

El comercio internacional en tiempos de crisis. Los Incoterms

Diana del Moral Bernal

Abogada-Economista. Dpto. de Derecho Civil-Mercantil de HispaColex

El comercio internacional constituye uno de los factores dinamizadores del crecimiento económico de los países. El intercambio de productos entre naciones permite que la especialización productiva de cada una de ellas genere bienestar para el conjunto de sus ciudadanos. El comercio consigue que los bienes se fabriquen de manera más eficiente y con unos costes comparativamente menores que cuando cada país tiene que atender a toda la variedad de bienes que demandan sus ciudadanos. Con ello, se ha logrado que el nivel de vida de millones de personas haya mejorado de manera continua a lo largo de los últimos 50 años.

Como otras muchas actividades, el comercio progresa a mayor ritmo cuando la estabilidad económica, y también política y social, caracteriza el marco de las relaciones internacionales. Sin embargo, la situación de crisis actual de carácter mundial por la que atraviesan los países ha llevado a las empresas nacionales a plantearse la exportación para dar salida a sus productos, traspasando las fronteras nacionales en busca de una oportunidad que les ayude, entre otros aspectos, a diversificar el riesgo frente a la inestabilidad del mercado interno, a aumentar su competitividad, a tener acceso a más clientes y proveedores y a crecer y consolidarse en un mercado global, observándose así un

auge en los intercambios comerciales en los últimos años.

En este contexto de comercio global entre empresarios de diferentes países adquiere una capital importancia, como pilar que instrumenta dichas relaciones internacionales y que regula los intereses de ambas partes, el contrato de compraventa internacional de mercancías.

La compraventa internacional de mercancías ya estaba consolidada desde mediados del siglo XVIII. Sin embargo, carecía de un régimen jurídico que ofreciera un marco regulador, empleándose, a tales efectos, el "precedente" de otros comerciantes. Pero ello no era suficiente para satisfacer las demandas de seguridad del tráfico internacional. De ahí que la Cámara de Comercio Internacional asumiera, a principios del siglo XX, la labor de recopilar y ordenar las prácticas comerciales más definidas y difundidas en el tráfico internacional en lo que se vinieron a denominar los "Términos del Comercio Internacional" o INCOTERMS (International Commercial Terms).

La utilidad máxima de los INCOTERMS es facilitar el tráfico internacional. Por ello, sus términos no pretenden formular mandatos jurídicos, como hacen los convenios internacionales, sino facilitar re-

glas que simplifiquen el complejo proceso de contratación internacional. De hecho, los INCOTERMS han sido redactados empleando términos neutrales, desconectados de la tradición jurídica de cualquier país, pues sus destinatarios no son los Tribunales, sino los profesionales del comercio. Por ello, los INCOTERMS ofrecen distintas modalidades contractuales que permiten a los empresarios elegir aquella que mejor se adapte a su modelo de negocio, en base a criterios como quién paga el transporte, quién se ocupa del seguro, quién gestiona con mayor rapidez y eficacia los aspectos documentales, qué modelo de negocio se desea afrontar, qué gestiones se está en disposición de asumir mejor que la otra parte, etc.

La edición actualmente en vigor de los INCOTERMS recoge 11 términos que regulan las diferentes modalidades de entrega de las mercancías en un contexto de compraventa internacional, dividiendo los costes de transacción y delimitando las responsabilidades entre comprador y el vendedor. Así, los INCOTERMS regulan cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: Las condiciones de entrega de las mercancías, la transmisión de riesgos entre comprador y vendedor, la distribución de gastos entre ambas partes y los trámites de documentos aduaneros.



En este contexto, los contratos de compraventa internacional de mercancías, actualmente, pueden documentarse en base a alguno de los siguientes INCOTERMS:

1.- Término EXW (*Ex Works*): El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de este momento son por cuenta del comprador. Este INCOTERM se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos (multimodal).

2.- Término FCA (*Free Carrier*): El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitorio, una estación ferroviaria, etc. Este lugar convenido suele estar relacionado con los espacios del transportista. El vendedor se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido, entre otros, la aduana en país de origen. Este INCOTERM se puede utilizar con cualquier tipo de transporte (aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal), sin embargo es poco usado.

3.- Término FAS (*Free Alongside Ship*): El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido, esto es, al lado del barco, siendo responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación. Este INCOTERM es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle, y sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

4.- Término FOB (*Free On Board*): El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un agente transitario o un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador. Este INCOTERM es uno de los más utilizados en el comercio internacional para carga general de mercancías (bidones, bobinas, contenedores, etc.), no utilizable para granel, y sólo empleado exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

5.- Término CPT (*Carriage Paid To*): El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Este INCOTERM se puede utilizar con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

6.- Término CFR (*Cost and Freight*): El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Este INCOTERM se debe utilizar para carga general, que no se transporta en contenedores, no siendo apropiado para los graneles. Sólo se utiliza para el transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

7.- Término CIP (*Carriage and Insurance Paid to*): El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. Este INCOTERM puede utilizarse con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos (multimodal).

8.- Término CIF (*Cost, insurance and freight*): El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del mismo es el comprador. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Este INCOTERM es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF con las que marcan el valor en aduana de un producto

que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional, pero no cuando se transporta en contenedores. Asimismo, se utiliza para cualquier transporte, pero sobre todo para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

9.- Término DAT (*Delivery At Terminal*): Es una novedad de los INCOTERMS 2010, pudiéndose emplear para cualquier tipo de transporte. En este INCOTERM, el vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se coloca en la terminal definida, asumiendo los riesgos hasta ese momento.

10.- Término DAP (*Delivery At Place*): Este INCOTERM se utiliza para todo tipo de transporte, siendo, asimismo, una novedad de la edición 2010 de los INCOTERMS. El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado, asumiendo los riesgos hasta ese momento.

11.- Término DDP (*Delivery Duty Paid*): El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino, incluidos los gastos de aduana de importación, no realizando el comprador ningún tipo de trámite.

En definitiva, el trabajo de recopilación de dichos términos que durante años ha venido realizando la Cámara de Comercio Internacional está siendo todo un éxito pues, verdaderamente, los INCOTERMS están agilizando la contratación en el ámbito internacional, facilitando así la exportación/importación de mercancías entre empresarios que residen en muy distintos países, con tradiciones jurídicas de lo más dispares que, en caso contrario, tendrían una ardua tarea por delante a la hora de plantearse llevar a cabo la celebración de un contrato de compraventa extramuros de su país de origen.