

# **LA IMPORTANCIA DE LOS INCOTERMS Y EL SEGURO DE LA MERCANCIA EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL CON FAR EAST**

Eduardo Bedia Compostizo  
34º Promoción Máster en Negocio y Derecho Marítimo,  
2017/2018  
ICADE Bussiness School & Instituto Marítimo Español  
Octubre 2017-Julio 2019



# INDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
a. Antecedentes.....	1
b. Compraventa internacional de importación y exportación.....	2
<b>2. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO FAR EAST. ....</b>	<b>5</b>
a. ¿En qué consiste el mercado Far East?.....	5
b. ¿Quién participa en este mercado?.....	5
c. Empresas españolas con mayor presencia internacional.....	6
d. Principales <i>Trade Lanes</i> del mercado.....	7
<b>3. LOS INCOTERMS Y EL SEGURO DE LA MERCANCIA.....</b>	<b>9</b>
a. Incoterms.....	9
i. Antecedentes y evolución.....	9
ii. Tipos y Análisis de los Incoterms.....	12
iii. Clasificación y descripción.....	14
iv. Términos de manipulación de las mercancías transportadas.....	17
v. Nuevos Incoterms 2020.....	19
b. El seguro de la mercancía.....	20
i. Partes y participantes del seguro.....	22
ii. Modalidades de pólizas.....	25
iii. Cláusulas del <i>Institute Cargo Clauses (ICC)</i> .....	26
<b>4. PROCEDIMIENTO ACTUAL DEL MERCADO.....</b>	<b>29</b>
a. Proceso de importación.....	30
b. Proceso de exportación.....	35
c. Documentos del transporte internacional de mercancías.....	37
i. <i>Bill of Lading</i> .....	37
ii. <i>Air Waybill</i> .....	39
iii. CMR.....	39
d. Contrato de compraventa internacional.....	39
e. Medios de cobro y pago.....	40
f. La Aduana.....	42
<b>5. COMO MEJORAR LA SITUACION ACTUAL.....</b>	<b>45</b>
a. Recomendaciones para el uso de los Incoterms.....	45
i. EXW.....	47
ii. FCA.....	48
iii. FAS.....	49
iv. FOB.....	51
v. CPT.....	52
vi. CFR.....	53
vii. CIP.....	54
viii. CIF.....	55
ix. DAT.....	56
x. DAP.....	57
xi. DDP.....	58

b.	Recomendaciones para la contratación de seguro de la mercancía.....	60
i.	La avería gruesa.....	60
ii.	El echazón.....	61
<b>6.</b>	<b><i>EL TRANSITARIO/FORWARDER.</i></b> .....	<b>63</b>
a.	Antecedentes.....	63
b.	Funciones que desarrollan.....	64
c.	Principales transitarios.....	65
d.	Operador Económico Autorizado.....	66
e.	Situación actual.....	67
<b>7.</b>	<b><i>INFLUENCIA DE LAS COMPAÑÍAS NAVIERAS EN EL MERCADO.</i></b> .....	<b>68</b>
a.	Desarrollo de las compañías navieras.....	68
b.	Alianzas de las compañías.....	69
c.	Negociación de fletes.....	70
d.	Aplicación de recargos.....	72
<b>8.</b>	<b><i>CONCLUSIONES.</i></b> .....	<b>77</b>
<b>9.</b>	<b><i>BIBLIOGRAFIA.</i></b> .....	<b>78</b>

# 1. INTRODUCCIÓN.

Toda operación de compraventa internacional está delimitada por un contrato de compraventa que obliga a cada una de las partes a cumplir ciertos requisitos. La parte compradora, está obligada a cumplimentar el pago de la mercancía en cuestión y la parte vendedora está obligada a poner a disposición del comprador la mercancía.

Entre estas dos figuras que son el vendedor y el comprador, nos encontramos con el transporte internacional de mercancías que puede ser marítimo, terrestre y/o aéreo. Este movimiento de mercancías es la base de la compraventa internacional y estará a cargo de una de las partes del negocio.

Para delimitar las obligaciones se crean unas directrices estandarizadas a nivel mundial, que ayudarán al correcto entendimiento de las partes, así como a la delimitación de obligaciones y responsabilidades de las partes.

## a. Antecedentes

Las primeras regulaciones de la compraventa internacional que existieron son los “American Foreign Trade Definitions” publicadas en 1919 en Estados Unidos. Fueron creadas por las organizaciones comerciales nacionales con el fin de agilizar y reducir los posibles desacuerdos y controversias. Estos conceptos fueron actualizados con el paso del tiempo, aunque nunca fueron globalmente aceptadas.

Esta acción de intento de armonización por parte de Estados Unidos hizo de detonante para que la Cámara de Comercio Internacional se pusiera a trabajar en unas directrices claras y aceptadas mundialmente que regularan la compraventa internacional de mercancías. De esta forma todos los mercados locales del mundo podrán crear un gran mercado global donde se puedan realizar las compraventas de forma clara.

En 1928 se creó una primera edición de seis términos comerciales y se explicaba cómo interpretarlos. Se basaban en las costumbres de los países con más importaciones y exportaciones de la época, pero no eliminaban todas las incertidumbres e incluso se podían encontrar contradicciones.

En 1936 se publican lo que se conocen como los primeros INCOTERMS cuyo nombre viene de la abreviación de *International Chamber of Commerce Trade Terms*. Se incluían 11 términos que fueron aceptados por la gran mayoría de los países, excepto por Estados Unidos que continuaba con sus poco aceptados términos.

## b. Compraventa internacional de importación y exportación.

Las relaciones comerciales que hay en España se pueden clasificar en Importación y Exportación, y han sufrido una gran evolución desde que existe el transporte marítimo.

Actualmente, España es el decimoquinto país del mundo con más comercio internacional, alcanzando los 270 miles de millones de dólares en los tráficos de exportación y unos 300 miles de millones de dólares en importación. Esto crea un desequilibrio comercial de 30 mil millones de dólares.

Los principales productos de exportación españoles son coches, piezas de repuesto, medicamentos y productos refinados de petróleo que suponen cerca del 30% de las exportaciones españolas. Estas exportaciones salen hacia todo el mundo, pero los principales países a los que van destinados los vemos en Tabla 1 a continuación.

Países	Exportaciones
Francia	15,61%
Alemania	11,60%
Italia	8,09%
Portugal	7,26%
Reino Unido	7,11%
Estados Unidos	4,52%
Holanda	3,47%
Bélgica	3,10%
Marruecos	2,89%
China	2,27%
Polonia	2,10%
Turquía	2,08%

Tabla 1. Principales destinos de las exportaciones españolas (2017). Fuente: Diario Expansión.

En cuanto a las importaciones, los principales productos son los coches, el petróleo crudo, las piezas y repuestos, los medicamentos y el gas natural, que suponen entorno al 25% de las importaciones del país. Estas importaciones proceden de muchos países, pero a continuación en Tabla 2 veremos los principales orígenes.

Países	Importaciones
Alemania	14,21%
Francia	11,89%
China	6,92%
Italia	6,78%
Holanda	5,05%
Reino Unido	4,06%
Estados Unidos	3,79%
Portugal	3,72%
Bélgica	3,38%
Marruecos	2,00%

Tabla 2. Principales orígenes de las importaciones españolas (2017). Fuente: Diario Expansión.

El comercio internacional español se ha desarrollado de forma exponencial durante los últimos años, ya que es un sector relativamente nuevo. Las primeras transacciones comerciales internacionales, se

desarrollaban entre países limítrofes, y los medios de transporte que se utilizaban eran terrestres. Con el desarrollo del transporte marítimo y aéreo, se multiplican estas operaciones y han llegado a ser de vital importancia para todos los países. Por estas razones, vemos en Gráfico 1 y Gráfico 2 como se ha desarrollado el comercio internacional en España.

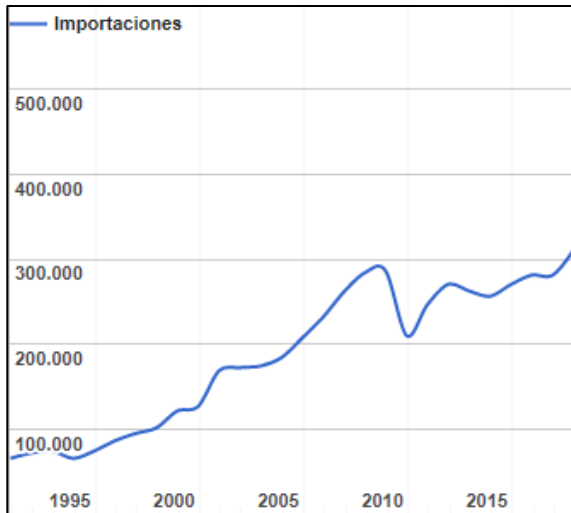


Gráfico 1. Evolución de las importaciones españolas. Fuente: Diario Expansión.



Gráfico 2. Evolución de las exportaciones españolas. Fuente: Diario Expansión.

En los gráficos podemos ver la gran evolución en el que ha incurrido el comercio internacional en España desde el año 1990 hasta 2017. Las importaciones actuales han ascendido más de tres veces y media las que existían en hace treinta años y las exportaciones han crecido más de 5 veces.



## 2. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO FAR EAST.

Se llama mercado Far East a las relaciones comerciales que se desarrollan entre los países asiáticos, principalmente China y los países europeos. Los países principales considerados de Far East son China, Taiwán, Japón, Corea, India, Vietnam e Indonesia. Para nuestro caso, consideraremos China y España como países de referencia y sobre los que basaremos nuestro estudio.

### a. ¿En qué consiste el mercado Far East?

Como mencionado anteriormente este mercado se basa en las compraventas internacionales que se ejecutan entre países asiáticos y europeos. Las principales operaciones que caracterizan el mercado son las importaciones de productos de origen China.

Existen dos grandes familias de productos que se importan del mercado Far East, y son los productos en grandes cantidades con poco valor o productos muy específicos y sofisticados de mucho valor. Un ejemplo de productos de poco valor que se importan podrían ser los juguetes infantiles de materiales plásticos o repuestos. La mayor parte de estos productos son diseñados en países europeos y luego llevada su producción a países asiáticos para abaratar el coste por unidad, llevando a cabo una producción en cadena. Los productos de gran valor son en general productos electrónicos, como teléfonos móviles, ordenadores o transformadores.

### b. ¿Quién participa en este mercado?

Los principales participantes españoles en las importaciones desde Asia son grandes empresas donde, o compran el producto terminado y lo venden en España o, empresas donde compran las partes de sus productos de distintos proveedores alrededor de todo el mundo y finalizan sus productos en la península.

### c. Empresas españolas con mayor presencia internacional.

La internacionalización de las empresas españolas, que implica el aumento de su presencia en mercados extranjeros y el refuerzo de la actividad exportadora e importadora, es uno de los principales frentes estratégicos para reforzar la economía española en los últimos años.

El destino de las exportaciones españolas sigue siendo mayoritariamente Europa, que es el cliente principal para el 59% de las empresas consultadas. Mientras, solo un 7% exportan a Asia, un 11% a América del Sur y un 8% a América del Norte, en tanto que el resto de las regiones cuentan con proporciones más minoritarias.

Respecto a las importaciones españolas, los países de los que más productos proceden son Francia, Alemania y China. Esta última es la que más trabajo de transporte y estudio de mercado posee, ya que para las importaciones desde Francia y Alemania normalmente se realizaran por medios terrestres.

Las cinco empresas españolas con más actividad internacional son:

- Repsol, con una actividad de 11.029 millones de euros.
- Inditex, sumando una actividad de 10.398 millones de euros.
- Seat, con actividad internacional de 10.188 millones de euros.
- Cepsa, con 6.942 millones de euros de actividad internacional.
- Amadeus, sumando una actividad de 3.774 millones de euros.

Como podemos ver, los negocios de las mayores empresas españolas con intervención internacional son las energías, la moda, los automóviles y las tecnologías.

Excepto estas dos empresas energéticas, las otras tres son un claro ejemplo de importaciones y exportaciones desde Far East, ya que las piezas de vehículos y tecnológicas, y las prendas de ropas manufacturadas son parte fundamental de los negocios asiáticos.

#### d. Principales *Trade Lanes* del mercado.

Los Trade Lanes son las rutas que siguen las mercancías desde su origen hasta el destino. Los principales puertos de origen se denominan “Puertos Base” y las navieras tienen escalas en dichos puertos para satisfacer las necesidades de importación de los clientes. Todas las grandes navieras tienen rutas semanales que unen el continente asiático con los países europeos, con lo que esto supone varios buques en las mismas rutas para poder cumplir los *Schedule* propuestos por la compañía. A continuación, en la imagen veremos los puertos principales del mercado. En la parte derecha de la imagen, se muestran los puertos de origen de la mercancía y en la parte de la izquierda, los puertos del mar Mediterráneo de destino de las mercancías.



Ilustración 1. Puertos base Asia-Mediterráneo. Fuente: Hapag Lloyd Web.

A continuación, un ejemplo de ruta de compañía naviera, escalando en puertos asiáticos para cargar la mercancía, y luego llegando a puertos del Mediterráneo para hacer la descarga.

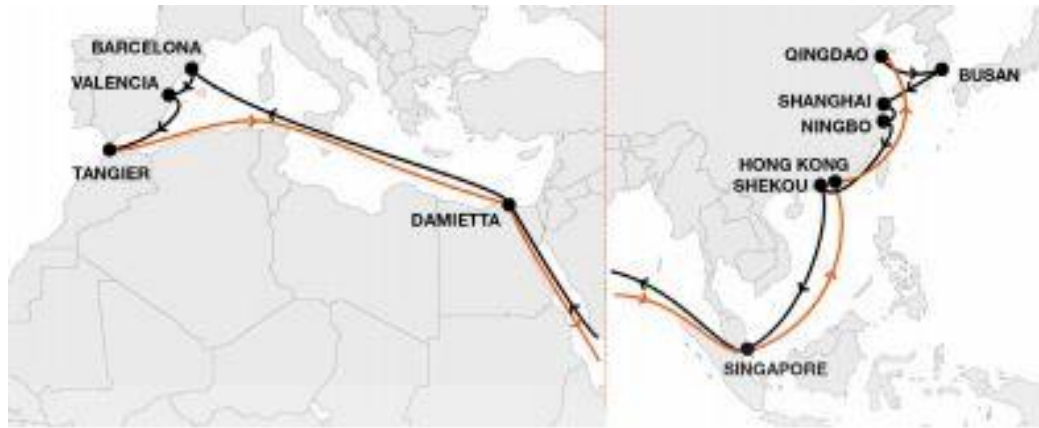


Ilustración 2. Ejemplo ruta Asia - Mediterráneo. Fuente: Hapag Lloyd Web.

Las importaciones desde el sureste asiático, no solo se realizan en contenedores y son transportados por medio marítimo, sino que también se realizan por vía aérea. Los aeropuertos de origen son los correspondientes a las grandes ciudades o localidades con grandes centros de producción con intereses internacionales. Unos de los principales son los aeropuertos de Tokio, Pekín, Shanghai, Taipéi, Bangkok o Nueva Delhi.

El gran aeropuerto de destino en España es el aeropuerto de Madrid por su positiva situación geográfica en el centro de la península, aunque también son importantes respecto a la carga aérea los aeropuertos de Barcelona, Zaragoza, Vitoria, Sevilla o Valencia.

### 3. LOS INCOTERMS Y EL SEGURO DE LA MERCANCIA.

A continuación, vamos a ver la orientación que dan los Incoterms para la realización de compraventas internacionales y los beneficios de contratar el seguro de la mercancía para el momento del transporte de esta.

Primero veremos los Incoterms y seguidamente el seguro de la mercancía, para poder explicar cómo se realizan las operaciones de importación y exportación actualmente, y cómo poder mejorarlo.

#### a. Incoterms.

Los Incoterms, son términos que reflejan unas normas de aceptación voluntaria por el comprador y el vendedor que indican los derechos y obligaciones de las partes. Se utilizan para delimitar con claridad cada uno de los gastos que deben afrontar cada una de las partes ante un negocio internacional de mercancía que, aun no siendo su uso obligatorio, es lo que comúnmente se utiliza.

#### i. Antecedentes y evolución.

Como ya comentamos al principio, los primeros Incoterms fueron publicados en 1936 en una edición donde si incluían 11 términos, que, en aquella época, eran sobre los usos habituales. Estos términos se crearon para evitar la problemática, de que cada una de las partes de la compraventa se basaran en la legislación de su propio país cuando surgían complicaciones en la transmisión de la mercancía o de los derechos de ella. De esta forma, al aceptar los términos dentro de tu contrato de compraventa, declarabas que entendías cada una de las obligaciones que tenías y que serían la base de la operación. En 1953 el congreso de las CCI aprueba los nueve nuevos Incoterms que son *Ex Works (EXW)*, *Free on Rail (FOR)*, *Free Along Side (FAS)*, *Free On Board (FOB)*, *Cost and Freight (C&F)*, *Cost, Insurance and Freight (CIF)*, *Cost and carriage Paid To (CPT)*, *Delivery Ex Ship (DS)* y *Delivery Ex Quay (DEQ)*. En esta aprobación, la propia CCI indica que los Incoterms tienen el objetivo de

facilitar la interpretación de las reglas del contrato de compraventa internacional, y que se dirigen a dar certeza a las incertidumbres que crean las distintas interpretaciones de los términos en los diferentes países.

En 1967 se publica la tercera corrección de los Incoterms, que clarificaba las posibles interpretaciones erróneas de las dos primeras ediciones, y así poder conseguir el objetivo de la ICC que era clarificar y no incitar a más discusiones. Además, se introducen dos términos más, delimitando los usos habituales de la época, que son *Deliverry Duty Paid (DDP)* y *Delivery At Frontier (DAF)*. Posteriormente y debido al desarrollo de la aviación, hubo un auge del transporte de la mercancía por vía aérea y la ICC se vio obligada a actualizarse y a incluir términos que tratase el transporte aéreo, de lo que crean *FOB Airport*. Seis años después, en 1980, se empieza a desarrollar el transporte marítimo de mercancía contenerizada y nuevos procesos de documentación, hito que obliga a crear unos nuevos términos que se adapten al uso de los contenedores. Esta nueva actualización se crea en previsión de que el intercambio de mercancía se produzca en el puerto de origen de la mercancía y no al cruzar la borda de buque como sucedía anteriormente. Los términos que se añaden son *Free Carrier (FCA)* y *Cost, Insurance and carriage Paid To (CIP)* y además se modificó el termino CPT. Esta actualización indica que las cláusulas que se incluyan en el contrato de compraventa prevalecen sobre los Incoterms, recalcando el carácter voluntario de los términos acordados y facilitando establecer los términos como base del contrato de compraventa, pero pudiendo ser modificados a conveniencia. Respecto a la costumbre de cada país, aclara que, ante la imposibilidad de crear una regla global y definitiva, se aplicará la del comercio o puerto que se trate. Esta nueva versión incluye también una serie de definiciones y términos básicos en el transporte de mercancías con el fin de evitar confusiones.

También se habla de Conocimiento de Embarque Limpio o *Clean On Board* y nos remite a las publicaciones 283 y 290 de la CCI acerca del Conocimiento de Embarque Limpio y de los Créditos Documentarios.

Del mismo modo, se clarifica el significado de país de despacho como el lugar donde el comprador ha de despachar la mercancía ya sea en la frontera o en el país de importación.

En 1990 los Incoterms sufren una revisión exhaustiva y completa donde se eliminan los términos específicos para un tipo de transporte FOB *airport* y FOR, ya que se consideran duplicados con la única diferencia del medio de transporte. Aparece otro nuevo término *Delivery Duty Unpaid (DDU)*. De este modo se intenta animar a la utilización de unas reglas más generales y al uso de las tecnologías disponibles para la comunicación, pero se encuentra el problema del título valor que es el Conocimiento de Embarque. Es decir, el documento electrónico puede dar testimonio de la entrega de la mercancía y es prueba de contrato, pero carece de la propiedad de poder transferir los derechos sobre la mercancía. Por lo tanto, se siguen utilizando los dos tipos de documentos, aunque se tiende a documentos que carecen de propiedad. Otro aspecto destacable de esta actualización es el formato de enumerar las obligaciones de las partes en dos columnas, siendo la columna A para el vendedor y la columna B para el comprador.

Existen 10 obligaciones numerada que solo podrán corresponder a una de las partes y son las siguientes:

1. Especificación de la mercancía.
2. Documentación.
3. Transporte y seguro.
4. Posición de entrega, estiba.
5. Reparto de riesgos.
6. Reparto de costes.
7. Preaviso al comprador.
8. Prueba de entrega.
9. Certificado de calidad. Embalaje y envase. Marcaje e Identificación.
10. Otras pactadas.

Esta enumeración, supuso una clarificación importante a la hora de entender cada uno de los términos.

Diez años después, tiene lugar la penúltima revisión de los Incoterms donde se recogen propuestas y modificaciones resultantes de una encuesta entre los países usuarios. Se volvió a recalcar la introducción y uso de las

comunicaciones electrónicas, por ello se planteó la posibilidad de sustituir los documentos de papel por mensajes electrónicos, bajo acuerdo de las partes. Se mantuvo el formato anterior que tuvo buena aceptación y se dieron consistencia y unidad a los 13 términos existentes en el momento. Se recogieron novedades relacionadas con las zonas libre de cambio y los cambios respecto a la actualización anterior fueron mínimas. Únicamente afectaron a tres de los términos para simplificar y unificar las obligaciones aduaneras y de carga de las mercancías.

Finalmente, y llegando hasta la actualidad, nos encontramos con la revisión que dio como resultado a los Incoterms 2010, que simplificó las directrices, llevando como decíamos antes, a unas normas más generales y útiles. Se crea una división entre los términos a utilizar para los transportes marítimos y los destinados a cualquier tipo de transporte. Esta distinción ayuda a la correcta elección en cada caso y acaba con las dudas y utilizaciones no adecuadas. Otra gran característica de esta actualización es el incremento de obligaciones para el comprador y el vendedor de cooperar para intercambiar la mayor cantidad de información y de este modo, promover las compraventas internacionales. Se mantiene la distribución por columnas de las obligaciones de las partes. Se suprimen los términos DAF, DES, DEQ y DDU y se añaden *Delivery At Terminal (DAT)* y *Delivery At Place (DAP)*. Los nuevo Incoterms recogen en su introducción algunas reglas para el uso correcto de los mismos y aclaraciones sobre su utilización y sobre las definiciones empleadas.

## ii. Tipos y Análisis de los Incoterms.

Los Incoterm se pueden clasificar en cuatro grupos según las obligaciones para cada una de las partes sean mayores para una parte o la otra. De este modo, nos podemos encontrar la siguiente clasificación ordenada de mayor a menor las responsabilidades para el comprador o importador, pero con la división en dos grupos que hace la nueva versión.



- Para el cualquier tipo de transporte o multimodal.
  - *Ex Works – EXW*
  - *Free Carrier – FCA*
  - *Carriage Paid To – CPT*
  - *Carriage and Insurance Paid To – CIP*
  - *Delivery At Terminal – DAT*
  - *Delivery At Place – DAP*
  - *Delivery Duty Paid – DDP*
  
- Exclusivamente para uso marítimo.
  - *Free Along Side – FAS*
  - *Free On Board – FOB*
  - *Cost and Freight – CFR*
  - *Cos, Insurance and Freight – CIF*

Dado a la organización en dos columnas que se plantea en la versión anterior, y se ratifica en la actual, las obligaciones que aparecen en una columna conllevan a la ausencia en la otra.

En la siguiente imagen veremos la distribución de costes y responsabilidades en función del término elegido.

## INCOTERMS® 2010

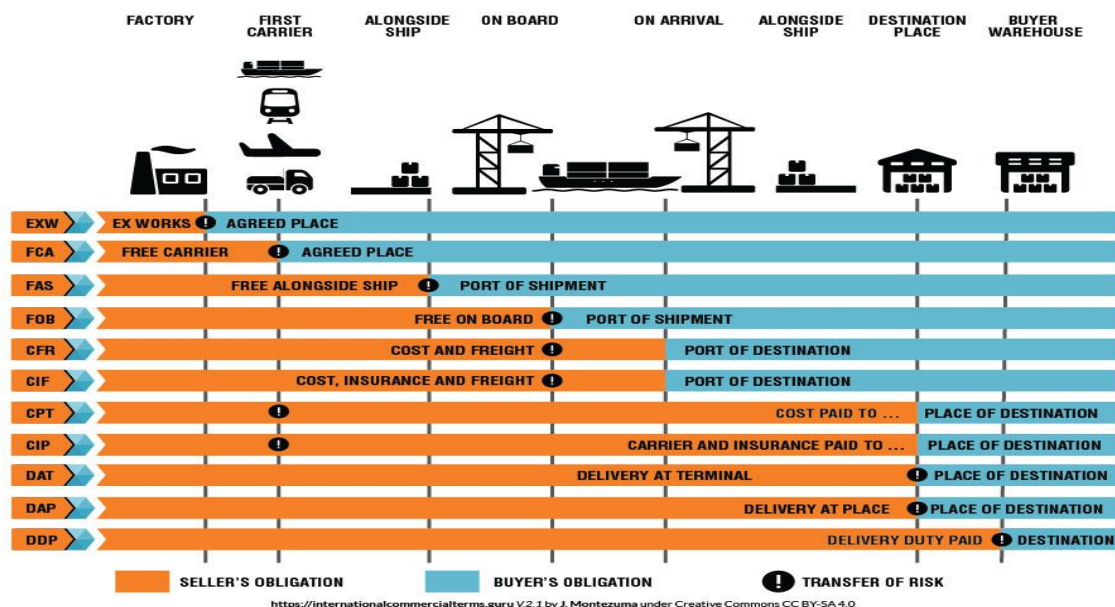


Ilustración 3. Distribución de costes y responsabilidades en Incoterms 2010. Fuente: [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)

A continuación, en el siguiente apartado se va a realizar un análisis sobre las diferentes obligaciones que tienen el comprador y el vendedor en función del término elegido.

### iii. Clasificación y descripción.

Vamos a comenzar los términos E y posteriormente continuaremos hasta los términos con más obligaciones para el vendedor que son F, C y D.

- Términos E · *Ex Works* / EXW.

Es el Incoterm que menos obligaciones, costes y riesgos tiene para el vendedor, ya que la mercancía se dispone al comprador en las propias instalaciones del vendedor, siendo responsabilidad directa del comprador la contratación de los medios de transporte necesarios. La transmisión de riesgos se produce una vez que la mercancía ha sido entregada al porteador, en un punto acordado o en las propias instalaciones del vendedor. La carga de la mercancía en el primer medio

de transporte en la puerta del vendedor es por cuenta del comprador, aunque es motivo de disputa puesto que en raras ocasiones el primer transportista tiene medios de carga propios. Es el único Incoterm en el que el vendedor no tramita el despacho de exportación. Las fechas de recogida de la mercancía deben ser pactadas e informadas entre las partes con un tiempo razonable y, además, el comprador tiene la obligación de entregar una prueba adecuada de haber recibido la mercancía. Un punto importante que discutir es el costo de una inspección de la mercancía en caso de necesario que, en este caso, serían por cuenta del comprador. Respecto a las responsabilidades del embalaje, en todos los casos serán por cuenta del vendedor, que deberá asumir gastos de mejora o adecuación del embalaje posteriores si sugieran. De acuerdo con las directrices de este Término, ninguna de las partes tiene la obligación ante la otra de contratar un seguro de transporte, aunque podría ser contratado por el comprador sin mayor problema.

- Términos F · *Free Carrier* / FCA – *Free Along Side* / FAS – *Free On Board* / FOB.

Todos estos términos F incluyen el despacho de exportación en origen por cuenta del vendedor y se debe acordar un lugar de entrega. El vendedor debe colaborar a la conclusión del contrato de transporte, aunque la contratación del transporte principal es responsabilidad del comprador. Respecto al seguro de la mercancía, ninguna de las partes tiene obligación frente a la otra de contratarlo, pero cada una de las partes puede asegurar la mercancía para en sus partes de riesgo. Para este grupo, el término FCA es el único válido para el transporte multimodal y su uso está cada vez más extendido para el tráfico de contenedores y operaciones logísticas complicadas. Estos usos han acabado con la gran importancia que tenía la borda del buque, como punto de transmisión de mercancía y/o responsabilidades. En estos Términos, la transmisión de responsabilidad se produce una vez la mercancía queda entregada al porteador del transporte principal, ya sea

al costado del medio de transporte o directamente cargado en dicho medio. El comprador posee la obligación de entregar una prueba de entrega al vendedor. Un factor importante es la pérdida de control sobre la mercancía por parte del vendedor en manos de un transportista contratado por el comprador. Las inspecciones reglamentarias, en caso de necesarias, serían por cuenta del comprador, excepto si esta inspección es ordenada por el país de exportación de la mercancía. Los gastos relacionados con el embalaje corresponden en la mayor parte de los casos al vendedor, excepto cuando según las prácticas del mercado la mercancía no deba ser embalada.

- Términos C · *Carriage Paid To /CPT – Cost and Freight / CFR – Carriage Insurance and Paid / CIP – Cost, Insurance and Freight / CIF.*

Como comentado anteriormente CFR y CIF son términos de uso exclusivo marítimos y CPT y CIP se pueden utilizar para cualquier medio de transporte. Para el este caso el vendedor se ocupa de la contratación del transporte principal y del seguro de la mercancía, en los términos que estén incluidos. Según indican los Incoterms el seguro que se debe contratar cubre las condiciones mínimas a no ser que en el contrato de compraventa se haya acordado otra cosa y aclara que el beneficiario de dicha póliza es el comprador de la carga. El vendedor debe contratar el transporte de una manera diligente, por una ruta usual y de la forma acostumbrada, aunque su responsabilidad termina con la entrega de la mercancía a un transportista secundario o directamente con la entrega al comprador. Para todos los Términos C, los gastos de descarga de la mercancía desde el transporte principal al secundario o a un punto de entrega, serían por cuenta del comprador de la carga, excepto otro acuerdo en el contrato de transporte. Los gastos aduaneros o de inspección serían por cuenta del comprador, excepto en el caso de que estos fueran requeridos por el país exportador. Como comentado para los demás Términos, los costes de embalaje y preparación de la mercancía para el embarque son siempre por cuenta del vendedor de la mercancía.

- Términos D · *Delivery At Terminal* / DAT – *Delivery At Place* / DAP – *Delivery Duty Paid* / DDP.

Es estos términos el vendedor está a cargo de todos los gastos y riesgos hasta el punto asignado, que suele ser la propia instalación del comprador o importador. Estos Términos D, no obligan a ninguna de las partes a contratar un seguro de transporte, aunque de contratarse, lo normal sería que fuese por cuenta del vendedor, ya que asume todos los riesgos. El término DDP incluye los gastos de Aduana en destino como responsabilidad del vendedor y puede ocasionar problemas con las limitaciones, prohibiciones, aranceles e IVA. Además, también atribuye al vendedor los costes de inspecciones si sugieran a diferencia de DAT y DAP. Aunque el término DAT se creó con gran orientación marítima, se puede utilizar para la entrega en terminales terrestres o aéreas y obliga al comprador a pagar los gastos hasta la descarga de la mercancía en la terminal. La diferencia respecto al término DAP, es que este no incluye la descarga de la mercancía, pero si la desestiba. Para estos dos últimos casos, los impuestos y formalidades aduaneras serán por cuenta del importador.

#### iv. Términos de manipulación de las mercancías transportadas.

Es importante tener en cuenta los términos que negociamos de nuestro transporte que, aunque si se aplican correctamente los Incoterms se evitan, pueden llevarnos a cometer algunos errores.

Por esto hay una definición clara de las diferentes opciones de manipulación de las mercancías, en cuanto a transporte marítimo se refiere.

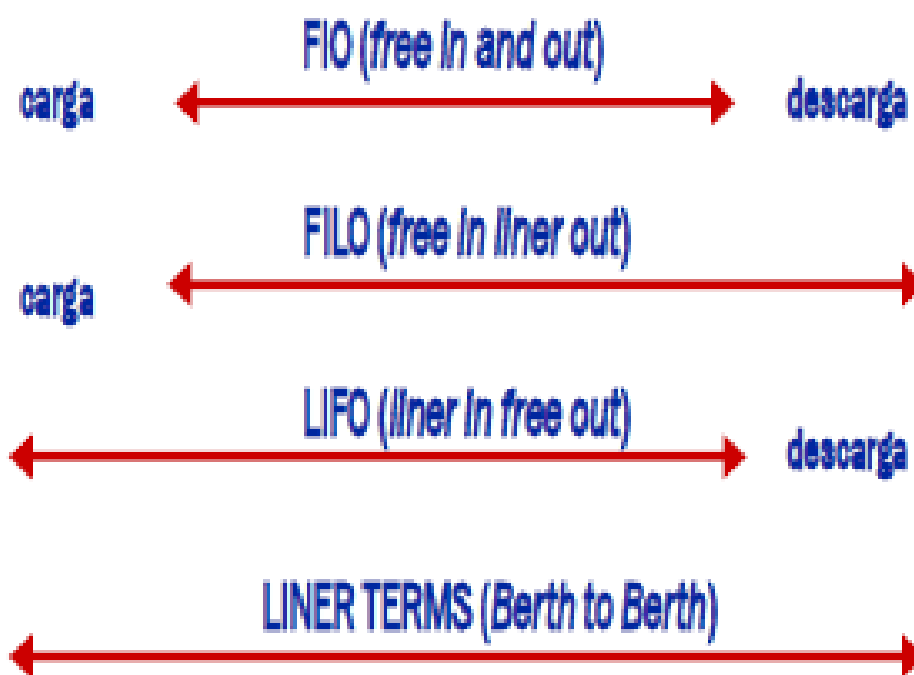


Ilustración 4. Términos de manipulación de mercancías. Fuente: Empresas Auxiliares del naviero. El transitario. D. Valentín Revuelta.

- *Free in and Out (FIO)*: este término nos indica que los gastos de carga y descarga sobre el buque no están incluidos en el coste del flete marítimo y serán por cuenta del cargador y del receptor.
- *Free in Liner Out (FILO)*: en esta ocasión, los costes de carga sobre buque no estarán incluidos, pero si estarán incluidos los gastos de descarga del buque.

- *Liner in Free Out (LIFO)*: según estos términos, los costes de carga de la mercancía sobre el buque estarían incluidos en el flete marítimo, pero no los de descarga.
- *Liner Terms*: estos son los términos más completos, que nos incluirán todos los costes de carga y descarga sobre buque en el flete marítimo.

#### v. Nuevos Incoterms 2020.

Como ya estamos cerca de cumplir 10 años con los mismos Incoterms, la ICC prepara las nuevas actualizaciones que entrarán en vigor en enero de 2020, siguiendo la tónica de remodelación decenal.

Las modificaciones que se están planteando conllevan principalmente la eliminación de dos términos muy utilizados actualmente, que son EXW y DDP. La justificación de esta eliminación es porque generalmente se trata de operaciones domésticas y principalmente, porque estos términos contradicen el nuevo Código Aduanero de la Unión Europea.

También se prevé la eliminación del Incoterm FAS, ya que apenas se utiliza y puede ser perfectamente sustituido por FCA. Actualmente, FAS solo se utiliza para el comercio exterior de graneles y por esto, el Comité de Redacción de los nuevos términos está planteando crear un Incoterm específico para el comercio electrónico de este tipo de productos.

Se insistirá en la utilización de FOB y CIF solo para el tráfico marítimo de contenedores, ya que se ha visto que se están utilizando para todo tipo de transportes, cuando se idearon para el uso exclusivo marítimo. Para utilizar este mismo sentido en los demás medios de transporte, existen FCA y CIP.

Se pronostica la creación de un nuevo Incoterm, que cubra el hueco de responsabilidades entre FCA y CFR/CIF. Este nuevo término hará responsable al vendedor, de los costes hasta FCA, pero con la inclusión del seguro de la mercancía. La responsabilidad de la carga se transmite del vendedor a comprador en el puerto de salida, por lo que entraría dentro de los términos C. Por último, y debido a la eliminación de DDP por los problemas aduaneros en destino que suele ocasionar, se prevé la creación de dos nuevos basados en

DDP. Estos dos nuevos serían similares a DAP y DAT, con la única diferencia de que el pago de aranceles e impuestos corre por cuenta del vendedor. Además de todas las modificaciones mencionadas, el Comité de Redacción de los Incoterms, analiza nuevos temas que incluir como la seguridad en el transporte, la normativa sobre tipos de seguro de transporte y la fuerte relación entre Incoterms y el Contrato de Compraventa Internacional.

## b. El seguro de la mercancía.

La póliza de seguro es un contrato generalmente escrito, aunque encontramos legislaciones donde no es necesario su forma escrita y puede ser formalizado de forma verbal. Según nuestra legislación vigente, es obligatorio que sea impreso además de otros requisitos para su validez.

Los elementos del contrato de seguro son los personales, los formales y los reales. Los elementos personales típicos del Contrato de Seguro son los aseguradores y los asegurados, aunque también hay que tener en cuenta a los tomadores del seguro, los acreedores hipotecarios, el beneficiario y los terceros afectados.

Los elementos formales son la declaración de riesgo y la propuesta, el proyecto y la póliza de seguro, y finalmente los elementos reales son el riesgo que existe, el interés asegurable, las mercancías y la prima.

El principal requisito para la celebración del Contrato de Seguro y condición *sine qua non* reside en el interés asegurado. Según indica el punto 1. del Art. 408 de la Ley de Navegación Marítima “Podrán ser objeto de seguro los intereses patrimoniales legítimos, presentes o futuros, expuestos a los riesgos de la navegación marítima. La inexistencia de interés determinará la nulidad del contrato, ...”. MINISTERIO DE FOMENTO, «Ley de Navegación Marítima», Jefatura del Estado, Doc. BOE núm. 180, Madrid, Julio, 2014.

La póliza de seguro se divide en dos partes que son el condicionado general y el condicionado particular.

El condicionado general contempla disposiciones comunes a todas las pólizas, entre los que caben mencionar:



- Definiciones de infraseguro.
- Definiciones de asegurado, asegurador, beneficiario, riesgo, etc.
- Definición de franquicia, infraseguro, etc.
- Motivos de anulación de la póliza y forma de rescisión del contrato.

En definitiva, las disposiciones que forman parte de la normativa del Código de Comercio y de la Ley 50800 del Contrato de Seguro y de la Ley 30/1995 de Ordenación de Seguro Privado.

El condicionado particular encierra las características propias de cada contrato y las modificaciones que se realizan al condicionado general, y entre ellas figuran:

- Datos del tomador, asegurado y beneficiario.
- Datos de la mercancía asegurada, datos del viaje y medio de transporte.
- Periodo de duración de la póliza.
- Capital asegurado.
- Riesgos cubiertos.

Esta doble condicionado da lugar a diferentes interpretaciones acerca de la consideración de la póliza de seguro como un contrato de adhesión o no, pero por ello se incorporó en nuestra legislación la Directiva 884357 de la Comunidad Económica Europea donde se definen los Grandes Riesgos.

Otro problema que nos encontramos viene dado por la primacía del mercado inglés y de sus coberturas en todo el mundo, lo que ha ocasionado diversas formas de solucionar la unión de sus coberturas y documentos al contrato de seguro. En España se opta por la unión de las coberturas y documentos a la póliza de cada mercado, por lo que nos encontramos las condiciones generales, las particulares y unas cláusulas de coberturas, en inglés, ya predeterminadas. Estas cláusulas obligatorias pasarían a formar parte del

condicionado particular, ya que se pueden modificar según la póliza que se desee contratar.

#### i. Partes y participantes del seguro.

A continuación, vamos a ver y analizar cada una de las partes de los siete elementos que componen la póliza de seguro.

El primer elemento que destacar es el tomador del seguro, que es la persona que contrata el seguro y liquida la prima o coste del seguro.

El asegurado es la persona que detenta el interés expuesto al riesgo. Su figura es importante ya que sin interés asegurable no existe seguro, incluso según la ley inglesa del seguro marítimo de 1906 puede considerarse delito el hacer del seguro un juego de azar o apuesta.

En muchos casos el tomador del seguro contrata la póliza por cuenta de quien corresponda, es decir, la persona que posee el interés asegurable. El concepto de interés asegurable se interpreta de una forma sumamente amplia a pesar de que algunas compañías de seguros quieren, a veces, dársela muy restrictiva con el fin de poder rehusar ciertos siniestros.

Nosotros entendemos que una persona se considera interesada en una aventura marítima, aérea o terrestre, cuando se encuentra en una relación de derecho o equidad respecto a esta aventura o de cualquier propiedad asegurable en riesgo, a consecuencia de la cual puede beneficiarse de la seguridad o buena llegada de la propiedad asegurable o sufrir un perjuicio por su pérdida, daño o detención o incurrir en responsabilidad respecto a la misma. Especial interés tiene este aspecto en los contratos de compraventa bajo los términos CIP o CIF en los cuales el vendedor tiene interés asegurable en parte del viaje hasta la borda del buque o su entrega al transportista principal, y el comprador a partir de este punto, aunque el contrato es realizado por el vendedor que aparece como tomador del seguro.

Beneficiario es la persona que tiene derecho a cobrar la totalidad o parte de la indemnización a que da derecho el contrato de seguro ante la ocurrencia de un

siniestro amparado por este. El beneficiario en muchos casos se asigna en función del medio de pago que se utilice, o incluso en otros casos y debido a los múltiples cambios en la propiedad de la mercancía, se fija a la orden o bajo endoso. En resumen, beneficiario es a todos los efectos el asegurado o aquel que justifica la titularidad de la mercancía con todos sus derechos y por tanto el interés sobre el seguro concertado.

Otra parte son las mercancías, objeto principal del seguro, han de ser analizadas cuidadosamente tanto en sí mismas como en función del medio de transporte y del viaje a realizar. Para ello, debemos conocer su naturaleza, estado físico, peso, volumen, la forma en que se transporta, su grado de afección y reacción ante elementos externo y en resumen todos aquellos factores que pueden ayudarnos a determinar los riesgos a los que se puede ver expuesta.

Uno de los elementos más destacados será el viaje, que cubre el periodo que va desde el momento en que comienza el transito hasta su entrega en el destino final marcado en póliza salvo especificaciones diferentes en contrato. Las circunstancias importantes que van unidas al viaje la duración del viaje, los cambios de medio de transporte, el conocimiento y confianza de los puntos de origen y destino.

El medio de transporte y el estado de este han de ser conocidos por el asegurador. Ahora bien, en muchas ocasiones el asegurado está imposibilitado para verificar las condiciones y se basa en aspectos fácilmente conocidos como la bandera, el armador, la experiencia o la clasificación del buque. En las pólizas figuran datos del buque como la idoneidad, la navegabilidad, la edad, su clasificación, la bandera, el armador y las características.

La franquicia es el importe o porcentaje estipulado en póliza y que ha de alcanzarse antes de que haya lugar a una indemnización respecto de cualquier reclamación. Una vez se alcanza dicha cantidad o porcentaje la reclamación se paga por entero. En algunos mercados de seguro el termino se utiliza

también para referirse a franquicias deducibles que no son exactamente lo mismo. Cuando en el condicionado particular o en la póliza no se establece franquicia alguna es de aplicación la fijada en el condicionado general o en las cláusulas inglesas utilizadas. Cuando el asegurador acepta no aplicar franquicia de ningún tipo se hace constar sin aplicación de franquicia porcentual. En la práctica aseguradora actual no es de utilización las franquicias, han sido sustituidas por deducibles. El deducible es la cantidad o porcentaje establecido en póliza y que ha de superarse antes de que pueda abonarse una reclamación. Cuando se sobrepasa se indemniza por la diferencia entre el deducible y el daño causado. Podríamos decir que el asegurado es asegurador de la cantidad marcada en el deducible. La franquicia se suele fijar comúnmente según un porcentaje sobre los daños de la mercancía, porcentaje sobre el valor de la mercancía, una cantidad fija o sobre una unidad de las que son objeto del seguro. La franquicia supone un beneficio para el asegurador como la reducción de los siniestros y costes de siniestros, a la vez que reduce el importe de la prima y sus costes de gestión, lo cual es beneficio para el asegurado.

Otro concepto importante del contrato de seguro es la suma total asegurada, que es el importe máximo de responsabilidad del asegurador bajo la póliza suscrita, lo que además limita el importe de indemnización máximo por pérdida total de la mercancía. Por lo general, la suma asegurada es el valor del objeto asegurado y la prima se impone en base a ello, aunque esta suma puede incluir otros conceptos más que el valor de la mercancía como los gastos del transporte y todos los costes derivados en los que se incurren. El importe máximo que se acepta como gastos asociados al transporte de la mercancía es del diez por ciento del valor de la mercancía, por lo que se tiende a asegurar el 110% del valor de la mercancía. Para cantidades más elevadas es necesario que conste en póliza la aceptación expresa de la compañía de seguros, ya que en caso contrario estaríamos ante un sobre seguro, que puede dar lugar a problemas en la resolución de los siniestros. En cambio, cuando la suma asegurada es inferior al valor del riesgo, se produce una figura conocida como infraseguro. En este caso el asegurado es su propio asegurador por la

diferencia entre el valor asegurado y el real del objeto asegurado y es de aplicación en la liquidación de siniestros la regla proporcional.

En la figura de sobre seguro o póliza sobrevalorada la suma asegurada es superior al valor del objeto asegurado, el límite de indemnización es la del objeto asegurado y nunca el máximo asegurado. La compañía de seguro devolverá la parte de prima cobrada sobre ese exceso a no ser que alegue y demuestre que ha existido intención fraudulenta por parte del asegurado en cuyo caso las primas serán ganadas para la compañía y la póliza anulada. En algunos casos se aseguran objetos a un valor convenido, y en estos casos la aseguradora acepta el valor dado por el asegurado como cierto para la mercancía indemnizando por su totalidad en caso de pérdida total sin entrar en la valoración real o de mercado del objeto asegurado. Este tipo de pólizas es habitual cuando se aseguran exposiciones o transportes de obras de arte, objetos estos de difícil valoración.

Por último, y como pieza fundamental de la póliza de seguro se encuentra la prima. Es el importe o suma de dinero pagada por el asegurado al asegurador en contrapartida a la obligación asumida por el asegurador de indemnizar al asegurado de un peligro cubierto. El asegurador no está obligado a emitir la póliza hasta que no haya sido pagada la prima, sobre todo cuando algunas pólizas incorporan un recibo de prima en su texto. Como hemos comentado, la prima se fija sobre la base de un tanto por ciento del valor asegurado la cual se denomina prima neta, que puede ser incrementada por factores porcentuales en función de las coberturas contratadas para cada tipo de viaje.

## ii. Modalidades de pólizas.

Existen distintos tipos de modalidades de pólizas de seguro, que se aplican en función del tipo de cliente, las características de él mismo y sus envíos. Los tipos de pólizas más utilizadas son:

- Por viaje, donde se cubre la mercancía durante un viaje con un inicio y un final.

- Temporal, en la cual se asegura el objeto durante un periodo de tiempo claramente definido o hasta que se agote la suma asegurada.
- Abierta o flotante, en la cual se cubre de manera general los tráficos de mercancía excepto los datos específicos de cada embarque, que se facilitan a la compañía aseguradora periódicamente, y se liquidan de acuerdo con la cantidad de embarques. Se pueden realizar para diferentes medios de transporte y suele contener un límite máximo de expediciones.
- Flotante fija, similar a la explicada anteriormente, pero se establece una prima depósito sobre la base del volumen previsto de transporte y se regulariza periódicamente sobre la base del volumen transportado. No es necesaria la notificación a la compañía aseguradora de cada una de las expediciones que se realizan.

### iii. Cláusulas del *Institute Cargo Clauses (ICC)*.

Las cláusulas del Instituto de Aseguradores de Londres tienen dos grandes divisiones, cobertura de cargamentos o mercancías y de cascos, para medios de transporte como barcos o aviones.

Es importante aclarar que no existen cláusulas exclusivamente para el transporte terrestre ni para cubrir este medio de transporte, aunque en la práctica se suele indicar cubierto con modificaciones o comentarios en la póliza. Las más utilizadas son las generales usadas para todo tipo de mercancía que no tienen cláusulas propias denominadas modalidades A, B y C, ordenadas de mayor a menor los riesgos cubiertos. Sus artículos son idénticos y varían en riesgos y exclusiones que son diferentes para cada tipo y a continuación veremos las dichas cláusulas que forman las pólizas.

A continuación, vamos a mencionar las cláusulas generales de las tres modalidades de pólizas citadas:

- Duración. La duración de la cobertura es el periodo durante el cual el objeto asegura esta efectivamente cubierto contra los riesgos que se enumeran en la póliza, es decir, la duración del riesgo.
- Cambio de viaje. Se aceptan las modificaciones en el viaje siempre que estén pactadas y acordadas con los aseguradores.
- Cláusula de interés asegurable. Es condición indispensable el interés en lo asegurado, además indica válido el seguro *lost or not lost* siempre que el asegurado tenga desconocimiento de daños si los hubiera.
- Cláusula de gastos de reexpedición. Como indica, se incluyen los gastos de reexpedición de la mercancía.
- Cláusula de pérdida total constructiva. Define la pérdida total constructiva y evita problemas de interpretación.
- Cláusula de incremento de valor. Evita el fenómeno de enriquecimiento injusto basados en el beneficio del siniestro.
- Cláusula de no efecto. Su objetivo es que el beneficio del seguro no se otorgue a nadie fuera del contrato de seguro.
- Cláusula de obligaciones del asegurado. Obliga al asegurado a intentar disminuir los daños y permite a la aseguradora reclamar.
- Cláusula de renuncia. Permite reclamar a la aseguradora, aunque se haya hecho todo lo posible por salvar la mercancía.
- Cláusula de Ley y practica inglesa. Indica que la ley y jurisdicción será la inglesa en caso de litigios entre aseguradora y asegurado.
- Riesgos cubiertos. Es propio de cada póliza y varía en función de la modalidad de póliza que se acuerde.
- Exclusiones. Indica todos los casos de siniestro que quedan expresamente excluidos.

Todas estas cláusulas quedan cubiertas dentro de todas las modalidades de pólizas, ya sean A, B o C. La *Institute Cargo Clause A* es la más amplia de todas y se conoce cómo la que cubre todos los riesgos de pérdida o daño. La *Institute Cargo Clause B* tiene menos riesgos cubiertos que la anterior, pero los no incluidos son muy complicados que puedan ocurrir, aunque no imposible. La *Institute Cargo Clause C* es la cobertura más básica e incluye la cláusula de

Avería Gruesa, la cláusula de ambos culpables del abordaje y la cláusula de riesgos.

Aparte de los riesgos cubiertos comentado en las cláusulas existe un clausulado especial que se incluyen para unas mercancías especiales, para tráficos por zonas sensibles, para situaciones políticas especiales en puertos o para casos muy específicos.



## 4. PROCEDIMIENTO ACTUAL DEL MERCADO.

Actualmente, las operaciones internacionales de compraventa empiezan cuando dos empresas de distintos países comienzan una relación comercial. Para nuestro caso, cuando una empresa española se interesa por los productos de una empresa asiática o viceversa. Debido a la gran distancia entre el punto de venta y el punto de compra, aparte de negociar el precio de la propia mercancía, se acuerdan los términos de dicha venta, es decir, en qué lugar entrega el vendedor la mercancía al comprador. Esto quiere decir, que una vez decidido a comprar un producto se comienza a analizar los costes que supone la disponibilidad de la mercancía en tu empresa. Los gastos que se deben considerar se pueden clasificar en tres partes, que son los gastos en origen, el transporte de las mercancías y los gastos en destino, aunque coloquialmente los gastos en origen se conocen como gastos EXW y los gastos en destino como gastos DAP o DDP. La parte central de la operación es el flete, que para nuestro caso los más comunes serán aéreos o marítimos.

A continuación, vamos a concretar lo que incluyen cada uno de los costes mencionados y empezaremos por los gastos en origen o EXW en orden de sucesión de los acontecimientos.

- Recogida de la mercancía en fábrica o almacén y entrega en puerto o aeropuerto para la salida del país.
- Documentos aduaneros y de exportación, certificados e inspecciones.
- Entrega en terminal y manipulaciones de la propia terminal.
- Documentación del proceso de contrato de transporte.

Los gastos DAP o DDP están compuestos por los siguientes conceptos:

- Gastos de manipulación en terminal marítima o aérea.
- Documentación aduanera de importación, certificados e inspecciones.
- Aranceles e impuestos del país importador.
- Entrega de la mercancía en las instalaciones del importador.

En función del tipo de mercancía, pueden ser incluidos otros conceptos especiales debidos a la naturaleza de la mercancía. Por ejemplo, para mercancías peligrosas denominadas mercancías IMO o DGR, son necesarios permisos especiales para su manipulación y transporte, así como inspecciones específicas.

El coste del transporte es muy diferente para las importaciones marítimas y aéreas, en el caso de las marítimas se compone de un fijo al que se le añaden varios recargos, como por ejemplo por subidas del combustible, por alta demanda en el tráfico o actualmente, por zonas de bajas emisiones o controladas. Para el caso de las importaciones aéreas el coste del transporte suele venir dado por peso cargable de mercancía. El principal motivo por el que se elige un método de transporte entre aéreo o marítimo, es el tiempo que tarda la mercancía desde el almacén de origen hasta el destino. Si la necesidad del producto es alta, el envío aéreo es lo adecuado, ya que el tiempo de tránsito es de días, pero si trabajas con grandes previsiones de necesidad de mercancía el transporte marítimo es lo normal. Para el transporte marítimo se necesita más tiempo para preparar los contenedores y la documentación y el tiempo que tarda de puerto a puerto es mucho mayor. El coste para el transporte aéreo es más caro debido a su inmediatez y la menor cantidad de mercancía que se puede transportar por cada avión respecto a la de un buque portacontenedores.

### a. Proceso de importación.

El proceso de importación de mercancías en España comienza cuando una empresa española llega a un acuerdo comercial con otra empresa de Far East, para la provisión de mercancías. Las compañías importadoras tienen dos opciones, en función de su volumen de movimiento de mercancías anual. Cuando sus volúmenes anuales son muy grandes, los importadores pueden negociar directamente con las compañías navieras los costes de sus importaciones desde el origen hasta la entrega, aunque hay empresas que prefieren dejar en manos de empresas transitarias o *forwarders* sus importaciones para conseguir un asesoramiento técnico.

Vamos a explicar cómo se producen las importaciones, con la intermediación de una empresa transitaria y el impacto económico que esto produce.

En el momento que una compañía solicita el precio de transporte es necesario conocer el máximo detalle de la mercancía y necesidad, para poder buscar la

solución óptima para cada importador. Uno de los puntos más importantes es el término de compraventa que ha acordado con su proveedor y sobre ello se empieza a trabajar.

Como norma general, el coste de los transportes principales que en este caso serán aéreo y marítimo, son negociados en el país de origen de la mercancía. Para el caso de los transportes aéreos los precios de los fletes aéreos los ponen las compañías aéreas y *forwarders* en Asia, pero para el caso de los transportes marítimos, todos los costes se negocian en el destino. Esto se debe a que en Europa se ha creado un mercado dominante sobre el asiático, y de este modo se consiguen mejores costes para los importadores. Para el caso de las empresas con volúmenes de hasta 5000 Teu anuales, confían en empresas transitarias para sus importaciones, ya que no tienen el poder suficiente para negociar directamente con las navieras. Para estos casos cada cliente tiene varios *forwarders* de confianza a los que van solicitando costes para sus importaciones que, por norma general, tienen un periodo de efectividad de una semana o quincena debido a la gran volatilidad del mercado de importación *Far East*. Las aerolíneas actualizan su coste semanalmente y las navieras lo hacen cada quince días para poder estar siempre a los niveles más competitivos posibles, pero teniendo en cuenta lo más importante, la ley de la oferta y la demanda.

Vamos a comentar, primeramente, las operaciones para empresas que negocian con agencias transitarias. Se comienza con la solicitud de la compañía importadora, la que indica la cantidad, tipología y descripción de la mercancía o en su defecto el contacto de su proveedor para conocer todos los detalles y el tipo de transporte que se solicita. El término de acuerdo principal para estas operaciones es FOB, que como hemos visto anteriormente es un Incoterm exclusivamente marítimo, pero que según la práctica habitual se usa para cualquier medio de transporte. En ocasiones se pueden utilizar también los términos EXW o FCA, cuando el proveedor de la mercancía no tiene mucha experiencia en las exportaciones, aunque no es nada recomendable desde el punto de vista del comprador. Para las operaciones aéreas, se solicitan los niveles de fletes a los agentes transitarios asiáticos de forma *spot* o semanales

como comentado anteriormente. Para las operaciones marítimas, las navieras envían de forma periódica a todos los *forwarders* unos niveles de fletes con los que debe proveer un coste al cliente. Los mismos niveles de fletes no son iguales para todos los transitarios, ya que cuanto más volumen tengas, mejor flete obtienes de las navieras. En este momento ya tendríamos nuestra mercancía en el país de destino, para nuestro caso España y ahora debemos sacarla de puerto y entregarla a su destinatario. Para los tráficos aéreos, existen varios gastos que se deben asumir como son los gastos de manipulación de la aerolínea y los gastos de manipulación de la terminal. Para el caso marítimo, a parte de los costes de la naviera y de la terminal sobre la manipulación de la carga, se debe afrontar el pago de la denominada Tasa T-3, que según el punto 1 del artículo 221 del Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante dice:

«1. El hecho imponible de esta tasa consiste en la utilización por las mercancías de entrada o salida marítima, o que se transborden o efectúen tránsito marítimo o terrestre, así como de sus elementos de transporte, de las instalaciones de atraque, zonas de manipulación asociados a la carga y descarga del buque, accesos y vías de circulación terrestres viarios y ferroviarios, y otras instalaciones portuarias, incluyendo su estancia en las áreas de la zona de servicio habilitadas como zonas de tránsito por la Autoridad Portuaria hasta un máximo de:

a) En operaciones de entrada o de salida marítima, así como de tránsito marítimo y tráfico interior: cuatro horas desde su entrada en la zona de servicio del puerto o de su desembarque, según corresponda, para aquellas mercancías y elementos de transporte en la que los elementos rodantes que las transportan hayan formado o vayan a formar parte del transporte marítimo, y 48 horas en los casos restantes.

b) En las operaciones de tránsito terrestre: cuatro horas desde su entrada en la zona de servicio del puerto.» MINISTERIO DE FOMENTO, «Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto

Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante», Madrid, octubre, 2011.

Una vez teniendo la mercancía en la terminal de destino, es el momento de proceder a legalizar el estado de la carga en España, que se produce realizando un despacho aduanero y liquidando los correspondientes aranceles e impuestos. La mercancía no podrá salir de la terminal hasta que su situación aduanera no esté regulada. Existen importadores que realizan las formalidades aduaneras en sus propias instalaciones, esto se puede realizar solicitando un tránsito aduanero de mercancía hasta las instalaciones y comprometiéndose a regularizarla en un momento determinado. En este punto, las autoridades pueden solicitar una inspección de la mercancía, ya que en muchos casos se intenta introducir mercancías ilegales, prohibidas o de importación regulada. También pueden solicitar la comprobación de que la mercancía declarada es realmente la que se importa, ya que esto puede suponer el pago de importantes cantidades por aranceles e impuestos, debido a medidas antidumping. Generalmente, la misma empresa transitaria que realiza la importación de la carga tiene un departamento aduanero para ofrecer este servicio, que, por casos de desconocimiento, puede plantearse complicado.

En este momento, ya tenemos la mercancía libre en el puerto o aeropuerto y generalmente sobre el siguiente medio de transporte el cual realizará la entrega de la mercancía en destino. Actualmente, y como método de ahorro de costes, muchas veces el transporte de contenedores desde puerto hasta un puerto seco interior se hace por medio de ferrocarril de mercancías, y este coste puede ser del orden del 50% inferior al transporte convencional sobre camión. Este medio de transporte se conoce como TECO, Tren Expreso de Contenedores y la mayoría de las navieras ofrecen el servicio complementariamente al flete marítimo. El principal inconveniente de este servicio el retraso que supone tener que esperar a la disponibilidad de espacio en el ferrocarril, frente a la inmediatez del servicio sobre camión.

Para el caso de las importaciones aéreas, la mercancía se mueve hasta un almacén fuera de la terminal aeroportuaria y desde ahí se distribuye hasta la

localización del importador. La gran desventaja de esta forma de importación es que la empresa transitaria se convierte en un intermediario y por tanto los costes son un poco mayores a los que ofrece las grandes compañías transportistas, y las ventajas son la flexibilidad, la solución logística y el gran abanico de opción que se pueden plantear.

Como hemos comentado antes, para los importadores con grandes volúmenes en un mismo *trade lane*, pueden negociar y gestionar sus importaciones con las aerolíneas o con las navieras, las cuales tienen contacto con agentes transitarios en el origen para poder gestionar los contenedores. Esta forma de operar tiene sus ventajas y sus inconvenientes y una de las principales ventajas es que siempre consigue los mejores costes para sus operaciones, ya que no existen intermediarios entre el propietario de la mercancía y el propio transportista que él mismo contrata. El inconveniente de este método es la poca flexibilidad de servicios que pueden ofrecer, ya que solo ofrece los servicios de los que dispone y no ofrece servicios de su competencia. Por ejemplo, si una compañía naviera tiene un gran servicio y un coste bajo para las importaciones desde Shanghái, pero no para las importaciones desde Australia, este importador tendrá la necesidad de contactar o con otra naviera o directamente con un *forwarder* que le pueda ofrecer los servicios que necesita.

Hay ocasiones en las que las importaciones se operan de forma marítima y aérea en el mismo envío. Estas operaciones se llaman *sea and air* y consisten en llevar la mercancía desde Asia hasta un punto medio del trayecto, que suele ser en los países de la península arábiga y después combinar con otro medio de transporte. Generalmente, la mercancía se saca de los países asiáticos en medio aéreo y en los países del *Middle East* se cambia a transporte marítimo. Este tipo de importaciones lo que ayuda es a acortar los tiempos de tránsito y a no incrementar mucho el coste de las operaciones de transporte, aunque se añaden unos costes de manipulación adicionales en el punto intermedio de la operación.

Otro método de importación con origen en Asia y destino Europa está siendo el ferrocarril, aunque de momento no está muy desarrollado debido al poco

tiempo que lleva en funcionamiento. Sus ventajas son un tiempo de tránsito moderado y un coste no muy elevado en comparación con las otras opciones que hemos visto, y su gran inconveniente es la poca capacidad de carga que puede ser arrastrado por un ferrocarril, debida a la poca preparación de las vías para el transporte de la mercancía.



Ilustración 5. Ruta ferrocarril de contenedores Asia - Europa. Fuente: Periódico El País.

## b. Proceso de exportación.

El proceso de exportación es más sencillo desde el punto de vista de la empresa española ya que a la exportación, las aduanas nacionales suelen ser menos exigentes y no se deben pagar impuestos ni aranceles. Cuando una empresa exportadora acuerda una venta internacional con otra compañía asiática, entonces se negocian los términos. Esta elección se basa en las mismas condiciones que en los casos anteriores, según el tamaño de las empresas.

Por norma general, las empresas españolas hacen sus ventas en términos CFR, CIF o CPT, en función del tipo de transporte, aunque se pueden dar casos de venta EXW o FOB.

A continuación, vamos a comentar el proceso que se desarrolla como norma general en las ventas internacionales.

Las operaciones comienzan con la retirada de la mercancía en las instalaciones del vendedor y siendo llevada a la terminal marítima o aérea. Una vez llegan

se deben conformar las formalidades aduaneras, inspecciones documentales y posicionados para inspecciones físicas necesarias.

En las exportaciones aéreas, todas las mercancías son pasadas por máquinas de rayos X, al igual que los equipajes de mano, para comprobar que las mercancías son las declaradas ante la aduana. Según indica nuestro Programa Nacional de Seguridad, el agente transitario que actúa en nombre del vendedor es el responsable de que todas mercancías hayan sido inspeccionadas y revisadas adecuadamente para su envío aéreo seguro. También se debe declarar detalladamente el tamaño y peso de cada bulto, el tipo de mercancía y los datos relevantes para reflejarlos sobre el documento de transporte.

Para los contenedores marítimos, hay una regulación reciente que se llama *Verified Gross Mass* o *VGM*. Entro en vigor el 1 de julio de 2016 por orden de la convención marítima *Safety of Life at Sea* o *SOLAS* y declara que no estará permitido embarcar un contenedor lleno a bordo de un buque que se rija por la normativa de la convención SOLAS a menos que se declare el *Verified Gross Mass* al capitán del buque o su representante y a la terminal portuaria o su representante, con la antelación suficiente para permitir la preparación del plan de carga del buque.

La responsabilidad de obtener y documentar el VGM de un contenedor lleno recaerá sobre el vendedor.

Se entiende el VGM como el peso bruto total de un contenedor lleno obtenido por uno de los dos siguientes métodos que se describen a continuación:

- Método 1 – Utilizando equipamiento certificado y calibrado, el exportador o una tercera empresa nominada por él, pesa el contenedor lleno una vez se ha cargado la mercancía y se ha colocado el precinto.
- Método 2 - El exportador, o una tercera empresa nominada por él pesa todos los bultos, pallets y otros elementos de embalaje o de sujeción de la mercancía y se añade la tara del contenedor. La suma total es la cifra que se debe proporcionar. Este método está sujeto a la certificación y aprobación de las autoridades competentes de cada país donde se realice la carga y precinto del contenedor.



Una vez ya se han verificado los puntos comentados, se comienzan las manipulaciones para cargar las mercancías dentro del medio de transporte y posterior envío de las mercancías.

Estando ya en la terminal de destino, la mercancía incurre de nuevo en las manipulaciones propias de la terminal para poder continuar con el proceso de entrega de la mercancía. En este punto, se debe tramitar un despacho de importación, como anteriormente comentado en el proceso de importación.

Después de haber cumplido todos los requisitos aduaneros y administrativos del país, se procede a la entrega de la mercancía que generalmente se realizará por medio terrestre en camión.

En resumen, el proceso de exportación es similar al de importación, pero teniendo en cuenta que siempre el país receptor someterá a sus impuestos y aranceles y medidas necesarias a la importación de mercancías.

### c. Documentos del transporte internacional de mercancías.

Cada operación de transporte de mercancías se hace bajo un contrato de transporte, que es diferente en función del tipo de transporte que se va a utilizar. En estos documentos se indican datos sobre el comprador, vendedor, transportista y sobre la mercancía, además de tener una parte específica para hacer comentarios sobre lo que se declara en el documento.

A continuación, vamos a ver los 3 tipos de documentos que nos afectan para nuestro estudio.

#### i. *Bill of Lading*.

El *Bill of Lading* o *B.L.* es el documento empleado para el transporte marítimo de mercancía contenerizada, es un título valor, ya que el poseedor de este documento podrá hacerse con la mercancía. Se conoce también como conocimiento de embarque o carta de porte marítimo. Además, es un contrato de transporte entre las navieras y las partes interesadas en el transporte, y en la parte posterior podemos encontrar las condiciones del contrato a las que se someten los intervinientes. Finalmente, podremos decir que el *B.L.* es una

prueba de embarque puesto que no se emite hasta que el buque en el que se carga la mercancía ha zarpado, indicándose en el documento la fecha de salida, dato muy importante.

Existen dos tipos distintos de *Bill of Lading*, que son:

- *Máster B.L.*: Lo emite la naviera y las partes son dos empresas transitarias, las cuales representan al exportador y al importador.
- *House B.L.*: Lo emite el *forwarder* e identifica al exportador e importador real de la mercancía.

Este documento tiene los siguientes campos obligatorios a rellenar, para hacer válido el documento de transporte de la mercancía:

- *Shipper*, nombre del vendedor.
- *Consignee*, nombre del receptor.
- *Notify*, parte a la que notificar.
- *Pre-carriage by*, medio de transporte pre-embarque utilizado.
- *Place of receipt*, dirección exacta de recogida.
- *Vessel*, nombre del barco.
- *Port of loading*, puerto de carga.
- *Port of discharge*, puerto de descarga.
- *Place of delivery*, lugar de entrega.
- *Marks*, marcas de la mercancía.
- *Number and kind of packages*, número y tipo de bultos.
- *Gross weight*, peso bruto.
- *Measurement*, dimensiones de los bultos.
- *Freight details*, detalle de los componentes del flete.
- *Freight payable at*, momento de pago del flete en origen o en destino.
- *Place and date of issue*, lugar y fecha de celebración del documento.
- *Number of B.L.*, número de serie del documento.
- *Signature*, firma del transportista.

## ii. *Air Waybill*.

El *Air Waybill* o *A.W.B.* es el documento equivalente al *B.L.* pero para el caso de transporte aéreo. Se denomina también como conocimiento o carta de porte aéreo. También existen *Máster* y *House* y se emiten y se utilizan de manera similar al caso anterior. Este documento, a diferencia del conocimiento de embarque, no da derecho sobre la mercancía, pero sí da derecho a reclamarla. Generalmente es nominativo, por tanto, no endosable y no negociable. El propio documento lo indica con la mención *Not negociable Air Waybill*. Lleva la firma del transportista o su agente y una fecha de expedición y tiene unos apartados similares a el caso anterior, pero aplicados al transporte aéreo.

Hay que tener en cuenta que, para los dos casos de documentos de transporte, el *House* es válido para el transporte multimodal de la mercancía. Esto quiere decir que para un transporte por medio terrestre anterior o posterior al tipo de transporte principal, no es necesario hacer un documento de transporte terrestre. Simplificando, un *House A.W.B* o un *House B.L.* es el contrato de transporte desde que se recoge la mercancía en las instalaciones del exportador hasta que se entrega al importador.

## iii. CMR.

Es el documento de transporte relativo a un tráfico internacional de mercancías por vía terrestre. Es un contrato de transporte y prueba de carga, pero no es un título valor como en casos anteriores. Lo emite el transportista o el exportador e ira firmado por las partes intervinientes.

Para nuestro caso, no tendríamos la necesidad de realizar este tipo de documento puesto que las mercancías llegarían directamente a puerto o aeropuerto español.

## d. Contrato de compraventa internacional.

Un contrato se define como un acuerdo de voluntades entre dos o más personas por medio del cual los interesados quedan obligados. Dentro de los

contratos el que nos importa fundamentalmente es el de compraventa internacional, que sirve de fundamento al mundo del transporte.

Las siete características principales del contrato que tratamos son:

- Consensual, tiene el consentimiento de las partes.
- Bilateral, con carácter recíproco de las obligaciones.
- Oneroso, ya que tiene un coste.
- Traslativo de dominio, ya que traslada la propiedad de la mercancía.
- Principal, funda las operaciones.
- Típico, es habitual o normalizado.
- Mas de un ordenamiento jurídico, se realiza entre dos países.

No existen contratos tipos, debido a la dificultad de resumir todas las casuísticas del comercio internacional y que sea internacionalmente aceptado. Por esta razón, todos los contratos de compraventa internacional están referidos a un Incoterm que ayuda en gran medida a facilitar el entendimiento de las partes.

Este contrato de compraventa debe fijar las disposiciones generales, las obligaciones de las partes y las disposiciones comunes a las obligaciones de las partes. Dentro de estas partes del contrato se debe aclarar la forma de pago, las condiciones de entrega, la mercancía y la legislación aplicable.

El vendedor debe fijar las obligaciones a la entrega, los vicios ocultos de la mercancía, el transporte de las mercancías y el mantenimiento de ellas. Además, el comprador debe dejar claro la recepción de la mercancía, el pago del precio y la transferencia del riesgo.

### e. Medios de cobro y pago.

Uno de los puntos más importante en el contrato de compraventa internacional es la forma de pago, ya que el vendedor siempre quiere asegurarse el cobro rápido de la operación y el comprador retrasar ese momento. Toda esta situación se ve incrementada cuando hablamos del comercio internacional, ya que hay un gran desconocimiento entre la parte y es más complicado obtener

los datos financieros de la compañía con la que realizas las operaciones. Los criterios para elegir el medio de pago y cobro adecuado son la seguridad del cobro, el coste de la operación y la confianza entre las partes, y los posibles casos de cobro son por adelantado, simultaneo o posterior a la entrega.

A continuación, vamos a explicar brevemente cada uno de los medios de pago que se utilizan:

- Cheque bancario internacional; tiene una seguridad de cobro mínima, un grado máximo de confianza entre las partes y coste muy bajo. Este documento incorpora un mandato de pago o un cargo a una cuenta. Suelen intervenir un banco emisor y un banco pagador.
- Orden de pago simple; tiene una seguridad de cobro superior al caso anterior, un grado de confianza entre las partes elevada y costes muy bajos. Se realiza mediante una petición formal cursada por el importador a su banco para que a través de un banco en el país del exportador se realice un pago sin presentar ningún documento.
- Remesa simple; la seguridad de cobro es mayor, el grado de confianza bastante menor y un coste más elevado. Consiste en uno o varios documentos financieros que el exportador envía al importador a través de su banco. Se puede utilizar para que el importador consiga financiación bancaria ya que existen documentos necesarios para que el banco pagador ejerza presiones sobre el importador para obtener el pago.
- Orden de pago documentaria; es similar a la remesa simple en cuanto a seguridad y confianza, pero más costosa. Se basa en la orden emitida por un importador a su banco para que pague una determinada cantidad al exportador a la presentación de ciertos documentos indicados en la orden.
- Remesa documentaria; el grado de confianza entre las partes disminuye, pero aumenta la seguridad de cobro y el coste de la operación. Se envían determinados documentos comerciales representativos de la propiedad de la mercancía con o sin documentos financieros por el exportador a su

banco para que los entregue al importador una vez pague o acepte las letras.

- El crédito documentario; es el medio con mayor seguridad de cobro y mayor coste, para los casos con grados de confianza bajo. Es un método en el que intervienen dos o tres entidades bancarias las que aseguran el pago en base a una cantidad de documentos y requisitos alta. Es una operación muy costosa debido a todas las partes que participan, pero por ello se asegura lo máximo posible el cobro de la mercancía.

## f. La Aduana.

La función de la aduana en el transporte consiste en el control de todas las entradas y salidas de mercancía del territorio de la unión.

Estas funciones incluyen la protección del medio ambiente, la salud y seguridad de los consumidores, hacer cumplir las leyes de exportación e importación de las tecnologías sensibles, luchar contra la falsificación y la piratería, evitar el blanqueo de capitales o la evasión de impuestos, ayudar a los cuerpos del estado a combatir el tráfico de mercancías ilegales o no reguladas, proteger especies amenazadas y proteger el patrimonio cultural.

Todas las mercancías objeto de tráfico comercial se clasifican por un código numérico, dentro de un sistema armonizado y estandarizado para la mayoría de los países del mundo. En función de este código denominado, partida arancelaria, podemos conocer el tipo de arancel con el que están gravados como el impuesto que se deben tener en cuenta a la hora de la exportación e importación.

Toda mercancía introducida en algún territorio aduanero comunitario se le debe aplicar un Régimen Aduanero, y existen los siguientes:

- Régimen aduanero de importación; implica la percepción de los derechos de importación o aranceles y la liquidación de los impuestos propios de cada país.
- Mercancías de retorno; están exentas de derechos de importación las mercancías que hayan sido exportadas de la Unión y posteriormente se

vuelvan a introducir y se declaren para su despacho en un plazo de tres años.

- Exportación; las mercancías que vayan a salir del territorio aduanero de la Unión serán incluidas en el régimen de exportación.
- Zona franca; régimen por el que la mercancía se deposita en un recinto perfectamente delimitado y sometido a la vigilancia aduanera, en el cual la mercancía no tiene la obligación de formalizar sus situaciones hasta que no salga de dicho recinto.
- Reexportación; son mercancías no pertenecientes a la Unión que van a salir del territorio.
- Destrucción y abandono; las autoridades aduaneras podrán disponer de la destrucción de la mercancía, cuando tenga motivos fundados para ello. El abandono de la mercancía en beneficio del Estado, por parte del titular de la mercancía será válido siempre que las autoridades lo autoricen.
- Regímenes especiales; el tránsito por el que la mercancía puede circular libremente bajo este régimen, el depósito por el que la mercancía puede ser depositada sin necesidad de cumplir obligaciones aduaneras y el destino especial para mercancías cuyo destino final no sea el Estado donde se encuentran.

En función del tipo de mercancías con el que se comercialice, los tipos impositivos del estado y los aranceles, pueden ser un punto conflictivo en nuestras importaciones y generar en ocasiones unos gastos importantes y no esperados. Además, las ya mencionadas medidas *antidumping*, pueden crear un verdadero problema, ya que los aranceles que se imponen a las mercancías con estas medidas son muy superiores a lo normal.

Las medidas *antidumping* se aplican sobre los productos estratégicos de cada país, y el objetivo es evitar las importaciones de esos productos aplicándoles un incremento por el cual sea más rentable hacer un comercio interior.

Para la solicitud del despacho de importación o exportación, se debe formular en un modelo oficial, denominado Documento Único Aduanero (DUA), que fue aprobado por

el Reglamento (CEE) 2791/86, y que se debe cumplimentar como indica el Reglamento.

Físicamente, las aduanas se suelen situar en todos los puertos de interés general españoles, además de en las fronteras terrestres del territorio. En estos lugares se encuentra los llamados Punto de Inspección Fronterizos (P.I.F.) donde la agencia tributaria realizará las inspecciones visuales pertinentes, cuando se exijan. El propio importador/exportador es el encargado de hacer llegar la mercancía hasta ese punto. Una vez se realiza el despacho aduanero de la carga, se nos indicara el tipo de “circuito” que tiene nuestra mercancía. Se denomina circuito al tipo de aceptación del despacho que hace la agencia tributaria, es decir, en función del circuito que obtengamos la mercancía deberá pasar más o menos inspecciones.

Por ejemplo, si nuestro despacho se resuelve con circuito verde, nuestra mercancía no deberá pasar ningún tipo de inspección adicional por lo que se podrá importar sin mayor problema.

Si nuestro despacho se resuelve con circuito naranja, la agencia tributaria realizara una inspección documental de nuestra mercancía, por lo que se deben presentar todos los documentos relacionados con la carga y la gestión comercial.

También se puede dar el caso de que nuestra operación se puede resolver con circuito rojo, por lo que las adunas realizaran una inspección documental y física de la mercancía, en la que comprobara que la mercancía declarada coincide con la que se transporta.

Como norma general, todas las empresas que realizan gestiones comerciales entre países tienen un representante aduanero externo, ya sea una empresa exclusivamente aduanera o dentro de una empresa transitaria. Estos representantes aduaneros, deberán tener un consentimiento expreso de la compañía exportadora/importadora para poder gestionar los despachos aduaneros de la empresa.

Los mayores problemas que se pueden encontrar a la hora de los despachos, es que el sistema armonizado de tipos de mercancías no defina exactamente la mercancía que se va a tratar, por lo que en ocasiones se importan las cargas bajo un régimen que finalmente al entrar en el país, la agencia tributaria puede asignar otro arancel y esto generar gastos extra.



## 5. COMO MEJORAR LA SITUACION ACTUAL.

Para mejorar la situación actual vamos a analizar las recomendaciones que hace la *Internacional Chamber of Commerce* que se indican en la publicación de los INCOTERMS, y desde ahí poder obtener unas directrices claras y prácticas para su uso diario. Además, destacaremos los términos más convenientes para cada tipo de operación y clase de empresa realiza la operación. También veremos las recomendaciones a la hora de la contratación del seguro y las grandes ventajas que supone para los beneficiarios de la operación. Se intentará dar la visión más practica posible con conocimientos adquiridos durante mi periodo de prácticas en una empresa transitaria, trabajando directamente con los clientes con operaciones internacionales y con los proveedores de transporte, navieras y aerolíneas.

### a. Recomendaciones para el uso de los Incoterms.

En la publicación de la *ICC* podemos encontrar un apartado en el que se explica cómo se deben utilizar los Incoterms correctamente y como se deberían entender internacionalmente.

El primer punto que especifica es la clara distinción del término elegido y la edición a la que se refiere, así de cómo deben ser las expresiones para usar. Esto quiere decir, que si se quiere aplicar el termino FOB de la última edición, se debe marcar sobre el contrato de compraventa como *FOB (lugar) INCOTERMS 2010*. Este punto es muy importante, ya que se pueden utilizar términos de otras ediciones e incorporarlas al contrato de compraventa, e indicando como se muestra dejara muy claro el término que se usa.

Otro punto sobre el que se hace hincapié es sobre la correcta elección de los términos en función del medio de transporte, la mercancía y las obligaciones de las partes. Este punto lo analizaremos y aclararemos más delante de forma detallada.

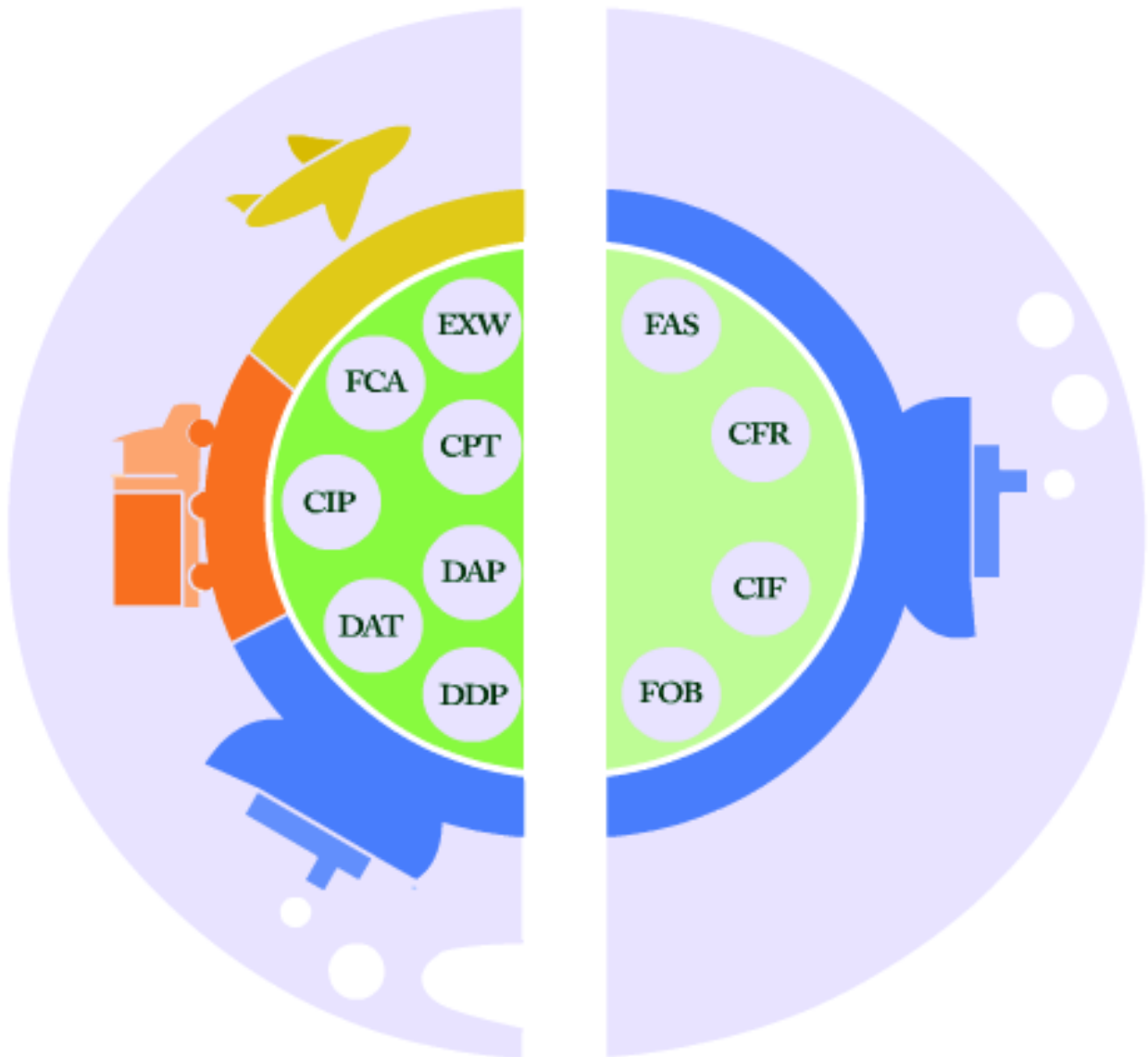


Ilustración 6. Clasificación de Incoterms en función del medio de transporte. Fuente: [www.pymesyautonomos.com](http://www.pymesyautonomos.com)

Otro punto para tener en cuenta es que se debe indicar el lugar o puerto lo más específicamente posible, y así se previenen malentendidos y disputas a posteriori. Un punto bastante claro puede ser un puerto o terminal portuaria o aeroportuaria. Este lugar del que hablamos es el punto de transferencia de responsabilidad del transporte, es decir, si acordamos una importación marítima desde Asia bajo los términos FOB SHENZHEN INCOTERMS 2010, el puerto de SHENZHEN sería ese punto de transferencia.

El último punto que se intenta destacar es la aclaración de que el uso de los Incoterms no proporciona un contrato de compraventa completo entre las partes. Estos términos solo indican quien debe encargarse del transporte o del

seguro, sobre un contrato de compraventa internacional. Por lo tanto, en el contrato formal de compraventa, se debe dejar sumamente claro los demás aspectos que atañen al contrato. El precio, el medio de pago, la transmisión de la propiedad y las penalizaciones por incumplimiento de contrato, son aspectos que no regulan los incoterms y que deben ser estipulados en el contrato de compraventa. Hay que tener en cuenta la jurisdicción aplicable al contrato, ya que puede haber cláusulas contradictorias a las leyes aplicables, y quedar aspectos importantes sin una regulación clara.

Finalmente, cabe destacar que las reglas Incoterm pueden ser modificadas por las partes para conseguir un beneficio mutuo. Es decir, basándose en un término específico se pueden añadir o restar responsabilidades u obligaciones a una de las partes, siempre bajo pacto entre ellas.

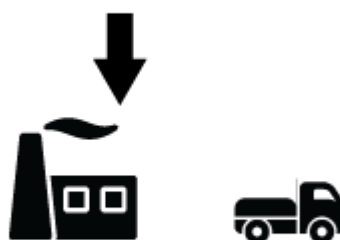
A continuación, vamos a ver las recomendaciones que se hacen para el uso correcto de cada término de los Incoterms.

#### i. EXW

El término EXW permite al vendedor ofertar los precios más bajos y no asumir costes ni riesgos en las gestiones de la operativa internacional. Por el contrario, es el Incoterm que menos servicios presta ya que entrega al comprador todas las responsabilidades de la gestión logística.

Dependiendo de nuestra figura en la operación de compraventa internacional, este término nos puede dar ciertas ventajas y/o desventajas. Por ejemplo, si actuamos como compradores, nos permitirá comprar a bajo coste, y optimizar lo máximo posible los costes asociados al transporte. La desventaja principal que poseeremos será la falta de control de la mercancía en el país de origen,

**Entrega en fabrica, sin cargar  
en el vehiculo**



## **ORIGEN**

*Ilustración 7. Esquema EXW. Fuente: [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)*

y como consecuencia la optimización de esos costes sería más complicada. En cambio, si nuestra figura es la de vendedor, esta venta es similar a una venta nacional ya que lo recogerían directamente en nuestras instalaciones, y nuestras preocupaciones son mínimas. Las principales desventajas es la pronta pérdida de control de la mercancía que, aunque no sea nuestra responsabilidad es de interés, y los precios muy ajustados que deben establecer para poder ser competitivo.

Este término es idóneo para factorías en las que el comercio internacional no es su foco de negocio y por lo tanto carece de experiencia o para factorías emergentes en el tipo de compraventa o incluso para factorías de pequeñas dimensiones. Otro posible uso es para nuevos contratos entre dos factorías, de modo que se prueben las capacidades ambas.

Es un término que se utiliza comúnmente para el tráfico de contenedores marítimos.

## **ii. FCA**

Este término posee más obligaciones e implicaciones para el vendedor que el anterior, ya que en la práctica requiere que la empresa vendedora se encargue de la logística dentro del territorio de su país, además de los tramites de exportación de la mercancía.

También se puede dar el caso de que se entregue en las instalaciones del vendedor, por lo que a efectos prácticos sería lo mismo que utilizar EXW, pero con la clara asignación al vendedor de la carga sobre el medio de transporte

**La entrega puede ser en las instalaciones del vendedor, en almacén de transitario, o en terminal o puerto**



*Ilustración 8. Esquema FCA. Fuente: [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)*

contratado por el comprador. Esto ayuda a evitar los problemas que se podrían dar en EXW cuando es el vendedor quien carga la mercancía sobre el primer transporte sin ser su obligación.

FCA es un término adecuado para empresas que poseen medio de transporte propios y que ya son exportadores habituales.

Es recomendable para envíos de exportación bajo grupajes marítimos, ya que se entregaría la mercancía lista para exportar en el almacén de una empresa grupajista, y esta se encargaría de consolidarla con mercancía de otras empresas. También se puede utilizar para el transporte aéreo o terrestre, ya que, como norma general, se entrega en terminales y/o almacenes para su posterior consolidación con más mercancía.

Este término tiene ventajas para los dos actores de la operación, ya que asigna los trámites documentarios y aduanales de modo que al vendedor le correspondan los de su país y al comprador los del suyo.

### iii. FAS

FAS es un término que requiere un transporte marítimo o fluvial, ya que como indica su nombre, la entrega se produce “al costado del buque”. Este costado normalmente será en un muelle o en una zona portuaria habilitada para el almacenamiento de mercancía.

**Entrega en origen al costado del buque, antes de la carga**



### **ORIGEN**

Es importante que el punto de entrega quede perfectamente especificado y pactado por las partes tanto como sea posible.

Si se quiere utilizar este término para el tráfico de contenedores, no sería el adecuado, ya que en la práctica no es posible entregar el contenedor al costado del buque y en verdad, estaríamos actuando bajo el término FCA donde entregaríamos el contenedor a la compañía naviera y esta sería la encargada de colocarlo al costado del buque.

Generalmente el término FAS se debe utilizar para el transporte internacional de productos básicos y graneles, ya que la mercancía se podría dejar en

*Ilustración 9. Esquema FAS. Fuente: [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)*

primera línea de muelle, al costado del buque, en la terminal especializada.

Las operaciones más comunes bajo este término son el transporte marítimo de productos como cereales y maderas que no se pueden embalar ni se pueden individualizar, y para la exportación marítima de maquinaria de grandes dimensiones, donde se transportarían en camión desde la fábrica hasta el costado del buque y se cargarían directamente al buque.

#### iv. FOB

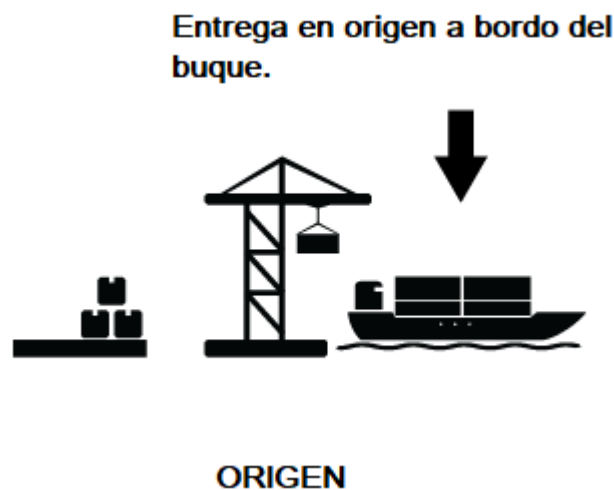
FOB es el termino más utilizado para el transporte internacional de mercancías por todos los medios de transporte, aunque su uso debería limitarse al transporte marítimo.

FOB no es recomendable para operaciones de transporte marítimo en las cuales la mercancía se transporta en contenedores, por ello, como hemos comentado anteriormente, las recomendaciones para el transporte de contenedores sería FCA.

Otro caso en el que se utiliza FOB erróneamente, es en los transportes marítimos tipo RO-RO, ya que la mercancía no se entrega realmente a bordo, sino que entra directamente al buque por una rampa. Para estos casos se recomienda la utilización de FCA o los términos C marítimos.

Para los envíos aéreos también se utiliza erróneamente, ya que es un término exclusivamente marítimo y el proceso sería similar al del transporte de contenedores, por lo que sería doblemente erróneo.

El termino FOB es aconsejable cuando se trata de mercancías de alto valor



*Ilustración 10. Esquema FOB. Fuente: [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)*

añadido o delicadas en su manipulación, ya que el riesgo de la operación de carga en el buque es más elevado, y por ello, es preferible que el control de la carga de la mercancía en el buque lo tenga el vendedor.

Si la mercancía resultase dañada antes o durante la carga en el buque, el responsable es el vendedor, pero si la mercancía se daña durante el transporte marítimo, el responsable será el comprador.

Cuando se utiliza FOB, el riesgo de robo de la mercancía en el puerto y el riesgo de huelga del personal de estiba lo asume el vendedor, pero los costes de estancia en puerto de la mercancía como consecuencia del retraso del buque que la recoge, es por cuenta del comprador.

Se aconseja utilizar FOB cuando el exportador no tiene experiencia en la contratación transportes marítimos, en exportaciones en las que el comprador pueda obtener un mejor precio de flete debido a su gran volumen de contratación y en operaciones de carga general o grandes volúmenes de mercancía que viajan por barco.

Por mi experiencia en el sector, lo más importante de aclarar respecto al término FOB, es que no debe utilizarse para el tráfico marítimo de contenedores y que su uso es debe ser exclusivamente marítimo.

#### v. CPT

Este término se puede utilizar para cualquier tipo de transporte, pero generalmente para envíos no marítimos.



Ilustración 11. Esquema CPT. Fuente: [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)

Es aconsejable utilizarlo cuando el vendedor quiere situar la mercancía en el país del comprador, pero sin asumir riesgos y costes del seguro de transporte, en las operaciones entre países cercanos sin aduanas y que la mercancía se



quiere entregar en el domicilio del comprador sin asumir los riesgos del transporte y para ventas entre países desarrollados en los que el transporte es limitado y no es imprescindible el seguro del transporte.

Este término tiene dos puntos críticos, ya que la transmisión de riesgos y la transmisión de costes no se producen en el mismo punto.

Es muy importante identificar muy claramente tanto el lugar de entrega, donde el riesgo se transmite, como el lugar de destino designado, donde se transmiten los costes.

Si el envío consta de más de un medio de transporte, y no se define claramente un punto de entrega, y por tanto de transmisión de riesgos, el comprador pierde totalmente el control de la mercancía de la cual posee el riesgo.

Para hacer coincidir el punto de transmisión de los costes y riesgos, se puede especificarlo con claridad en el contrato de compraventa.

También es de importancia que se identifica el punto de entrega de la mercancía, tan precisamente como sea posible, ya que, si el vendedor incurre en gastos de descarga en el lugar de destino, no tendrá derecho a recuperarlos.

## vi. CFR

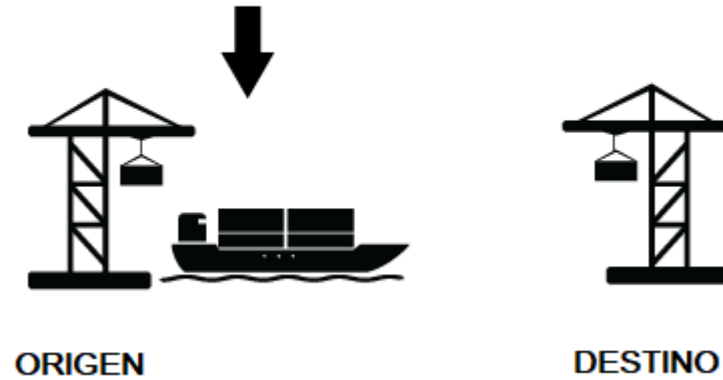
CFR es un Incoterm exclusivamente marítimo que se puede localizar entre FOB y CIF.

En los tres términos citados, CFR, FOB y CIF, los riesgos se transmiten del vendedor al comprador en el mismo punto, que es cuando la mercancía está a bordo del buque.

La principal diferencia con FOB es que para CFR la transmisión de costes se produce en el puerto de descarga, y este punto se debe especificar lo más posible, ya que si el vendedor incurre en gastos asociados a la descarga de la carga en puerto de destino no tendrá derecho a reembolso.

Es termino se recomienda para operaciones de transporte marítimo en las que el vendedor quiere situar la mercancía en un puerto del país del comprador, pero sin asumir los riesgos del transporte, para operaciones de carga general o de grandes volúmenes de mercancía que viajan por barco en las que no se

**Entrega en origen a bordo del buque.  
Flete pagado hasta puerto de destino.**



*Ilustración 12. Esquema CFR. Fuente: [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)*

utilicen contenedores y para operaciones con transporte marítimo en las que exista la posibilidad de vender la mercancía durante el trayecto, si bien la mercancía no viaja asegurada, donde nos correspondería un CIF.

### vii. CIP

CIP es un término cada vez más utilizado, ya que la tendencia es que el vendedor ofrezca un mayor nivel de servicios al comprador y situé la mercancía en el país de destino. La gran ventaja de este término es la gran versatilidad que tiene, ya que se puede utilizar para cualquier medio de transporte y tipo de carga.



*Ilustración 13. Esquema CIP. Fuente: [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)*

La gran diferencia respecto a CPT es que en este término el vendedor tiene a obligación de la contratación del seguro de transporte hasta el lugar de destino,

aunque el beneficiario de esta póliza será el comprador. Es decir, en caso de daños en la mercancía, el comprador es el responsable de coordinar las indemnizaciones con la aseguradora y por lo tanto de percibir las.

El Incoterm CIP obliga a la contratación del seguro, pero este seguro tiene una cobertura mínima, que se corresponde con la cláusula C del ICC.

Es un término bastante favorable para el comprador, ya que, aunque asume el riesgo del transporte internacional, recibe la mercancía en su país y cubierta con seguro de transporte.

Es aconsejable utilizar CPT para operaciones de transporte entre países cercanos, en los que no haya que realizar despachos de aduanas, en operaciones de transporte por avión de mercancías de alto valor y en donde el medio de cobro acordado entre las partes es un crédito documentario y en operaciones de transporte multimodal donde las mercancías viajan en contenedores con un único documento de transporte y donde el lugar de destino no es un puerto.

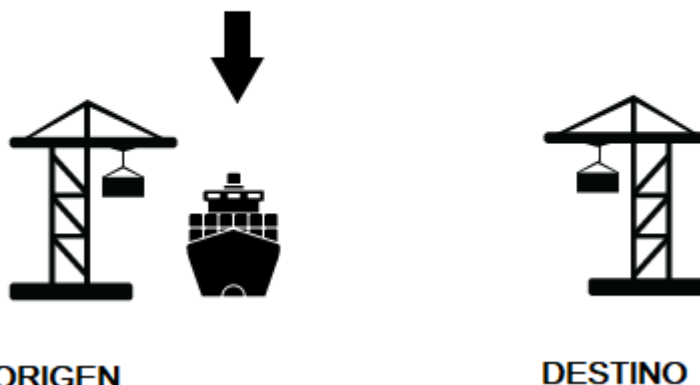
## viii. CIF

Es término similar al anterior, con la diferencia principal que CIF es de uso exclusivamente marítimo. La cobertura de seguro que obligatoriamente será contratada por el vendedor, será mínima correspondiéndose con la cláusula C del ICC.

No es recomendable el uso de este Incoterm para el transporte marítimo de contenedores, ya que estos se entregan en terminales marítimas y no a bordo del buque.

Se aconseja utilizar CIF en exportaciones de empresas que ya tienen experiencias en contratar y gestionar operaciones de transporte marítimo, en

**Entrega en origen a bordo del buque.  
Flete y seguro pagado hasta puerto de destino.**



*Ilustración 14. Esquema CIF. Fuente: [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)*

exportaciones en las que el vendedor puede conseguir un flete más barato, en operaciones de carga general o de grandes volúmenes de mercancía que viaja por barco pero que viajen en contenedores, en operaciones en las que sea necesario la contratación del seguro de transporte marítimo por obligaciones de los medios de pago, en operaciones de transporte marítimo en las que exista la posibilidad de vender la mercancía durante el trayecto y la mercancía deba ir asegurada y en operaciones donde el vendedor quiera situar la mercancía en un puerto del país del comprador, pero sin asumir riesgos del transporte.

Como en el término anterior, el lugar de transmisión de los riesgos es cuando la mercancía está a bordo del buque y el punto de transmisión de la mercancía cuando se entrega en el punto de destino acordado.

## ix. DAT

Aunque DAT puede utilizarse para cualquier tipo de medio de transporte, parece más orientado a utilizarlo cuando la mercancía se entrega en un puerto o aeropuerto en el país del comprador.

En este incoterm el vendedor tiene que contratar el flete desde la fábrica de origen hasta la terminal acordada e incluyendo todos los gastos logísticos que se desprenden del servicio, como son descarga o desestiba.

La utilización de este término se aconseja para operaciones de grandes cargas, graneles y mercancía compleja en las que se quiera situar la mercancía en el puerto o aeropuerto de destino, operaciones de contenedores completos que



Ilustración 15. Esquema DAT. Fuente: [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)

se entregan en las grandes terminales de contenedores, operaciones de grupaje en las que la mercancía se entrega en terminales o plataformas logísticas en el país del comprador, para mercancías que se entregan en zonas logísticas y que se benefician de un régimen fiscal y aduanero favorable y para exportaciones dirigidas a países de riesgo o con aduanas complejas en las que es conveniente entregar la mercancía en un país fronterizo que tenga un centro logístico cercano a la aduana de importación.

#### x. DAP

Este Incoterm permite entregar la mercancía en el país del comprador, y bien puede ser directamente en las instalaciones del comprador o en un punto acordado por las partes.

Para poder realizar este tipo de envío hay que asegurarse que el comprador realice los trámites aduaneros necesarios para poder introducir la mercancía en el país.



Ilustración 16. Esquema DAP. Fuente: [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)

Preferiblemente este Incoterm se recomienda para las compraventas entre países en los que no sean necesarias las formalidades aduaneras.

Un punto importante para tener en cuenta es que los costes de los servicios logísticos que el vendedor contrata en el país de destino tendrán impuestos indirectos como el IVA no se podrán deducir fiscalmente.

La principal diferencia con el termino DAT es que en este caso la mercancía será entregada sobre el medio de transporte, sin ser descargada.

Este Incoterm es recomendado para ventas entre países sin aduanas y para cargas completas y para las que se quiere entregar en un punto interior del país o alejado de una terminal, para ventas entre países con un sistema aduanero eficiente y de confianza para el vendedor y para ventas de mercancías de alto valor en las que el vendedor controla todo el proceso de transporte y sea el mismo el beneficiario del seguro de la mercancía y gestione las posibles reclamaciones.

## xi. DDP

El término DDP podríamos definirlo como el Incoterm opuesto o complementario a EXW, ya que incluye todos los procesos y responsabilidades del transporte de mercancías.

La mercancía debe ser entregada en un punto convenido en el país de destino o incluso directamente en las instalaciones del comprador, y por esto es el

Incoterm más favorable para el comprador ya que no tiene apenas responsabilidades y le ofrecen el servicio logístico completo.

Para utilizar este Incoterm requiere una gran experiencia en logística en las compraventas internacionales por parte vendedor, ya que va a contratar servicios logísticos en el país de destino.



Ilustración 17. Esquema DDP. Fuente: [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)

La única diferencia entre este término y DAP, es la inclusión de los costes de todas los aranceles e impuestos en el país de destino son por cuenta del vendedor, aunque hay ocasiones en los que entre los países participantes de la operación no hay aduanas y serian el mismo término.

Este Incoterm es recomendado para las exportaciones de empresas con amplia experiencia y conocimientos de logística y comercio internacional, para operaciones de venta entre empresas del mismo grupo multinacional en las que la empresas matriz asume todos los costes y riesgos de envíos a sus filiales, exportaciones a países en los cuales el vendedor cuenta con agentes de aduanas o transitarios de confianza y para exportaciones de productos de elevado coste en los que es conveniente que el vendedor posea el control y la posesión de la mercancía durante todo el proceso.

## b. Recomendaciones para la contratación de seguro de la mercancía.

Como hemos visto en los capítulos anteriores, todos los Incoterms no obligan al contrato de seguro de transporte por ninguna de las partes interesadas, pero desde la práctica, veremos que es un punto muy importante a la hora de realizar importaciones e importaciones.

Anteriormente, ya hemos explicado las partes intervinientes para la celebración de un contrato de seguro de la mercancía y todo lo imprescindible para poder obtenerlo, pero ahora veremos lo que sucede en la práctica y en lo que deberíamos mejorar, en función del tipo de transporte que elegimos.

En los Incoterms en los que es obligatorio la contratación de la mercancía, solo es exigido las ICC C, que son las más básicas, pero en muchos casos más que suficientes.

Las reclamaciones más comunes que se realizan son por daños en la mercancía, que pueden surgir durante la carga, el viaje o la descarga. Ante estas reclamaciones la compañía aseguradora realizaría una investigación para intentar averiguar donde se produjo el daño reclamado.

Las situaciones más radicales y por ello arriesgadas para los exportadores o importadores durante el tránsito de la mercancía son el echazón y la avería gruesa.

A continuación, vamos a repasar brevemente en qué consisten estas dos figuras dentro del seguro marítimo de la mercancía:

### i. La avería gruesa.

La avería gruesa o avería común, es una figura propia solo del medio de transporte marítimo.

Un acto de Avería Gruesa es producido cuando de manera voluntaria y razonable se ejecuta un sacrificio o se genera un gasto, durante un periodo de riesgo conocido y efectivo, con el propósito de salvaguardar la propiedad en riesgo de la aventura común, y es regulada internacionalmente en Las Reglas



de York y Amberes. Estas reglas lo definen de la siguiente manera en la Regla A:

«Existe un acto de avería gruesa cuando, y solamente cuando, se ha hecho o contraído, intencionada y razonablemente, cualquier sacrificio o gasto extraordinario para la seguridad común, con el objeto de preservar de un peligro los bienes comprometidos en una aventura marítima común.» Comité Marítimo Internacional, «Reglas de York y Amberes 2016», Hamburgo 2016.

Lo más importante de destacar de la definición que nos presentan estas reglas, es el carácter voluntario sobre la declaración de esta situación.

Una vez que conocemos como se declara la Avería Gruesa, podremos definir cuáles son nuestras obligaciones en el caso de ser participantes de esa aventura marítima.

Todas las partes involucradas en dicha aventura deberán contribuir económicamente en la Avería Gruesa para poder hacer frente a los gastos derivados del siniestro. Hemos tenido recientemente el caso del *Maersk Honam*, donde un buque portacontenedores se incendió perdiendo gran parte de la carga. Cada uno de los propietarios de cada contenedor, deberá contribuir a la Avería Común declarada por el buque, y abonar la correspondiente liquidación si con suerte su carga no se ha dañado y quiere retirarla.

Hay casos en los que la liquidación a pagar para poder retirar la mercancía es mucho mayor que el valor propio de la mercancía.

La nueva versión de las Reglas de York y Amberes de 2016, introducen matices que ayudan en gran medida a los armadores de los buques, ya que finalmente, son ellos los que por norma general en los que más pérdidas incurren.

## ii. El echazón.

El echazón es un acto propio de la Avería Gruesa, que consiste en arrojar desde el barco al agua, la mercancía o parte de ella por el bien común. Este bien común normalmente es el propio buque o el resto de la mercancía.

La primera norma que nos habla del echazón nos indica lo siguiente «Ningún echazón de cargamento será admitida como avería gruesa a menos que tal cargamento se transporte de acuerdo con los usos reconocidos del comercio.»

REGLA I - ECHAZÓN DE CARGAMENTO, Comité Marítimo Internacional,

«Reglas de York y Amberes 2016», Hamburgo 2016., pero la segunda nos matiza los siguientes casos:

«El daño causado a los bienes comprometidos en la aventura marítima común, por, o a consecuencia de un sacrificio realizado para la seguridad común y por el agua que penetre por las escotillas abiertas, o por cualquier otra abertura practicada con el objeto de efectuar un echazón para la seguridad común, será admitido en avería gruesa.» Regla II-DAÑO POR ECHAZÓN SACRIFICIO PARA LA SEGURIDAD COMÚN, Comité Marítimo Internacional, «Reglas de York y Amberes 2016», Hamburgo 2016.

De ambas Reglas, podemos discernir que no siempre el echazón podrá ser declarada Avería Gruesa, pero que dentro de una Avería Común el echazón es un acto que se realiza con normalidad.

Volviendo al tema que nos ocupa en nuestro trabajo, las coberturas mínimas de los seguros de transporte que se contratan nos cobren estos posibles sobrecostos del transporte marítimo, o incluso los daños o pérdida total de la mercancía.

## 6. EL TRANSITARIO/FORWARDER.

Debido a la gran globalización en nuestra vida económica actual, las nuevas tecnologías y la amplitud de posibilidades que estas nos ofrecen en conjunto con la deslocalización de los grandes centros de producción, ha producido que sea imprescindibles las importaciones y/o exportaciones.

Debido a lo que hemos comentado, la logística es fundamental para nuestro propio desarrollo, y el Transitario es el actor principal en las operaciones. Las mejoras continuas e innovaciones en el comercio exterior, medios de pago y comunicaciones ha ayudado enormemente al desarrollo del mercado.

Según el Art. 121 de LOTT 9/2013 el transitario se define como: «A los efectos de esta ley, se considera transitarios a las empresas especializadas en organizar, por cuenta ajena, transportes internacionales de mercancías, recibiendo mercancías como consignatarios o entregándolas a quienes hayan de transportarlas y, en su caso, realizando las gestiones administrativas, fiscales, aduaneras y logísticas inherentes a esa clase de transportes o intermediando en su contratación.» LEY 9/2013, DE 4 DE JULIO, POR LA QUE SE MODIFICA LA LEY 16/1987, DE 30 DE JULIO, DE ORDENACIÓN DE LOS TRANSPORTES TERRESTRES Y LA LEY 21/2003, DE 7 DE JULIO, DE SEGURIDAD AÉREA. Ministerio de Fomento. «Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres». Madrid 4 de julio de 2013.

### a. Antecedentes.

Se dice que los primeros transitarios fueron los dueños de pequeños alojamientos londinenses para marineros, que debían guardar y enviar los efectos personales de la gente de mar que desembarcaba. Su misión inicial era utilizar sus contactos y contactar con transportistas para poder cumplir su objetivo, por lo que se comenta que los primeros Transitarios no fueron gente de negocios sino gente de a pie.

A medida que el sector marítimo iba se iba desarrollando, estos se vieron obligados a contactar con intermediarios para la gestión de estos envíos.

Se considera a *Thomas Meadows y Company Limited* como la primera empresa de Forwarding mundial.

A medida que se fueron abriendo los mercados de todos los países y los medios de transporte fueron desarrollándose, esta figura se empezó a consolidar.

Los transitarios o agentes de carga organizaban el envío de las mercancías con la contratación de múltiples medios de transporte y debían y también asesorar sobre la documentación y costumbres del país de destino. Sin embargo, en muchas ocasiones surgían imprevistos que perjudicaban al transporte y dejaban al cliente insatisfecho.

Esto los obligó a convertirse en proveedores de servicios completos: planificación, envío, seguimiento, entrega, facturación, etc.), así como la gestión de clientes, proveedores, socios, transportistas (por tierra, mar y aire), de los agentes de aduanas y organismos oficiales; debían conocer las leyes internacionales y regulaciones, las diferentes monedas en curso, idiomas, etc. Realmente, las funciones que se desarrollaban en el pasado no han cambiado mucho con las que efectúan ahora solo que, en estos días, todos los trabajos de comunicación y documentación se han simplificado enormemente.

## b. Funciones que desarrollan.

La figura legal y funciones del transitario fueron reconocidos y definidos en España con la Ley de Ordenación del Transporte Terrestre de 1987. De este modo, se cumplía a la aspiración que tenía el sector de un modo que se mejore su imagen y se evite el intrusismo, ya que puede ser un trabajo complejo y se necesita una gran formación para poder desarrollar la actividad acertadamente. El Transitario deberá ocuparse y responsabilizarse de que las mercancías sean transportadas de la forma más rápida, económica y segura, y cumpliendo todos los requisitos legales de los países que intervengan.

Pueden existir varios tipos de transitarios en función del tipo de transporte en el que se especializan como, por ejemplo, los *Forwarder* de transporte terrestre con flota propia de camiones. Además, también se pueden especializar en cargas completas o cargas fraccionadas o de grupaje.

El Transitario se ocupa de facilitar a las empresas importadoras y/o exportadoras a distribuir o recibir sus mercancías de comercio exterior.

En muchas ocasiones, los *Forwarder* dan todos los servicios necesarios para el envío de las mercancías, es decir, desde el embalaje de la mercancía para su posterior envío, como de los despachos de aduanas, inspecciones oportunas, etc.

Una empresa Transitaria necesita disponer de una organización por todos los países en los que opera, tener un control absoluto sobre el estado de sus envíos, conocer los plazos de entrega para poder coordinar los posteriores tramites y poder utilizar cualquier medio de transporte para optimizar los envíos. Para las grandes empresas exportadoras y/o importadoras, en la mayoría de los casos solo les interesa obtener un coste reducido, por lo que el Transitario deberá conocer exactamente los costes de las operaciones e intentará reducir y optimizar al máximo los costes de los envíos.

### c. Principales transitarios

En España existen multitud de empresas Transitarías, pero a continuación vamos a ver el Top 10 de empresas transitarías.

A&A Rank	Provider	Gross Revenue	Ocean TEU's	Air Metric Tons
1*	DHL Supply Chain & Global Forwarding	27,598	3,259,000	2,248,000
1*	Kuehne + Nagel	22,574	4,355,000	1,570,000
2	DB Schenker	18,560	2,169,000	1,300,000
3	Sinotrans	9,530	3,360,300	533,300
4	DSV	11,374	1,389,611	635,655
5	Expeditors	6,921	1,070,424	985,549
6	Panalpina	5,621	1,520,500	995,900
7	Nippon Express	16,720	600,000	835,755
8	UPS Supply Chain Solutions	7,981	600,000	935,300
9	Bolloré Logistics	5,012	864,000	640,700
10	CEVA Logistics	6,994	729,000	480,000

Ilustración 18. TOP-10 mundial de empresas transitarías. Fuente: [www.logisticsmanagement.com](http://www.logisticsmanagement.com)

En la tabla podemos ver los 10 Transitarios más importantes del mundo, donde encontramos dos tipos diferentes de empresas. Por ejemplo, *DHL Supply Chain & Global Forwarding* es un tipo de transitario que como norma general se dedica al transporte de pequeños envíos alrededor de todo el mundo, que es

el mismo caso que *UPS Supply Chain Solutions*. Estas dos compañías fundamentalmente hacen un transporte de mercancía desde fábrica de origen hasta el usuario final de la mercancía o un intermediario, por ejemplo, una pequeña empresa de local de venta de mobiliario, en la que compra los productos completamente finalizados en Asia y los vende en España. Estas empresas tienen un gran servicio al cliente y cuidan el *supply chain* de la compañía.

El resto de las empresas que aparecen tienen otro foco de negocio, que son las grandes importaciones entre grandes empresas.

Como norma general los Transitarios funcionan en departamentos, es decir, cada una de sus oficinas tendrá un departamento terrestre, un departamento aéreo, un departamento marítimo y un departamento de aduanas como mínimo. Son este se puede conseguir una mayor cualificación del trabajo que se realiza, dedicando a cada uno de los empleados a sus trabajos en los que están especializados.

#### d. Operador Económico Autorizado.

El Operador Económico Autorizado es una figura que debe estar dentro de los *Forwarder*, ya que es importante en todo aquello relativo a las aduanas y los despachos de importación y exportación y otros trámites aduaneros.

Esta certificación supone ser reconocido por la Unión Europea como una entidad de confianza en cuanto a la actividad profesional que realiza en materia aduanera.

Aunque, es una certificación opcional, la propia Unión Europea está intentando que todas las empresas transitarias lo obtengan para consolidar la figura.

Las ventajas que proponen al obtener la certificación es la reducción de controles físicos y documentales, la centralización, simplificación y agilización de los trámites aduaneros y crear un prestigio y honorabilidad en el sector.

### e. Situación actual.

Actualmente, el transitario ideal es aquel que puede prestar un servicio integral, optimizado y multidisciplinar a sus clientes en función de sus necesidades.

El *Forwarder* debe dar una imagen sólida de todos los servicios que presta, aunque los pueda tener externalizados, y ser un socio más de la empresa exportadora/importadora en lo que al transporte se refiere.

Sin la figura del transitario la apertura de los mercados al exterior de muchos países podría no haberse dado. Por estos motivos, todas las empresas interesadas en los tienen empresas transitarias de confianza como un coste variable externo, pero fundamental para el desarrollo de sus negocios.

Sin embargo, con el paso del tiempo y con la gran globalización las grandes empresas de transporte marítimo están asociándose con grandes empresas transitarias y copando este negocio.

Por este motivo, los pequeños transitarios tenderán a desaparecer o a asociarse o ser absorbidos por los más grandes, lo que les ayudaría a no desaparecer.

## 7. INFLUENCIA DE LAS COMPAÑÍAS NAVIERAS EN EL MERCADO.

Para nuestro trabajo, las compañías navieras son un jugador muy importante del negocio, ya que poseen los medios para realizar nuestras importaciones y/o exportaciones.

En el mundo hay más de 100 navieras de contenedores distintas, aunque como podemos ver, unas 10 compañías acaparan casi por completo el mercado y más aproximadamente 5 compañías copan el 75% del transporte de mercancías.

Este efecto se acentúa aún más con las alianzas existentes de diferentes empresas, empujando fuera del mercado a las compañías que no forman partes de alianzas.

### a. Desarrollo de las compañías navieras.

Las compañías navieras han reaccionado ante los cambios actuales del sector, mediante una integración vertical y creando una concentración empresarial y formando las alianzas en la búsqueda de economía de escala.

En primer lugar, estamos viviendo una situación en la que las compañías navieras, cada vez intentan ofrecer cada vez más servicios logísticos y más simples para el propietario de la mercancía. Por ejemplo, la empresa naviera Grupo Maersk, ofrece servicios logísticos que incluyen desde la recogida en la fábrica y llega hasta el punto final de entrega de la mercancía. Además de esto, han creado una herramienta que ofrece a sus clientes en la que pueden ver el coste de sus transportes marítimos inmediatamente a través de internet, desde la recogida en su terminal, pasando por el flete marítimo y llegando a entregar la mercancía en las instalaciones del comprador.

Viendo estas evoluciones, este mercado va enfocado a eliminación de intermediarios y por ello a la reducción máxima de los costes de transporte, intentado alcanzar unas economías de escala.

Estos avances, dirigen a un crecimiento inmenso de las compañías navieras, ya que necesitaran poder cubrir todas las fases del transporte marítimo y ofrecer un coste mínimo del transporte.



También se puede deducir, que las empresas transitarias tendrán que cambiar sus focos de negocio, ya que les sería imposible competir con las propias compañías navieras. Por ejemplo, a la hora del ajuste de los costes del transporte la empresa naviera obtendrá muchos mejores costes respecto al transporte terrestre, ya que posee cantidad de mercancía que mover. Además, el coste del transporte principal es propio, por lo que podrían rebajar costes todo lo posible.

Finalmente, hay que mencionar que al crear alianzas todos estos efectos que están desarrollando a una escala muy superior a la que produciría una sola compañía naviera.

### b. Alianzas de las compañías.

La compañía APM-Maersk es la mayor compañía naviera y maneja el 16% del transporte marítimo de mercancías contenerizadas, y Mediterranean Shipping Company (MSC) maneja el 14,5%. Estas dos compañías mastodónticas han creado una alianza llamada "2M" lo que conlleva a que el 30,5% del transporte marítimo de contenedores es manejado por esta alianza.

A parte de reducir los costes de las empresas navieras, estas alianzas consiguen que las compañías de menor tamaño cada vez más deterioradas y obligadas a un cambio de estilo.

La segunda alianza con más volumen es Ocean Alliance, compuesta por CMA CGM Group, Cosco Shipping, OOCL y Evergreen, con un tamaño conjunto del 27,1% del mercado

La otra alianza existente se denomina The Alliance y está formada por NYK Group, MOL, K-Line, Hapag-Lloyd y Yang Ming, a la que la suma de todas ellas las llevaría a manejar el 14,9% del transporte marítimo.



Ilustración 19. Alianzas de las compañías navieras. Fuente: Alphaliner, TOP-100 2018.

Al realizar estas alianzas, lo que las navieras consiguen es optimizar costes compartiendo los espacios en los barcos y llenando lo más posibles las capacidades de los buques. Además, ofrecen un servicio mejor al contar con rotaciones de escalas más cortas, es decir, si tu rotación de barco es cada dos semanas en un puerto concreto, puedes utilizar la capacidad de otra naviera de tu alianza para ofrecer escalas semanales.

Una de las conclusiones que podemos sacar de las alianzas que hemos visto, es que estas tres alianzas manejan casi el 75% del mercado de fletes por lo que pueden hacer casi cualquier cosa.

### c. Negociación de fletes.

Las empresas transitarias o directamente las empresas importadoras/exportadoras, reciben mensual o quincenalmente los costes de los fletes de importación desde Far East. Incluso alguna compañía naviera,

actualizan sus fletes semanalmente debido a la especial volatilidad de estas importaciones y su función estratégica.

Para poder negociar el coste del transporte marítimo, las compañías navieras exigen un volumen mínimo de contenedores, por los que rebajar su oferta.

Además, las navieras conocen perfectamente como es el estado actual del mercado, por lo que siempre tendrán todas niveles de fletes similares.

Debido al sector tan amplio y a la cantidad de posibilidades para hacer los envíos de mercancías, la negociación de los fletes es una parte fundamental de las importaciones desde Far East.

Para poder optimizar al máximo el coste de los fletes, la tendencia de los grandes armadores es a construir buque portacontenedores cada vez más grandes, aplicando la economía de escala al máximo nivel. Esto quiere decir que los costes fijos de los buques aumentan menos que el tamaño de los buques y por lo tanto es más rentable el transporte de los contenedores.

Lo que se está consiguiendo es cambiar la forma de operar de las navieras, y actualmente sucede que un número pequeños de empresas gigantes, las alianzas, están utilizando sus buques portacontenedores más grandes para transportar los contenedores desde Asia a Europa. Una vez en un puerto europeo, unos portacontenedores más pequeños pueden transportarlos entre los diferentes puertos de destino.

Existen unos puertos europeos denominados *Hubs* donde todos esos contenedores provenientes de Asia son descargados y posteriormente cargados en buque más pequeños llamados *Feeders*.

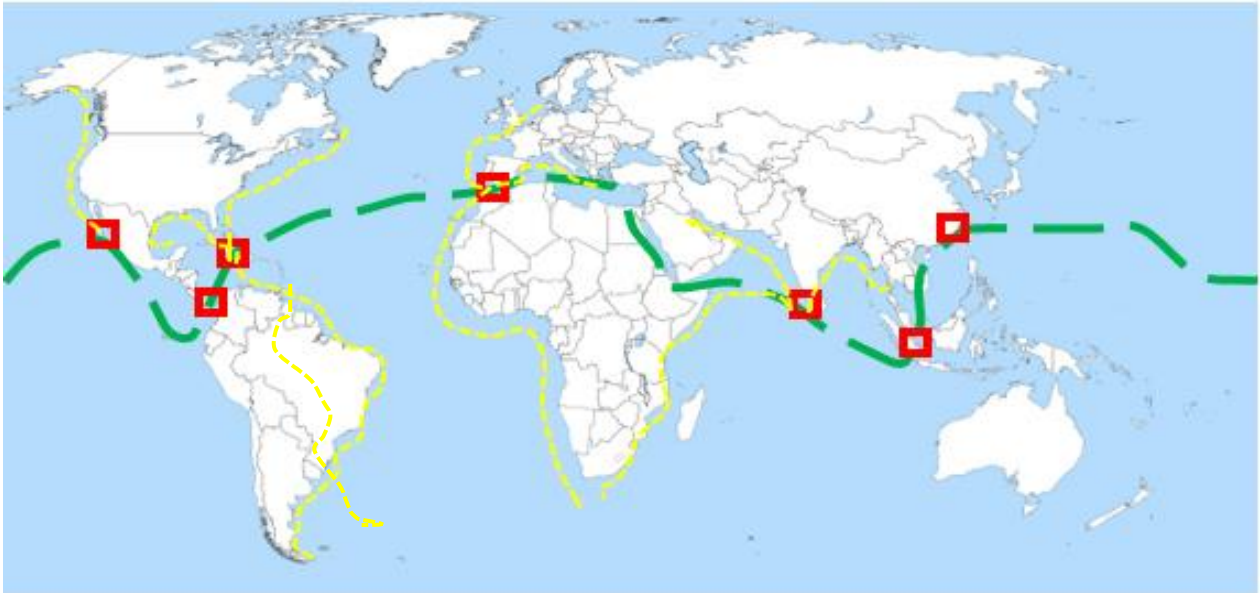


Ilustración 20. Rutas y Feeders de los portacontenedores. Fuente: Elaboración propia.

En la imagen vemos como por la ruta de color verde, harán sus viajes los mega portacontenedores, teniendo escalas en los *Hubs*, marcados en rojo. Después, las rutas de color amarillo estarían reservadas para los pequeños *Feeders*.

#### d. Aplicación de recargos

Las navieras, ponen en el mercado los costes de sus fletes básicos sobre los que luego aplicaran los recargos necesarios para el desarrollo del negocio.

Debido a la gran volatilidad del mercado, esos recargos les sirven para ajustar los precios del transporte, ya que en muchas ocasiones la variación del mercado es debido a factores externos que deben ser compensados.

A continuación, vamos a ver una gráfica, en la que se indica la evolución del precio de los fletes durante el año 2017 para las navieras con más tráfico en los puertos españoles.

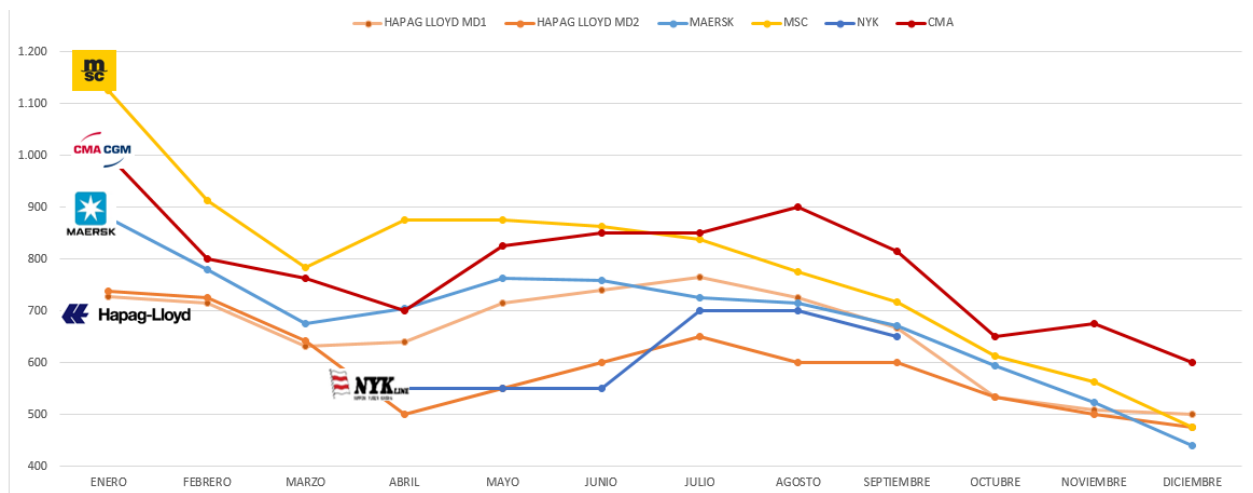


Gráfico 3. Evolución de fletes durante 2017. Fuente: Noatum Logistics.

Podemos observar en el gráfico, que durante el 2017 el nivel de fletes tubo una tendencia a la baja, aunque hubo pequeños tramos de fletes al alza.

Los recargos que se incluyen en los fletes son por multitud de razones y son los siguientes:

- *Bunker Adjustment Factor*. Es un recargo que corrige las fluctuaciones del precio del combustible.
- *Currency Adjustment Factor*. Se aplica para corregir las posibles variaciones del cambio de divisas.
- *Emergency Bunker Surcharge*. Es un recargo de carácter de urgencia que aplican para cubrir los costes del combustible ante un aumento exagerado de los costes.
- *Suez Canal Transit*. Este recargo solo se aplica para las rutas que incluyan el paso por el Canal de Suez.
- *Panamá Canal Surcharge*. Este recargo solo se aplica para las rutas que incluyan el paso por el Canal de Panamá.
- *War Risk Surcharge*. Este recargo será de aplicación cuando en la ruta regular del barco, haya áreas en conflictos bélicos o con alto riesgo de que se declare.
- *Winter Surcharge*. Este recargo se aplicará en los puertos en los que debido a las condiciones climatológicas adversas se puedan generar retrasos. Con este recargo se cubrirán las posibles reclamaciones de los propietarios de la mercancía.

- *Peak Season Surcharge*. Este recargo se aplica para temporadas altas y según el tipo de tráfico. Posteriormente lo veremos con más detalle.
- *General Rate Increase*. Es un recargo que la naviera puede aplicar en cualquier momento justificando una emergencia que pueda surgir.

Estos recargos mencionados son los que se pueden aplicar por la naviera de forma unilateral y sin tener en cuenta el tipo de mercancía a transportar, ni las dimensiones, ni el cliente. Para los diferentes tipos de mercancías que se transportan, existen otros recargos aplicables que son:

- *Overweight Surcharge*. Es un recargo que aplica a los contenedores de 20' y varía en función de cada naviera.
- *Out Of Gauges*. Se aplica a contenedores *Open Top* o *Flat Rack* donde la mercancía sobrepasa las medidas del contenedor.
- *Special Equipment Surcharge*. Los contenedores especiales, es decir todos los que no sean 20' y 40' *Dry* tendrán este recargo.
- *Inland Depot Container*. Se aplica para los contenedores que se recogen o se depositan en un puerto seco interior, sin tener que afrontar el coste de devolver el contenedor a puerto.
- *International Maritime Organization*. Se aplica para los contenedores que transportan mercancías peligrosas o potencialmente peligrosas.

Todos los recargos mencionados son los que como norma general existen en el mercado, pero cualquier naviera, en cualquier momento, puede crear y aplicar las subidas en sus fletes justificando cualquier motivo fundamental para ella.

Como hemos mencionado anteriormente, existen temporadas altas y temporadas bajas, y son denominadas *Peak Season* o *PSS* y *Low Season* o *LSS*.

Estas temporadas se dividen en periodos durante el año y varían en función del medio de transporte y, por ejemplo, para los tráficos con *Far East* y para el tráfico marítimo:

- La PSS marítima empieza en enero hasta el año nuevo chino, después desde mediados de mayo hasta agosto y finalmente desde mediados de noviembre hasta final de año.
- La LSS marítima es complementaria y empieza después del año nuevo chino hasta mediados de mayo y finalmente desde septiembre hasta mediados de noviembre.

Existen dos temporadas distintas para el transporte aéreo y estas son:

- La PSS aérea solo tiene un periodo durante el año y empieza a mediados de agosto y alcanza hasta mediados de enero.
- La LSS aérea es complementaria y solamente tendría un periodo desde la segunda quincena de enero hasta mediados del mes de agosto.



Gráfico 4. Comparativas de Peak Season para transporte marítimo y aéreo. Fuente: Noatum Logistics.



Gráfico 5. Comparativa Low Season para transporte marítimo y aéreo. Fuente: Noatum Logistics.

En estos gráficos, vemos como las temporadas PSS y LSS son complementarias entre si durante el año y cómo van creciendo y decreciendo.

También podemos ver que, para el negocio marítimo, las temporadas altas y bajas son dos, debido la gran influencia de factores externos que posee en contra con el transporte aéreo que tiene una temporada alta y otra baja.



## 8. CONCLUSIONES

- Es de vital importancia tener unos conocimientos amplios de negocio internacional para poder desarrollar las importaciones y exportaciones de las empresas correctamente.
- Los Incoterms se deben conocer con detalle y así poder ser aplicados de forma correcta y evitar conflictos.
- Los Incoterms solo son unas recomendaciones no obligatorias, pero con función simplificadora y aclaratoria.
- El seguro de la mercancía juega un papel importante en los transportes, ya que no solo nos ayuda con los daños en la mercancía sino con las obligaciones derivadas del contrato de transporte.
- Es importante conocer nuestras rutas de transporte y como optimizarlas, posiblemente con la ayuda de empresas Transitarias.
- Las compañías navieras tienden a poder dar un servicio integral a los clientes, intentando crear nuevas líneas de negocio.

## 9. BIBLIOGRAFIA.

- Ley 14/2014, de 24 de julio, de Navegación Marítima.
- Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante.
- Reglamento (CEE) nº 2791/86 de la Comisión, de 22 de julio de 1986, por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº 679/85 del Consejo en lo que respecta al modelo de formulario de documento único.
- Reglas de York y Amberes 2016
- Ley 9/2013, de 4 de julio, por la que se modifica la Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres y la ley 21/2003, de 7 de julio, de Seguridad Aérea.
- Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional (ICC).
- Ley 5080 del Contrato de Seguro.
- Ley 30/1995 de Ordenación del Seguro Privado.
- International Cargo Clauses 2009.
- A.A.V.V. “Economía del sector marítimo”, Ed. IME y Fondo Editorial de Ingeniería Naval, 2009.
- International Convention for the Unification of Certain Rules of Law relating to Bills of Lading), Bruselas, 1924.
- Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978, (REGLAS DE HAMBURGO).
- Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España.
- Diario Expansión.
- [www.logisticsmanagement.com](http://www.logisticsmanagement.com)
- [www.internationalcommercialterms.guru](http://www.internationalcommercialterms.guru)
- *International Chamber of Commerce*, [www.iccbo.org](http://www.iccbo.org)
- [www.anave.es](http://www.anave.es)
- Apuntes proporcionados durante el curso.