los costes necesarios hasta que la mercancía se encuentre en el punto de destino convenido despachada de importación pero no descargada de los medios de transporte. Es el término contrario a EXW, excepto la descarga de los medios de transporte el vendedor se encarga y corre con los gastos de todas las demás operaciones. NO debe usarse en el caso en que el vendedor no pueda obtener licencia de importación en el caso de ser necesaria. Cualquier modo de transporte. Ej. : **DDP LAS VEGAS.**

Al observar estos 13 incoterms resulta obvia que de la elección del incoterm para la operación, se desprenden las **obligaciones y gestiones** a realizar por la empresa en cuanto al transporte y resto de facetas que conlleva cualquier venta internacional.

COMPARATIVA DE LOS DISTINTOS INCOTERM. VENTAJAS DE LA CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE.

En los término E y F el vendedor deja de controlar su mercancía antes de la efectiva recepción por el comprador.

Las **razones** para utilizar estos términos por parte del vendedor suelen ser:

- ✓ Es mas fácil y menos documentación.
- ✓ El vendedor asume el riesgo de accidentes en el transporte.
- ✓ No se tiene la suficiente organización y formación para tramitar y gestionar el transporte que se considera un mundo complicado y de difícil contratación.

ESTO ES UN GRAVE ERROR PORQUE:

- ❖ El **control de calidad de nuestras mercancía** no debe acabar en la fábrica sino cuando se entregan al cliente. Si el vendedor no contrata el transporte no tiene control sobre las condiciones en que viajan sus mercancías y como llegan hasta el cliente.
- ❖ El **coste/precio del transporte es un componente más del precio del producto**, si lo gestiona el propio vendedor, podrá conseguir unos mejores precios (aunque no en todos los casos, dependerá de la operación y las condiciones y características de nuestro comprador).
- ❖ La **contratación del transporte en la actualidad no es difícil**, existen gran cantidad de profesionales que pueden asesorarnos, y además el Técnico de G. Superior en Comercio Internacional es competente.
- ❖ En las **ventas FOB nos podemos encontrar con estos inconvenientes:**
 - Tenemos la mercancía preparada pero **nuestro cliente, que es quién contrata el transporte**, aún no nos ha comunicado con que compañía lo ha hecho. Se generan en este caso **gastos de almacenamiento** que serían innecesarios si la contratación la realizase el vendedor, ya que sabría con exactitud cuando sale el buque y en que momento debemos de tenerla lista para enviarla a puerto. Estos costes van en contra de la logística actual y es una pérdida de competitividad al generar gastos innecesarios.

- Como no la podemos cargar no podemos presentar los documentos que demuestran que la hemos entregado al banco, por lo tanto igualmente **se retrasa el proceso de cobro de la venta.**

Una vez que nuestro cliente ha contratado el transporte y nos comunica la compañía, tendremos que realizar gestiones encaminadas a conseguir **información:**

- a) **Contactar con la compañía, sea de nuestro agrado o no**, por posibles anteriores experiencias negativas.
- b) **Pedir información sobre los gastos que nos va a cobrar por las operaciones de carga y estiba**, estamos suponiendo FOB (si las realiza la propia naviera como suele ser lo habitual). Al no depender de nosotros la contratación del tte, no podremos modificar estos gastos aunque nos parezcan abusivos.
- c) **Información sobre las próximas salidas y el espacio** para nuestra mercancía.
- d) Ver si tienen **contenedores disponibles** para nuestra mercancía para poder cargarla.
- e) A menudo nos podemos encontrar con **sorpresas desagradables** en estos aspectos que retrasen la operación con los consiguientes gastos y costes. Si es necesario retrasar el embarque podemos sobrepasar el plazo de vigencia de la carta de crédito y encontrarnos con problemas con el cobro de la operación.

TODOS ESTOS INCONVENIENTES NO EXISTIRÍAN SI LA CONTRATACION DEL TRANSPORTE LA HUBIESE REALIZADO EL EXPORTADOR

VENTAJAS DE LA VENTA CIF:

- ✓ Si sabemos que la compañía **no dispone de contenedores se hubiese buscado otra.**
- ✓ Igualmente si para **las fechas** que nos interesan no se dispone de buque o espacio, se hubiese contratado con otra compañía que si nos los ofreciese.
- ✓ **Conoceríamos con antelación la fecha de embarque** de la mercancía, y podemos **ajustar nuestro proceso productivo para disponer de la mercancía justo en el momento en que va a ser transportada a puerto, y por tanto ahorramos en costes de almacenaje.**

Los exportadores deben de conocer y aplicar las **grandes ventajas** que se obtiene de realizar la **contratación directa del transporte principal**, y de implicarse directamente en el proceso logístico internacional de sus mercancías. Además han de **mantener relaciones fluidas** con un grupo de **profesionales** que se encuentran a su servicio: transitarios, transportistas, grupajistas, navieras, consignatarios, etc. y **utilizar todas las infraestructuras** a su alcance: redes viarias, puertos, aeropuertos, estaciones de ferrocarril, plataformas logísticas multimodales, etc.

¿CUÁL ES LA MEJOR FORMULA PARA ATENDER A NUESTROS CLIENTE Y CONTROLAR NUESTRA MERCANCÍA?

Es difícil dar una regla general que sirva para todos los casos, de hecho las peculiaridades y características de cada operación, mercado, producto, además de las circunstancias temporales y la propia negociación y/o exigencias que plantee nuestro cliente puede hacer que se determine un incoterm u otro. La **regla general** es que **interesa contratar el transporte por razones de coste y de control principalmente.**

Hay casos en que no será así, pensemos por ej. en que somos una empresa que sirve unos repuestos a una multinacional que al contratar mucho transporte puede conseguir para nuestros envíos mejores condiciones que nosotros. No sería lógico que presionáramos para contratar nosotros el transporte ya que nuestro precio sería peor además de que el cliente seguramente impondría sus condiciones.

Aún así podríamos concluir diciendo que lo ideal, en general, sería OFRECER A NUESTROS CLIENTES EN LAS MEJORES CONDICIONES Y PRECIOS NUESTROS ARTICULOS **PUERTA A PUERTA (en el caso de envíos terrestres por carretera) y PUERTA A PUERTO (en los**

envíos marítimos/aéreos/ multimodales, etc., sustituyendo puerto por aeropuerto, estación ferroviaria, etc.)

RAZONES:

- ✓ En el **transporte terrestre** podremos conocer los gastos de transporte con exactitud, y una buena aproximación a los gastos del despacho de importación.
- ✓ En el **marítimo** (y resto de medios) podré conocer con exactitud los costes del transporte hasta el puerto de destino, **pero los gastos posteriores, las normas de funcionamiento en esos puertos, los precios de los transportes interiores, las características del despacho de importación, etc. son datos que desconoceremos y que suponen un inconveniente para el cálculo de la rentabilidad de la operación. Todos esos datos sin embargo los conoce perfectamente el importador ya que se generan en su país y estará familiarizado con todos ellos.**

De esta forma conseguimos que todos los gastos que se ocasionan en el país exportador hasta la llegada de la mercancía al puerto de destino son **CONTROLADOS POR EL EXPORTADOR**, y todos los gastos que se ocasionan en el país de destino son CONTROLADOS POR EL IMPORTADOR. Podemos concluir que como cada parte está ajustando sus precios al máximo el resultado final será poner a la venta en el mercado de destino, unos artículos que económicamente están ajustados y logísticamente optimizados.

Además, de esta forma **el importador** conoce a que precio obtendrá sus productos en el punto en el cual se hace cargo de los mismos (su propio país que es un terreno conocido para él), y **el exportador** conocerá todos los gastos que le va a generar la venta en estas condiciones y podrá compararlos con relativa seguridad con las cotizaciones de sus clientes para determinar la rentabilidad estimada en la operación. Sin embargo si se hace cargo de procesos en el país importador, puede ser que al desconocerlos, se disparen de lo previsto y den al traste con la rentabilidad esperada.

Decididos a contratar el transporte, tendremos que hacer como al contratar cualquier otro servicio **BUSCAR, COMPARAR Y NEGOCIAR**.