

OLEGARIO LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS

2ª EDICIÓN
Vigente hasta 2020
Incluye caso práctico

Guía práctica de los INCOTERMS 2010

- › 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

Guía práctica de los INCOTERMS 2010



RETWEET THIS

Haga clic aquí para publicar en Twitter

OLEGARIO LLAMAZARES

Guía práctica de los **INCOTERMS 2010**

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



GLOBALMARKETING
Publicaciones para la Empresa

GUÍA PRÁCTICA DE LOS INCOTERMS 2010 - 2ª EDICIÓN

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., 2014

Ayala, 83, 28006, Madrid

Tel.: 91-5782667

www.globalmarketing.es

marketing@globalmarketing.es

ISBN: 978-84-935410-8-8

Composición y diseño: Rubén Sánchez

ÍNDICE

¿QUÉ SON LOS INCOTERMS?	7
Los Incoterms: herramienta transversal del comercio exterior	9
Clasificación de los Incoterms 2010.....	12
Principales cambios en los Incoterms 2010.....	15
Variantes de los Incoterms.....	19
¿PARA QUÉ SE UTILIZAN?	21
El lugar de entrega de la mercancía	22
Documentos y trámites aduaneros	25
Transmisión de riesgos en el transporte	29
Reparto de costes logísticos entre vendedor y comprador	30
LOS INCOTERMS EN LOS DOCUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR	38
Ofertas comerciales.....	39
Facturas proforma y facturas comerciales	42
Contratos de compraventa	44
Contratos de transporte	45
Contratos de seguro	55
Créditos documentarios.....	59
LOS INCOTERMS UNO A UNO	66
EXW <i>Ex Work</i> (En Fábrica).....	67
FCA <i>Free Carrier</i> (Franco Transportista).....	74
FAS <i>Free Alongside Ship</i> (Franco al Costado del Buque)	82
FOB <i>Free On Board</i> (Franco a Bordo).....	89
CPT <i>Carriage Paid To</i> (Transporte Pagado Hasta)	98
CFR <i>Cost and Freight</i> (Coste y Flete)	105
CIP <i>Carriage and Insurance Paid to</i> (Transporte y Seguro Pagados hasta)	112
CIF <i>Cost, Insurance and Freight</i> (Coste, Seguro y Flete)	120
DAT <i>Delivered At Terminal</i> (Entregada en Terminal).....	129
DAP <i>Delivered At Place</i> (Entregada en Lugar)	136
DDP <i>Delivered Duty Paid</i> (Entregada Derechos Pagados)	143
CRITERIOS PARA LA ELECCIÓN DEL INCOTERM MÁS ADECUADO	150
DIEZ CLAVES PARA EL USO PROFESIONAL DE LOS INCOTERMS	157
CASO PRÁCTICO	165

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 la nueva estructura de los Incoterms 2010 y de una descripción de los principales cambios en relación a la versión anterior, 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 transporte 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 cuestionario de preguntas y respuestas- que sirven 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 nueva publicación de comercio exterior sirva como una guía de referencia para todas aquellas personas y empresas que deseen utilizar de forma profesional las reglas Incoterms 2010 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 2010 (Incoterms 2010).

Las reglas Incoterms 2010 se contienen en la publicación nº 715 de la Cámara de Comercio Internacional en edición bilingüe inglés-francés. Existe una edición bilingüe español-inglés que 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 se lleva a cabo por un grupo de expertos que pertenecen a diferentes profesiones y actividades, si bien la mayoría procede del ámbito jurídico. En la descripción de cada Incoterm se incluye una «nota de orientación» en la que se proporcionan pautas para el uso más adecuado. A continuación se establecen las obligaciones de cada una de las partes (vendedor y comprador) en diez apartados que incluyen, entre otros: entrega, contratación de transporte y seguro, transmisión de riesgos, reparto de costes, notificaciones, etc.

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 tácitamente 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.

Hay que señalar que las reglas Incoterms 2010 no derogan las reglas Incoterms 2000 tal y como señala la propia Cámara de Comercio Internacional en la edición de 2010. Por tanto, aquellas empresas que deseen utilizar algún Incoterm de la versión 2000 que haya desaparecido en la versión 2010 (como DES, DEQ, DAF o DDU), o bien la versión anterior de los Incoterms que permanecen en la versión 2010 (EXW, FCA, FOB, CPT, CFR, CIP, CIF o DDP) podrán hacerlo, si bien en el contrato deberán hacer una mención explícita a la versión 2000 –por ejemplo «DEQ puerto de Veracruz, México Incoterms 2000» en vez de «DAT puerto de Veracruz, México Incoterms 2010»–. No obstante es de prever que el uso de la versión 2000 sea mínimo.

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 de acuerdo a un criterio secuencial se estructura una compraventa internacional 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

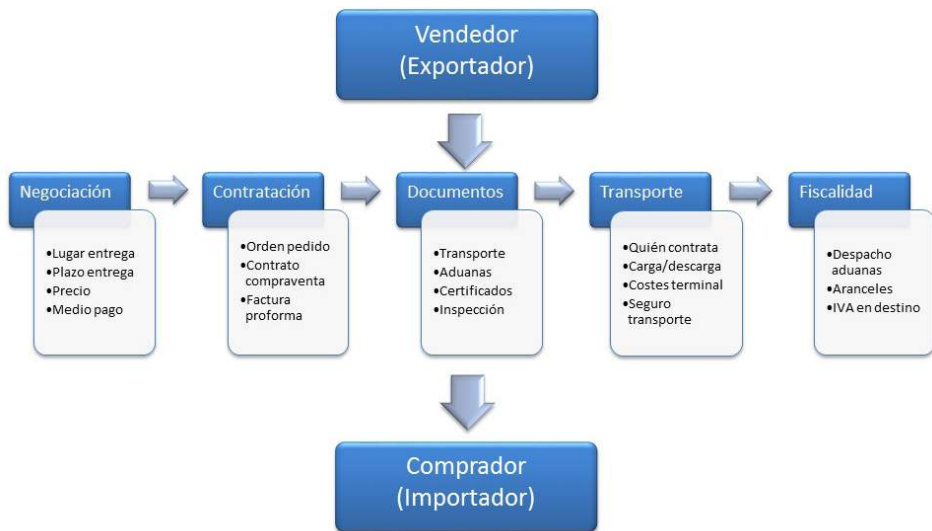
Una operación de comercio exterior se lleva a cabo mediante una negociación entre vendedor y comprador que tienen que ponerse de acuerdo en aspectos como el lugar y plazo de entrega de la mercancía, el precio o el medio de pago. Todos estos aspectos se ven afectados por el Incoterm que se pacte.

- **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.
- **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.

Los Incoterms: herramienta transversal del comercio exterior



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 puede 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.

Asimismo, los Incoterms también regulan quién debe asumir los costes de una inspección pre-embarque de la mercancía en el caso de que sea obligado realizarla de acuerdo a la normativa del país de origen.

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?
- **Seguro de transporte:** ¿quién está obligado a contratar un seguro de transporte 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 el del comprador (despacho de importación).
- **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 ésta 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 2010 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 garantías, causas de rescisión del contrato, indemnizaciones, 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 2010

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 2010 el criterio que prevalece es el del tipo de transporte utilizado.

Tipo de transporte utilizado (Incoterms marítimos y polivalentes)

En primer lugar, el uso de los Incoterms depende del tipo de transporte que se utilice. En la versión de los Incoterms 2010 hay siete Incoterms que se pueden utilizar con cualquier tipo de transporte (terrestre, aéreo, 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, DAT, DAP 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 (importador): EXW, FCA, FAS y FOB.
- Incoterms con pago del transporte principal a cargo del vendedor (exportador): CPT, CFR, CIP, CIF, DAT, DAP y DDP.

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 transferencia de 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: DAT, DAP 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 CIF y CIP que llevan incorporado un seguro de transporte obligatorio, es el vendedor el que contrata y paga el seguro, si bien el beneficiario del seguro es el comprador que es quién asume el riesgo del transporte.

Clasificación de los Incoterms 2010

Siglas	Incoterm	Tipo de transporte	Pago transporte principal	Transmisión riesgo transporte
EXW	<i>Ex Work</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
DAT	<i>Delivered At Terminal</i> Entregada En Terminal	Polivalente	Vendedor	Destino
DAP	<i>Delivered At Place</i> Entregada en Lugar	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

Principales cambios en los Incoterms 2010

Las reglas Incoterms 2010 han introducido algunos cambios significativos en relación a la versión anterior que fue la de los Incoterms 2000. Estos cambios han consistido tanto en la desaparición y creación de nuevos términos como en la modificación de algunos usos en los términos existentes y también en la adaptación a la operativa logística, las comunicaciones vía Internet y los procedimientos de seguridad que se han instaurado en las fronteras de los países.

A continuación se describen brevemente los principales cambios, teniendo en cuenta que los efectos de dichos cambios sobre las operaciones de comercio exterior se tratan en profundidad en los apartados dedicados a cada Incoterm.

Reducción de 13 a 11 términos

En relación a los Incoterms 2000 en la versión de 2010 desaparecen cuatro términos: DES (*Delivered Ex Ship* - Entregada Sobre Barco), DEQ (*Delivered Ex Quay* - Entregada sobre Muelle), DAF (*Delivered At Frontier* - Entregada en Frontera) y DDU (*Delivered Duty Unpaid* - Entregada Derechos no Pagados). Estos Incoterms tenían un uso muy reducido: en el caso de DES y DEQ para algunas ventas de mercancías a granel que se entregan en los puertos de destino; DAF para aquellas entregas en fronteras con ciertas dificultades, en las que es preferible que sea el comprador el que se haga cargo de los trámites de importación; y en el caso de DDU lo que se ha producido realmente es una redenominación ya que el nuevo Incoterm DAP establece unas obligaciones muy similares a DDU. No obstante, hay que señalar que estos cuatro Incoterms que desaparecen pueden seguir siendo utilizados por las empresas ya que las reglas Incoterms 2010 no derogan las reglas Incoterms 2000. En el caso, por otra parte infrecuente, de que las empresas utilicen estos Incoterms deberán hacer constar que se refieren a los Incoterms 2000 (p. ej. DAF Nuevo Laredo, México, Incoterms 2000).

Nuevos términos en los Incoterms 2010

DAT sustituye a DES, DEQ y DAF
DAP sustituye a DDU

En las reglas Incoterms 2010 se crean dos nuevos Incoterms: DAT (*Delivered At Terminal* - Entregada en Terminal) y DAP (*Delivered At Place* - Entregada en Lugar). El primero sustituye a los tres Incoterms DES, DEQ y DAF, cuando la mercancía se entrega en el país de destino en una terminal o infraestructura de transportes (puerto, aeropuerto). DAP tiene unas funciones muy similares a DDU, como se ha señalado anteriormente.

Prioridad para los Incoterms polivalentes frente a los marítimos

La nueva clasificación de Incoterms 2010 no se realiza teniendo en cuenta como principal criterio el reparto de costes entre vendedor y comprador, sino el tipo de

transporte utilizado: Incoterms polivalentes (cualquier medio de transporte o transporte multimodal) frente a Incoterms marítimos. Con ello las reglas Incoterms 2010 dan prioridad al uso de los términos polivalentes frente a los términos marítimos ya que se ajustan mucho mejor a la realidad de la logística internacional.

Mercancía en contenedores sólo con Incoterms polivalentes

Este es, quizá, el cambio más significativo de los Incoterms 2010. Si la mercancía se transporta en contenedor, las reglas Incoterms 2010 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.

«Puede que CIF no sea adecuado cuando la mercancía se pone en poder del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía en contenedores, que se entrega habitualmente en un terminal. En tales situaciones, debería utilizarse la regla CIP.»

Fuente: *Incoterms, 2010*. Cámara de Comercio Internacional.

Este cambio supone una gran modificación con respecto a los usos y costumbres que venían rigiendo hasta ahora. Hay que recordar que los Incoterms FOB y CIF son, precisamente, los más antiguos y los que más se han utilizado en el comercio exterior ya que una gran parte de las mercancías se transportan en barco y, además, es habitual que la entrega se realice en un puerto. Por ello, es de prever que la adaptación de exportadores, importadores, transportistas, transitarios, etc., a esta modificación de los Incoterms 2010 sea lenta, y que durante un tiempo sea habitual el uso de FOB, CFR o CIF aún cuando la mercancía viaje en contenedor. En el caso de que el vendedor o comprador utilice Incoterms marítimos para transporte por contenedor lo aconsejable es solicitar que lo cambie por un Incoterm polivalente para ajustarse a lo que recomiendan las reglas Incoterms 2010.

Transmisión del riesgo «a bordo del buque» en los Incoterms FOB, CFR y CIF

En los Incoterms 2010 cuando se utilizan los términos marítimos FOB, CFR y CIF la transmisión del riesgo se produce cuando la mercancía se pone «a bordo del buque» en el puerto de embarque, mientras que en los Incoterms 2000 el riesgo se transmite cuando la mercancía sobrepasa la «borda del buque».

Si bien la versión de Incoterms 2010 no lo aclara, se entiende que «a bordo del buque» incluye las tres acciones necesarias para colocar una mercancía en un buque:

carga (subir la mercancía al 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 2010 no lo mencionan de forma explícita. Hasta que la mercancía no está subida, colocada y amarrada en la bodega o en la cubierta del buque el riesgo no se transmite al comprador.

Entrega «proporcionando la mercancía así entregada» para ventas que se producen durante el transporte marítimo

En el comercio exterior de ciertos productos (graneles, productos básicos, combustibles) sucede, en ocasiones, que la venta de la mercancía se produce durante el trayecto del buque, desde el puerto de salida al de llegada, una vez que la mercancía ya ha sido embarcada. Para cubrir estas situaciones los Incoterms 2010, únicamente en los Incoterms marítimos FOB, CFR y CIF establecen que la entrega puede realizarse «a bordo del buque» o «proporcionando la mercancía así entregada», es decir una vez que ya se ha embarcado.

Por ejemplo, en un contrato de compraventa en el que se ha establecido como lugar de entrega «CIF puerto de Lagos, Nigeria - Incoterms 2010, el comprador puede vender la mercancía a un tercero durante el trayecto entre el puerto de embarque y el puerto de llegada ya que, si bien, él no ha embarcado la mercancía, sí cumple con la obligación de entrega ya que «proporciona la mercancía embarcada» al nuevo comprador.

Asignación de los gastos de terminal

Cuando se utilizan Incoterms en los que el vendedor contrata el transporte principal, como es el caso de CPT, CFR, CIP o CIF, el vendedor incorpora al precio del contrato de compraventa, el coste del transporte hasta el lugar de destino incluyendo los gastos de terminal –lo que se conoce como THC (*Terminal Handling Charges*)–. Sin embargo, sucede que en los puertos o terminales portuarias las empresas de transporte cargan los costes de terminal, en concreto los de descarga de la mercancía, sobre el comprador por lo que éste paga dos veces por el mismo servicio. Para evitar esta duplicidad, los Incoterms 2010 establecen que los costes de terminal deben asignarse de acuerdo a lo que establezca el contrato de transporte. Asimismo señalan que si el vendedor asume los costes de descarga en destino de acuerdo a lo que se establece en el contrato de transporte no tendrá derecho a exigir su devolución al comprador salvo que así se acuerde.

Cobertura de seguro de transporte en CIP y CIF

Para los Incoterms CIP y CIF en los cuales es obligado que el vendedor contrate a favor del comprador un seguro de transporte de la mercancía desde el lugar de entrega


al lugar de destino, las reglas Incoterms 2010 hacen referencia a la última versión de las coberturas de seguro del Institute Cargo Clause 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 establece 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 2010, en los Incoterms CIP y CIF, el vendedor está obligado a contratar únicamente una cobertura mínima (Cláusula C). Si el vendedor quisiera una cobertura mayor deberá solicitar al comprador que la contrate, pero será su coste será por cuenta del comprador. En el resto de los Incoterms ninguna de las partes tiene obligación de contratar un seguro de transporte, si bien están obligadas a proporcionar a la otra parte la información necesaria para contratar el seguro.

Principales cambios en los Incoterms 2010



Información relacionada con la seguridad

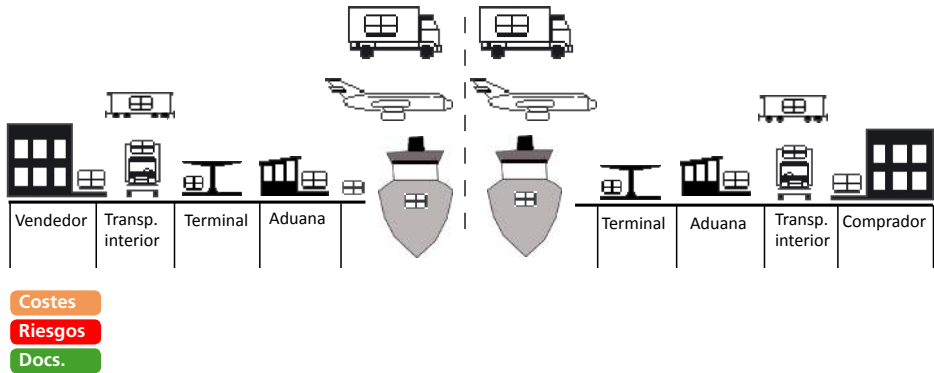
A partir de los atentados del 11 de septiembre de 2001 se han ido poniendo en marcha distintas medidas para garantizar la seguridad en el transporte de viajeros y mercancías. Siguiendo estas prácticas, en los Incoterms 2010 se establece la obligatoriedad del vendedor de prestar ayuda al comprador para que obtenga toda la información relativa a la seguridad de la mercancías o su transporte hasta el destino final. No obstante, se establece que cualquier coste derivado de la obtención de dicha información será por cuenta del comprador.



**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 cuál 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 zona intracomunitaria (p. ej. la Unión Europea) en la 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 vendedor 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/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 ayudarle a obtener cualquier documento que sea necesario para realizar los trámites de importación en el país de destino, así como aquellos documentos relacionados con la seguridad en el transporte de la mercancía desde el lugar de entrega hasta el lugar de destino final. 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). 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 transporte, 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.

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, incluso cuando dicha inspección sea exigida por normativas o instituciones del país del vendedor.

Despachos aduaneros de exportación e importación

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

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.
- 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 importación.
- Transporte interior desde la terminal, puerto, aeropuerto, hasta las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador.
- 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 podría 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 transporte 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. 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 conocimiento 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, pallets) 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

Existe una versión de este Incoterm conocida como *EXW loaded* (cargada), en la que los gastos y riesgos de cargar la mercancía en el camión que viene a recogerla son por cuenta del vendedor. No obstante, las reglas Incoterms 2010 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).

En el comercio exterior de vino es habitual usar *Ex Cellar* (Ex Bodega) que puede considerarse el equivalente de *Ex Works* (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 comprador.
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.
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 importación	Comprador.
Medios de pago a utilizar	Simple (transferencia, orden de pago, cheque, etc.).

PUBLICACIONES PARA LA EMPRESA INTERNACIONAL



Los 100 documentos del comercio exterior

PRECIO 25€



Gestión de riesgos en la empresa internacional

PRECIO 19€ / PRECIO EBOOK 14€



Cómo negociar con éxito en 50 países

PRECIO 25€



Cómo negociar en inglés

PRECIO 25€

Compra Online:

www.globalmarketing.es
Información: 91 578 26 67
marketing@globalmarketing.es