

Los nuevos Incoterms 2010

The new Incoterms 2010

Jorge Arroyo Prado¹

Resumen

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) ha publicado nuevos INCOTERMS para ser aplicados a partir del 2011. Estos términos se crearon por primera vez en 1936 y desde ese año se han venido actualizando, básicamente de acuerdo a los avances en los medios de comunicación, las comunicaciones electrónicas y las prácticas usos y costumbres a través de los años. Nos permitimos presentar los nuevos términos en forma resumida y comprensible.

Palabras claves

Comunicaciones electrónicas, Incoterms

Abstract

The International Chamber of Commerce (ICC) has published new INCOTERMS to apply, starting 2011. These terms were first created in 1936 and since then have been updated, basically according to the advances of the electronic communications, the new practices and customs through the years. We allow ourselves present the new terms in a concise compressible.

Key words

Electronic communications, Incoterms

Incoterms

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) publicó por primera vez en 1936, las llamadas Reglas Internacionales para interpretación de Términos Comerciales Internacionales llamados INCOTERMS (por sus siglas en inglés de International Comercial Terms), para uniformizar la terminología internacional sobre las responsabilidades tanto del importador como del exportador respecto a los documentos, costos y riesgos en las cotizaciones de la compraventa de mercancías. Se introdujeron variaciones de dichos INCOTERMS en los años 1945, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y la última versión 2010 que entra en vigor el 1ro. de enero del 2011 y son aplicables a los contratos de compra-venta internacional o nacionales.

1 Ingeniero. Magíster en Gestión Empresarial. Doctor en Administración. Docente U.R.P.

Los INCOTERMS se han venido actualizando por lo siguiente :

- La evolución de las nuevas técnicas de transporte
- Superación en el uso de las comunicaciones electrónicas
- El desarrollo continuo de Zonas Francas y Zonas de tratamiento especial.
- Nuevas experiencias, usos y prácticas comerciales.
- La constante preocupación sobre la seguridad de la circulación de las mercancías

Los INCOTERMS sólo permiten regular:

- La distribución de documentos
- Las condiciones de entrega de la mercancía.
- Las obligaciones del lugar de entrega
- La distribución de costos de la operación entre el Comprador y el Vendedor
- La distribución de riesgos de la operación

Los INCOTERMS no regulan:

- La forma de pago de la operación
- La veracidad de las características técnicas de la mercancía
- Los contratos de transporte
- Los contratos de seguro

Clasificación de los INCOTERMS en Grupos

Se distinguen 4 grupos de INCOTERMS: Grupos "E", "F", "C" y "D"

Grupo "E" (Salida): cuando el Vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en su planta o en su almacén. Cuando se trata de una exportación se dice que es una venta en origen porque la responsabilidad y riesgo del Vendedor concluye en su país de origen.

- Término: EXW

Grupo "F" (Sin pago de transporte principal) cuando existe el compromiso del Vendedor de entregar las mercancías a un transportista designado por el Comprador. Cuando se trata de una exportación se dice también que es una venta en origen

- Términos: FCA, FAS, y FOB.

Grupo "C" (Con pago de transporte principal): cuando el vendedor tiene que contratar y pagar el transporte de las mercancías, pero sin asumir el riesgo de deterioro de la mercancía después de entregada a bordo del vehículo de transporte pero sí es responsable que la mercancía llegue hasta el destino convenido. Es también una venta en origen de tratarse de una exportación.

- Términos: CFR, CIF, CPT y CIP

Grupo "D" (Llegada): cuando el vendedor tiene que asumir todos los costos y riesgos involucrados en trasladar las mercancías al país de destino. Son ventas en destino cuando se trata de una exportación. Se llama así porque el vendedor asume la responsabilidad y riesgos hasta el país del comprador.

- Términos: DAT, DAP y DDP.

Clasificación de los INCOTERMS por el Medio de Transporte

- **Transporte marítimo y vías de agua navegables interiores:**

- FAS Franco al Costado del Buque (Free Alongside Ship)
- FOB Franco a Bordo (Free On Board)
- CFR Costo y Flete (Cost and Freight)
- CIF Costo, Seguro y Flete (Cost Insurance and Freight)

- **Cualquier medio o medios de transporte:**

- EXW En fábrica (Ex Works)
- FCA Franco Porteador o Libre Transportista (Free Carrier)
- CPT Transporte Pagado Hasta (Carriage Paid To)
- CIP Transporte y Seguro Pagados Hasta (Carriage and Insurance Paid To)
- DAT Entregada en Terminal (Delivered at Terminal)
- DAP Entregada en Lugar (Delivered at Place)
- DDP Entregada Derechos Pagados (Delivered Duty Paid)

Las 2 nuevas Reglas DAT y DAP sustituyen las Reglas del año 2000 DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivered Ex Ship), DEQ (Delivered Ex Quay) y DDU (Delivered Duty Unpaid) por el poco uso y en la práctica es sustituibles por las dos nuevas Reglas. De tal modo que en vez de 13 Reglas del año 2000 sólo se han establecido 11 INCOTERMS en las Reglas 2010.

Reglas generales para el uso de los INCOTERMS

Es menester tener presente que los INCOTERMS 2010 pueden ser usados tanto en los Contratos de Compraventa internacionales como nacionales. En todos los casos el Vendedor debe entregar la mercancía embalada adecuadamente y marcada para su conservación por los transportistas cuando el producto así lo requiera, exceptuándose cuando los productos se venden al granel. En el presente texto se utiliza los términos exportación e importación indistintamente, ya sea para la compraventa nacional o internacional, en el mismo sentido se utilizan los términos Vendedor o Comprador.

Los documentos exigidos de una u otra parte deben ser físicos o transmitidos por vía electrónica de acuerdo a lo estipulado en el contrato o si se encuentra establecido así por las autoridades de los países intervinientes.

Se recomienda que en los contratos se deba precisar específicamente, además del INCOTERM escogido, las condiciones del mismo o los compromisos adicionales asumidos por ambas partes a pedido del Comprador o Vendedor, además de las correspondientes a las reglas de los Incoterms, para evitar problemas de interpretación y de incertidumbre o discrepancias.

Igualmente, en todos los casos, el Vendedor debe cumplir con la entrega de la mercancía en el punto establecido, en la fecha del contrato o dentro de ésta, notificando oportunamente al Comprador para su recepción. Una vez recibida la notificación por los medios acordados en el contrato de compraventa el Comprador debe considerarse notificado por lo que la mercancía queda bajo su responsabilidad desde ese momento. En el caso que no se haya establecido un punto específico de entrega o no lo determina la práctica, el Vendedor tiene la potestad de elegir el punto de entrega en el lugar de destino acordado.

El Vendedor debe proporcionar al Comprador toda información solicitada por éste sobre medios de transporte o seguros de mercancías cuando según el contrato no corresponda hacerse cargo al Vendedor. Igualmente, la gestión de documentos necesarios a expensas del Comprador, de ser el caso.

Cuando corresponda al Vendedor asumir los trámites de exportación de una venta internacional debe gestionar y correr con los costos de todos los documentos y exigencias de las aduanas del país de exportación para el despacho de las mercancías, esto es, licencias, certificados de verificación o inspecciones previas al embarque u otros.

EXW: EN FÁBRICA, indicando el lugar de entrega designado (Ex Works)

- El Vendedor realiza la entrega cuando pone la mercancía embalada y marcada debidamente a disposición del Comprador en la fábrica del Vendedor, taller o su almacén, dentro de la fecha acordada.
- El Vendedor debe proporcionar la factura comercial y todos los documentos necesarios para el despacho de exportación y de importación según lo que establezca el contrato de compraventa.
- El Vendedor debe notificar al Comprador dentro del plazo establecido en el contrato para que éste proceda a la recepción de la mercancía, quedando la misma bajo responsabilidad del Comprador.
- A partir del momento de la entrega el Comprador asume los costos y riesgos involucrados para el desaduanaje de exportación y el traslado de la mercancía hasta su almacén u otro lugar en su destino final.
- El Vendedor no tiene la obligación de efectuar la carga de la mercancía al vehículo transportador.
- Este término supone la mínima obligación del Vendedor respecto a los otros INCOTERMS.
- El Vendedor puede contribuir con dar información o colaboración en obtener documentos para la exportación a petición del Comprador bajo cuenta y riesgo de este último.
- Este término puede ser usado para cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal, siendo recomendable que el Vendedor solicite al Comprador referencias sobre el medio de transporte.

- Cuando se trata de una exportación, a este término se le conoce como una venta en origen porque el riesgo de Vendedor concluye en su propio país.

FCA: FRANCO PORTEADOR O LIBRE TRANSPORTISTA, Indicando el lugar de entrega designado (Free Carrier)

- El Vendedor entrega la mercancía embalada, marcada debidamente y despachada de aduana para la exportación bajo custodia de un transportista designado por el Comprador o una persona en un lugar y fecha convenidos.
- El Vendedor asume los costos de las operaciones de verificación, licencia u otra autorización oficial cuando son ordenadas por el país de exportación, en cumplimiento a dichas disposiciones.
- El Vendedor asume los riesgos y cualquier pérdida o deterioro de la mercancía hasta la entrega al transportista, momento que debe notificar al Comprador.
- A partir de ese momento el Comprador asume todos los costos y riesgos para el traslado de la mercancía, por los medios de transporte que ha contratado, hasta su destino final incluyendo el trámite del régimen de importación ante la aduana. Debe contratar el seguro que desee para cubrir el riesgo de pérdida o deterioro de la mercancía durante su traslado.
- El Vendedor debe proporcionar a petición, riesgo y expensas de Comprador cualquier información que requiera para cumplir con sus obligaciones.
- El Vendedor puede contratar al transportista a pedido del Comprador pero por cuenta y riesgo de éste.
- Este Término puede usarse para cualquier medio de transporte incluyendo el multimodal.

FAS: FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE, indicando el puerto de embarque designado (Free Alongside Ship)

- El Vendedor cumple su obligación al entregar la mercancía a la naviera embalada y marcada al costado del buque sobre el muelle del puerto convenido o en barcazas en la fecha acordada o dentro del plazo convenido, momento que debe ser comunicado al Comprador
- Para esto, el Comprador debe proporcionar al Vendedor el nombre de la naviera y del buque, el punto de carga y puerto, así como el momento de entrega según lo convenido en el contrato. Cumplido este hecho el Vendedor avisa al Comprador.
- A partir de ese momento el Comprador asume todos los costos y riesgos que involucra el transporte de la mercancía hasta su destino final incluyendo los riesgos, trámites y gastos para la importación y el seguro si desea asegurar la mercancía.
- El Vendedor debe entregar la mercancía despachada de aduana y correr con todos los gastos, documentación y gestiones, licencia u otra autorización oficial inherentes al régimen de exportación.
- Cuando la mercancía se encuentra en contenedores debe usarse el término FCA y se produce la entrega en una Terminal..
- Este término sólo se usa para transporte marítimo y por vías de aguas navegables interiores.

FOB: FRANCO A BORDO, indicando el puerto de embarque designado (Free on Board)

- El Vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido entregada a la naviera en buenas condiciones y puesta a bordo del buque en el puerto de embarque designado por el Comprador o convenido entre las partes, dentro del plazo establecido en el contrato. Si se conviene con el Comprador, el Vendedor puede hacerse cargo de los costos hasta el ingreso de la mercancía a la bodega del buque a costas del Comprador.
- El Vendedor es responsable de la mercancía hasta que ésta se encuentre puesta a bordo del buque, momento que debe notificar al Comprador por las formas usuales.
- A partir de ese momento el Comprador asume todos los costos y riesgos de cualquier deterioro de la mercancía así como de su transporte hasta su destino final, incluyendo la documentación, gestión y gastos del régimen de importación.
- El Vendedor debe entregar la mercancía a la naviera despachada de aduana para la exportación. Por lo tanto, corre con todos los gastos, documentación y gestiones inherentes al régimen de exportación
- Este término sólo debe usarse para transporte marítimo y por vías de agua navegables.

CFR: COSTO Y FLETE, indicando el puerto de destino designado (Cost and Freight)

- El Vendedor cumple su obligación de entrega de la mercancía embalada y marcada a bordo del buque dentro del plazo establecido en el contrato, lo cual una vez hecho debe avisar al Comprador. Cualquier riesgo después de que la mercancía ha sido puesta a bordo del buque en el puerto de embarque, es por cuenta del Comprador ya que la transferencia del riesgo se realiza cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque.
- Sin embargo, el Vendedor tiene la obligación de cubrir los gastos de transporte hasta el puerto de destino convenido No corre con los costos de la descarga.
- Los riesgos del transporte de la mercancía hasta el puerto de destino los asume el Comprador. Si desea puede tomar un seguro de transporte bajo sus propias expensas.
- El Vendedor debe entregar la mercancía a la naviera despachada de aduana corriendo con todos los gastos de los costos, documentos necesarios y gestiones para la exportación.
- Es recomendable que el puerto de embarque deba ser precisado en el contrato a conveniencia de las partes, ya que el Vendedor transfiere el riesgo que puede correr la mercancía en dicho puerto. Además, debe precisarse si el Vendedor asume los gastos de descarga en el puerto de destino a pesar de no corresponderle, esto es potestad de las partes, previo acuerdo, lo que debe constar en el contrato
- El comprador asume los costos, documentos y gestiones para la importación y riesgos de traslado de la mercancía desde el puerto de llegada designado hasta su destino final.
- Este término sólo debe usarse para el transporte marítimo o vías de agua navegables

CIF: COSTO, SEGURO Y FLETE, indicando el Puerto de destino designado (Cost, Insurance and Freight)

- El Vendedor tiene las mismas obligaciones del término CFR, pero además contrata y paga el seguro marítimo de transporte de la mercancía hasta el puerto de destino, generalmente de cobertura mínima contra el riesgo del comprador en condiciones FPA (Libre de Avería Particular) que cubre el valor CIF de la mercancía más un 10%. De convenirse puede tomarse un seguro de mayor cobertura, lo que debe precisarse en el contrato de compraventa.
- El Comprador asume todos los costos y riesgos especificados en el término CFR, excluyendo el seguro de transporte.
- Este término sólo debe usarse para el transporte marítimo y por vías de agua navegables.
- Cuando se trata de un contrato de compraventa internacional se dice que es contrato en origen porque el riesgo lo transfiere el Vendedor al Comprador al hacer entrega a la naviera y puesta a bordo, lo que sucede en el país del Vendedor.
- Sin embargo, el Vendedor debe contratar tanto el seguro como el transporte hasta el lugar del puerto de destino convenido, razón por la cual es necesario que se precise tanto el puerto de embarque en el que se produce la entrega y se transfiere el riesgo por parte del Vendedor al Comprador así como el puerto de destino hasta donde los costos del transporte y seguro son por cuenta del Vendedor.

CPT: TRANSPORTE PAGADO HASTA, indicando el lugar de destino designado (Carriage Paid To)

- El Vendedor paga el flete hasta el destino convenido. El riesgo y los costos adicionales después de entregada la mercancía al primer transportista o a una persona designada por el Comprador en el lugar convenido, se transfiere al Comprador el riesgo del traslado de la mercancía a su destino final. Previamente el Vendedor debe notificar la entrega al Comprador.
- El Vendedor debe entregar la mercancía despachada de aduana para la exportación, corriendo con todos los gastos de documentos y gestiones inherentes a ella.
- Es conveniente que se especifique claramente en el contrato el lugar de entrega al transportista ya que el Vendedor al hacerlo cumple su obligación de entrega de la mercancía y por lo tanto la transferencia del riesgo al Comprador y no cuando la mercancía llega a su lugar de destino. Asimismo, debe precisarse el lugar de destino hasta donde el Vendedor debe contratar el transporte por su cuenta. También debe especificarse si el Vendedor asume los gastos del descargue de la mercancía en el puerto convenido.
- El Comprador asume todos los gastos de traslado de la mercancía desde el punto de entrega del Vendedor hasta el lugar de destino final incluyendo todos los costos de gestiones del despacho de importación. Si desea puede tomar un seguro por su cuenta.
- Este término puede usarse para cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

CIP: TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA, indicando el lugar de destino designado (Carriage and insurance paid to)

- El Vendedor tiene las mismas obligaciones que en el término CPT, excepto que además debe contratar y pagar un seguro de transporte a favor del Comprador de pérdida o daño causado a la mercancía durante el transporte. Bajo este término se exige el seguro bajo una cobertura mínima. Si el Comprador desea una cobertura mayor debe transarlo con el Vendedor y expresarse en el contrato
- A partir del momento que el Vendedor entrega la mercancía al transportista transfiere el riesgo sobre la mercancía al Comprador. Igualmente éste último asume los costos y riesgos para el traslado de la mercancía desde el lugar de destino acordado con el Vendedor hasta su destino final incluyendo los costos, trámites y gestiones para el despacho de importación.
- El Vendedor debe entregar al Comprador la póliza del seguro u otro documento que pruebe el contrato de seguro por el precio del contrato más un 10%, en la moneda del contrato.
- Es menester que ambas partes precisen en el contrato el lugar de entrega de la mercancía y por lo tanto la transferencia del riesgo al Comprador así como el lugar de destino que el Vendedor tiene la obligación de contratar el transporte y el seguro de la mercancía, ya que son diferentes lugares.
- Este término puede utilizarse para cualquier medio de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

DAT: ENTREGADA EN TERMINAL, indicando el lugar de destino designado (Delivered at Terminal)

- El Vendedor efectúa la entrega de la mercancía embalada y marcada en la Terminal designada en el puerto o lugar convenido en el país de destino. La Terminal es cualquier lugar, sea un recinto cerrado, cubierto o no, como un almacén, un muelle, patio de contenedores o Terminal aéreo, de carretera o ferroviario.
- El Vendedor corre con todos los gastos y riesgos para el transporte y manipuleo de la mercancía hasta la Terminal y descargarla en ese lugar, por lo que deberá tomar un contrato de transporte que incluya llevar la mercancía al punto de la Terminal convenida y su descargue. Se recomienda que en el contrato se fije con precisión dicho punto.
- El Vendedor debe correr con todos los gastos y gestiones de documentos necesarios para el despacho aduanero de exportación de la mercancía.
- El Vendedor no tiene ninguna obligación de efectuar un contrato de seguro de transporte de la mercancía, lo cual le corresponde al Comprador en caso de requerirlo.
- El Vendedor entregará al Comprador el documento necesario para la recepción y retiro de la mercancía de la Terminal.
- El Comprador correrá con todos los gastos y riesgos de transporte de la mercancía desde la Terminal hasta su destino final una vez producida la entrega por el Vendedor, incluidos los trámites de importación.
- Este término se usa para cualquier medio de transporte, incluyendo transporte multimodal.

DAP: ENTREGADA EN LUGAR, indicando el lugar de destino designado (Delivered At Place)

- El Vendedor cumple su obligación al entregar la mercancía embalada y marcada en el medio de transporte de llegada al punto del lugar de destino convenido, preparada para la descarga, asumiendo los riesgos, costos y gestiones de los impuestos, derechos y demás gastos del despacho de exportación incluyendo la inspección previa al embarque si así lo exige el país donde se realiza la exportación, además del traslado de la mercancía hasta el lugar acordado en el contrato.
- Se recomienda que las partes especifiquen muy claramente el punto en el lugar de destino convenido a fin de evitar discrepancias ya que la entrega se realiza en dicho lugar y por lo tanto la transferencia del riesgo al Comprador.
- El Comprador asume, una vez notificado por el Vendedor, los gastos de descarga para la recepción de la mercancía, además todos los gastos, riesgos y gestiones inherentes al despacho de importación y traslado de la mercancía hasta su destino final.
- El Vendedor debe pagar el gasto de descarga en el lugar de destino siempre y cuando el contrato de transporte que haya contratado así lo exigiera.
- Este Término se usa para cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

DDP: ENTREGADA DERECHOS PAGADOS, indicando el lugar de destino designado (Delivered Duty Paid)

- El Vendedor realiza la entrega de la mercancía despachada de la importación en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino convenido.
- El Vendedor asume todos los gastos para hacer llegar la mercancía hasta el lugar de destino. Esto es, los gastos, riesgos, documentación necesaria y gestiones tanto para la exportación en origen como para la importación en destino y la entrega hasta el lugar convenido.
- Se recomienda que las partes especifiquen muy claramente el lugar del destino convenido a fin de evitar discrepancias ya que la entrega se realiza en dicho lugar y por lo tanto la transferencia del riesgo al Comprador.
- Si el Vendedor asume el costo de descargue de la mercancía en el lugar convenido porque el contrato de transporte que tomó así lo estipula, el Comprador no tiene que reembolsar al Vendedor dicho costo, salvo que así lo acuerden y esté descrito en el contrato.
- El Vendedor no tiene la obligación de contratar un seguro de transporte. El Comprador puede hacerlo si lo requiere.
- Este término representa la máxima obligación del Vendedor, así como EXW representa para él la mínima obligación.
- Este término puede utilizarse para cualquier medio de transporte, incluso el multimodal.

Acuerdos específicos entre el Vendedor y el Comprador.

Como hemos expresado anteriormente, tanto el Comprador como el Vendedor están en la libertad de tomar acuerdos que modifiquen algunos INCOTERMS, agregando cargas para el Vendedor o para el Comprador, o situando las mercancías en lugares especiales acordados. Es decir, además de los INCOTERMS que especifican en sus contratos de compraventa pueden agregar algunas cláusulas específicas de conformidad con sus intereses, debiendo ser aceptadas por ambas partes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL – ICC. Incoterms, 2010

APUNTES DE CLASE – URP