

Incoterms[®] 2020

Listas de verificación y decisión



Incoterms® 2020. Listas de verificación y decisión

© 2022 Cámara de Comercio Internacional (ICC)

Todos los derechos reservados.

ICC posee todos los derechos de *copyright* y demás derechos de propiedad intelectual de esta obra.

Ninguna parte de la obra puede ser reproducida, distribuida, transmitida, traducida o adaptada, mediante ningún sistema o método, salvo en la medida que lo permita la ley, sin la autorización por escrito de ICC.

La autorización puede solicitarse a ICC a través de la dirección publications@iccwbo.org.

Cámara de Comercio Internacional (ICC)

Departamento de Publicaciones

33-43 avenue du Président Wilson

75116 París (Francia)

Publicación ICC núm. PUB817ES

ÍNDICE

¿CÓMO ESCOGER LA REGLA INCOTERMS® MÁS ADECUADA?	4
Lista de verificación para la toma de decisiones.....	4
EJEMPLOS DE DIAGRAMAS DE DECISIÓN PARA <i>INCOTERMS® 2020</i>.	7
Diagrama de decisión para <i>Incoterms® 2020</i> — Punto de vista del vendedor.....	7
Diagrama gráfico — Punto de vista del vendedor.....	9
Diagrama de decisión para <i>Incoterms® 2020</i> — Punto de vista del comprador.....	10
Diagrama gráfico — Punto de vista del comprador.....	12
Publicaciones y recursos para las reglas <i>Incoterms® 2020</i>	13

¿CÓMO ESCOGER LA REGLA INCOTERMS® MÁS ADECUADA?

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES

Quizá la pregunta más importante en relación con las reglas Incoterms® sea ¿qué regla Incoterms® debería escoger mi empresa en un caso determinado?

¿Cómo escoger una regla Incoterms®? ¿Cómo saber si la elección de la otra parte contratante es apropiada para nuestros intereses?

Estas son las preguntas esenciales a las que se enfrentan no solo los exportadores o importadores incipientes, sino también los profesionales experimentados. Siempre que la empresa se enfrenta a un nuevo tipo de compraventa, a una empresa desconocida, a un transportista desconocido o a cualquier otra fuente de incertidumbre, es importante examinar con prudencia la elección de la regla Incoterms®.

En toda negociación de compraventa internacional, el contexto comercial general y el poder de negociación relativo de las partes determinarán muchas de las cuestiones cubiertas por las reglas Incoterms®. Merece la pena destacar algunos principios básicos, reglas generales e ideas comunes al respecto (que no son, en absoluto, las únicas consideraciones posibles en materia de costos):

1. Muchas desavenencias surgen por el pago de los gastos de carga o descarga, los de manipulación de la mercancía en las terminales, los de alquiler de contenedores o los de tramitación aduanera. Ocurre incluso cuando las partes han escogido claramente una regla Incoterms® concreta, porque esta, en algunos casos, tiene un carácter bastante general. ¿Por qué no hacer una lista de verificación de las cuestiones potencialmente problemáticas y dilucidarlas sistemáticamente con la otra parte? De ser necesario, incluyan información en el contrato, además de la regla Incoterms® escogida, de modo que sea evidente que tienen en mente un reparto determinado y más minucioso que los requisitos básicos de la regla Incoterms® escogida (por ejemplo, “FOB Puerto de Baltimore, estibada y trimada”).
2. A muchos pequeños exportadores, o bien a los principiantes, les gusta ofrecer precios en condiciones EXW (En Fábrica) porque interpretan que requiere un conocimiento mínimo de los procedimientos de exportación, así como también un trabajo mínimo. En principio es así, pero el uso de EXW en transacciones internacionales presenta varios problemas –ver la Nota explicativa de EXW en las reglas *Incoterms® 2020* (publicación 723 ES de ICC)– y se aconseja a la empresa exportadora que se plantee el uso de EXW, en todo caso, solo para las compraventas nacionales. Si la empresa exportadora, además, se limita a aceptar ventas con una única regla Incoterms®, puede que pierda oportunidades de negocio si la empresa compradora insiste en utilizar otras reglas Incoterms® como FCA, CIP o DAP. En este sentido, es importante que incluso los pequeños exportadores comprendan toda la gama de reglas Incoterms®, ya que algún

día puede que lo necesiten. Además, por pequeños que sean, también suelen tener acceso a los servicios de transitarios o porteadores. Estos proveedores de servicios de transporte a menudo podrán asesorar a la pequeña empresa sobre cómo elegir entre las diferentes reglas Incoterms®, y puede que también le ofrezcan los servicios asociados al cumplimiento de sus obligaciones en cuanto al transporte en función de la regla Incoterms® concreta. Sin embargo, para delegar esta responsabilidad al transitario con conocimiento de causa, es conveniente tener una buena comprensión general de las reglas Incoterms®. Lo mismo ocurre con las pequeñas empresas importadoras que creen que solo deberían comprar en condiciones DDP, que les impone el mínimo de obligaciones. Puede que estén en lo cierto, pero las operaciones sujetas a DDP pueden dar pie a bastantes complicaciones –véase la Nota explicativa de DDP en las reglas *Incoterms® 2020* (publicación 723 ES de ICC)–, por lo que un conocimiento profundo de todas las reglas sigue siendo necesario.

3. La regla Incoterms® escogida variará, principalmente, en función de si el vendedor o el comprador es quien debe llevar a cabo el transporte principal. La primera cuestión práctica, por lo tanto, es: ¿quién quiere encargarse del transporte o se propone hacerlo?, ¿Quién puede obtener las tarifas de transporte más económicas? Asignar la mayor parte de las obligaciones del transporte a la parte que pueda conseguir los servicios de transporte más económicos o más eficientes es un sólido argumento económico.
4. La siguiente cuestión práctica es analizar en qué punto se transmite el riesgo de vendedor a comprador. Si es la empresa vendedora, querrá transmitirlo lo antes posible. Hasta cierto punto, puede conseguirlo con EXW, FCA, FOB, CFR, CIF, CPT y CIP, dependiendo del punto elegido como punto de entrega designado. Por el contrario, si es la empresa compradora, puede que no quiera aceptar ningún riesgo relativo a la mercancía hasta que esta no obre a salvo en su poder; en este caso, su preferencia sería la familia D de las reglas Incoterms®: DAP, DPU y DDP. La elección final, de nuevo, dependerá del contexto comercial en su totalidad, así como de los intereses relativos y la capacidad negociadora de las partes.
5. La elección de la regla Incoterms®, ¿le exige llevar a cabo trámites aduaneros o pagar derechos en un país extranjero? Si es así, es mejor que se asegure de que sabe lo que se le exigirá. Puede ser recomendable solicitar una cláusula que le permita conseguir prórrogas o bien resolver el contrato por causa de fuerza mayor si surgen problemas aduaneros.
6. Como exportador, ¿le gustaría ganar dinero cobrando una comisión por la gestión de los servicios de transporte? Si es así, quizás prefiera escoger una regla Incoterms® que imponga al vendedor muchas responsabilidades en materia de transporte (como las familias “C” y “D” de las reglas), de manera que pueda obtener ingresos por la prestación de estos servicios. Aunque no quiera ganar dinero con el transporte, si puede conseguir u organizar un transporte más económico que el comprador o que sus competidores, puede resultarle ventajoso ofrecer precios con las reglas “C” o “D”, porque su oferta total tendrá un precio más barato y competitivo.
7. A medida que las partes llevan a cabo las diferentes tareas contractuales, es posible que se exijan diferentes tipos de documentos, ya sean electrónicos o impresos, además de la factura comercial. Atendiendo a las diferentes responsabilidades de las partes,

a la naturaleza de la mercancía, a los usos comerciales aplicables y a las normativas gubernamentales, puede que se exijan algunos de los documentos siguientes, en formato impreso o electrónico:

- ▶ Prueba de la exportación
- ▶ Prueba de la llegada al destinatario consignado (para artículos sujetos a un control reforzado de exportación)
- ▶ Certificado fitosanitario
- ▶ Informe de resultados limpio (en los requisitos de la inspección previa al embarque)
- ▶ Documentación consular
- ▶ Certificado de origen
- ▶ Prueba del seguro
- ▶ Masa bruta verificada (VGM), en embarques marítimos de contenedor completo
- ▶ Documentos de transporte

La elección del porteador, y la documentación de transporte resultante, puede ser una cuestión importante si se utilizan medios de pago como las cartas de crédito o las cobranzas documentarias. La regla Incoterms® 2020 FCA ofrece una posible solución para salvar la diferencia entre los documentos de entrega y de carga a bordo que suelen exigir las cartas de crédito que cubren las expediciones marítimas.

EJEMPLOS DE DIAGRAMAS DE DECISIÓN PARA *INCOTERMS*® 2020

Los siguientes ejemplos de diagramas de decisión, relativos a la elección de la regla Incoterms® 2020, le ayudarán a analizar las posibles opciones de reglas para su contrato de compraventa.

Tenga en cuenta que todo diagrama es, necesariamente, muy general, y que debe tomarse solo como punto de partida para reflexionar sobre la regla Incoterms® a escoger. Como se indica en el punto 4 de la lista anterior, en cualquier transacción de la vida real hay una serie de circunstancias, particulares de dicha operación, que las partes deben tener en cuenta en la decisión final sobre la regla Incoterms® 2020 escogida. Un diagrama de decisión, por sí solo, no puede proporcionar la respuesta.

Ejemplo de diagrama de decisión para *Incoterms*® 2020 — Punto de vista del vendedor

El procedimiento que sigue a continuación se proporciona meramente como ejemplo del análisis que llevaría a un vendedor a escoger una regla Incoterms® 2020 por encima de otra en un caso particular. Hay muchos diagramas de decisión posibles para tomar una decisión sobre las reglas Incoterms® 2020, y los siguientes solo sirven únicamente como ejemplo:

Usted es el VENDEDOR y —

1. Desea vender directamente desde su fábrica o su establecimiento. ¿Está dispuesto a llevar a cabo los trámites aduaneros de exportación?
 - a) Si la respuesta es negativa, escoja EXW, que solo exige que el vendedor ponga la mercancía a disposición del comprador en la fábrica o establecimiento del vendedor. Tenga en cuenta que EXW es adecuado principalmente para el comercio nacional. Consulte las posibles dificultades que pueden surgir con el uso de EXW en las Notas explicativas incluidas en el texto de las reglas Incoterms® 2020 (Publicación ICC núm. 723 ES).
 - b) Si la respuesta es afirmativa, puede utilizar FCA, que en este caso exige al vendedor que entregue las mercancías cargándolas en el vehículo del comprador en las instalaciones del vendedor, despachándola para la exportación si procede.

Si lo anterior no es aplicable, vaya a:

2. Desea entregar la mercancía en su propio país (o, en todo caso, antes del posterior transporte internacional) y no desea incluir el costo del transporte (internacional) principal en el precio cotizado. Las reglas Incoterms® 2020 de que dispone son las “F”, de “franco”: FCA, FAS y FOB.

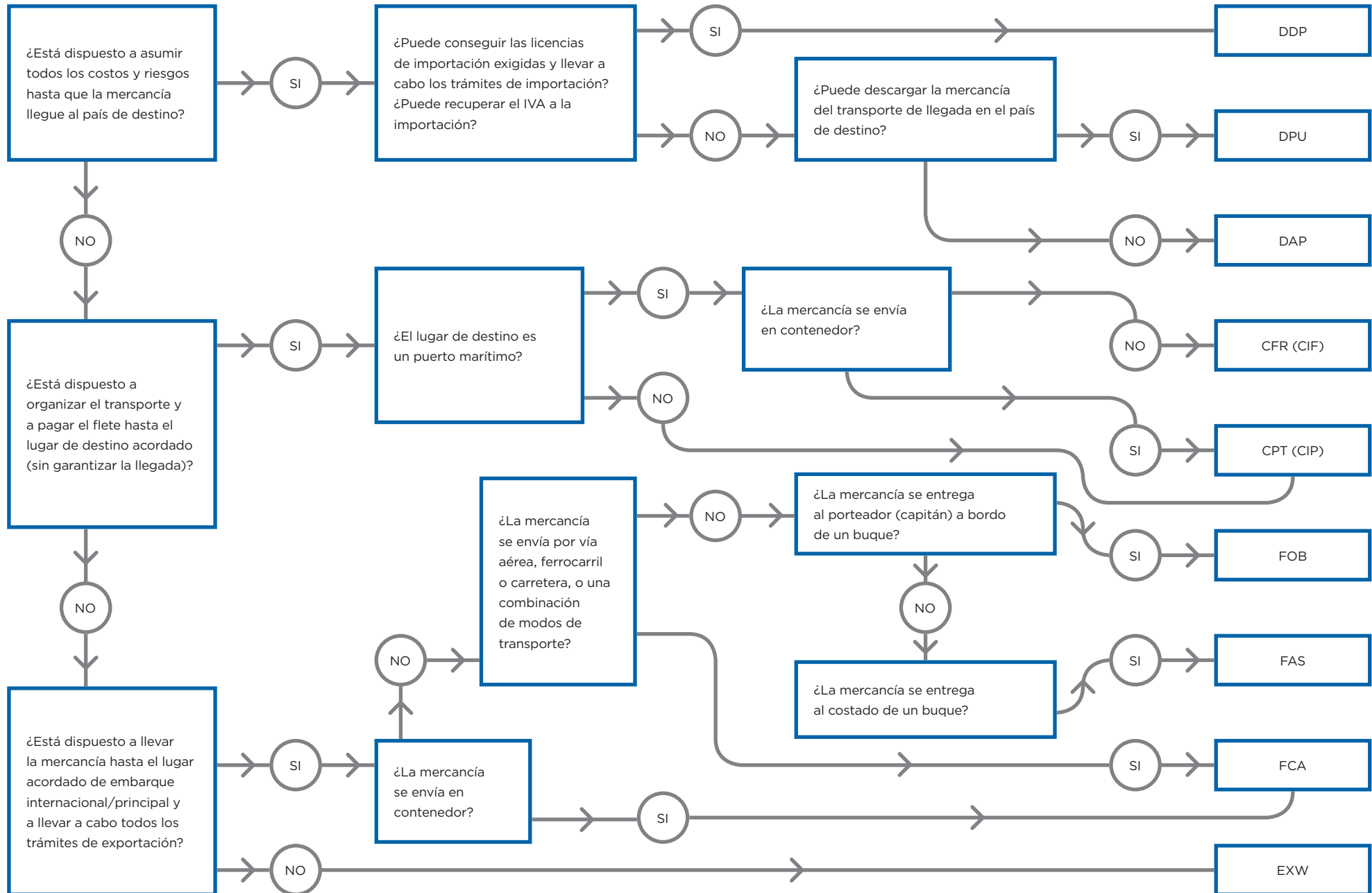
(Tenga en cuenta que FAS y FOB solo pueden utilizarse para el transporte marítimo, mientras que FCA puede usarse para cualquier tipo de transporte, el multimodal incluido).

- a) Si la mercancía va a viajar en contenedores o mediante transporte multimodal, o si la entrega se efectuará en una terminal interior o portuaria, escoja FCA. La mercancía se entrega al primer porteador contratado por el comprador, ya sea en las instalaciones del vendedor o en una terminal de transporte.
- b) Si la mercancía va a entregarse al costado del buque, escoja FAS (todo despacho de exportación es responsabilidad del vendedor).
- c) Si la mercancía es carga general o mercancía a granel a cargar a bordo de un buque (o son contenedores que el vendedor cargará directamente de la manera tradicional) o si, por cualquier otro motivo, desea transmitir los riesgos y dividir los costos una vez la mercancía se encuentra a bordo del buque, escoja FOB.

Si lo anterior no es aplicable, vaya a:

1. Desea incluir el costo del transporte internacional principal en el precio cotizado. Debe escoger entre las reglas “C” y “D”, lo que significa que debe decidir si quiere transmitir al comprador el riesgo de pérdida en el embarque o en la llegada.
 - a) Contrato “de embarque” — quiere transmitir el riesgo de pérdida al comprador en el momento y lugar de la entrega en el país del vendedor. El vendedor debe escoger una regla “C”.
 - i) Si el embarque es contenedorizado o multimodal, o si la entrega se realiza en una terminal interior o portuaria:
 - ▶ escoja CPT si no quiere incluir el costo del seguro en el precio cotizado;
 - ▶ escoja CIP si quiere incluir el seguro con cobertura a todo riesgo.
 - ii) Si el embarque es de materias primas tradicionales que se elevan a bordo de un buque, o si desea dividir los riesgos una vez la mercancía se encuentra a bordo del buque:
 - ▶ escoja CFR si no quiere incluir el seguro;
 - ▶ escoja CIF si quiere incluir el seguro.
 - b) Contrato “de llegada” — quiere ser enteramente responsable de los costos y riesgos hasta la entrega en el país del comprador (o su comprador ha insistido en dicha cobertura de riesgos):
 - i) escoja DDP si quiere aceptar la responsabilidad total hasta la entrega en las instalaciones del comprador o el punto de entrega designado, incluido el despacho de importación -algo que puede plantear problemas;
 - ii) escoja DAP si quiere ser responsable de los costos y riesgos —SIN incluir la descarga de la mercancía en destino— pero no quiere pagar derechos ni ser de otro modo responsable de los trámites aduaneros de importación, o
 - iii) escoja DPU si quiere ser responsable de los costos y riesgos, incluido el costo de descargar la mercancía en destino, pero no quiere pagar derechos ni ser de otro modo responsable de los trámites aduaneros de importación.

ÍNDICE →



EJEMPLO DE DIAGRAMA DE DECISIÓN PARA *INCOTERMS*® 2020 — PUNTO DE VISTA DEL COMPRADOR

Usted es el COMPRADOR y —

1. Desea recibir la mercancía directamente en su establecimiento u otro punto en el país de destino, y no está dispuesto a aceptar ningún riesgo de transporte. Debe escoger un contrato “de llegada” (véase más arriba).

¿Está dispuesto a llevar a cabo los trámites aduaneros de importación?

- a) Si la respuesta es negativa;
 - ▶ escoja DDP, que asigna al vendedor la responsabilidad total hasta la entrega en las instalaciones del comprador o el punto de entrega designado si el embarque es contenedorizado o multimodal, o si la entrega ha de realizarse en una terminal interior o portuaria. Pero tenga en cuenta que la realidad práctica quizás impida que un vendedor pueda llevar a cabo el despacho de importación, así que escoja esta regla con precaución. Véase la Nota explicativa de DDP en las reglas *Incoterms*® 2020 (publicación 723 ES de ICC).
- b) Si la respuesta es afirmativa, puede utilizar:
 - i) DAP, que impone al vendedor la total responsabilidad y riesgo del transporte, excepto en lo relativo a los trámites del despacho de importación y los derechos de importación, que son por cuenta del comprador. Tenga en cuenta que DAP se diferencia de DPU en que DAP NO exige que el vendedor descargue la mercancía en destino; o
 - ii) DPU, que impone al vendedor la total responsabilidad y riesgo del transporte, excepto en lo relativo a los trámites del despacho de importación y los derechos de importación, que son por cuenta del comprador. Tenga en cuenta que DPU exige que el vendedor descargue la mercancía en destino.

Si lo anterior no es aplicable, vaya a:

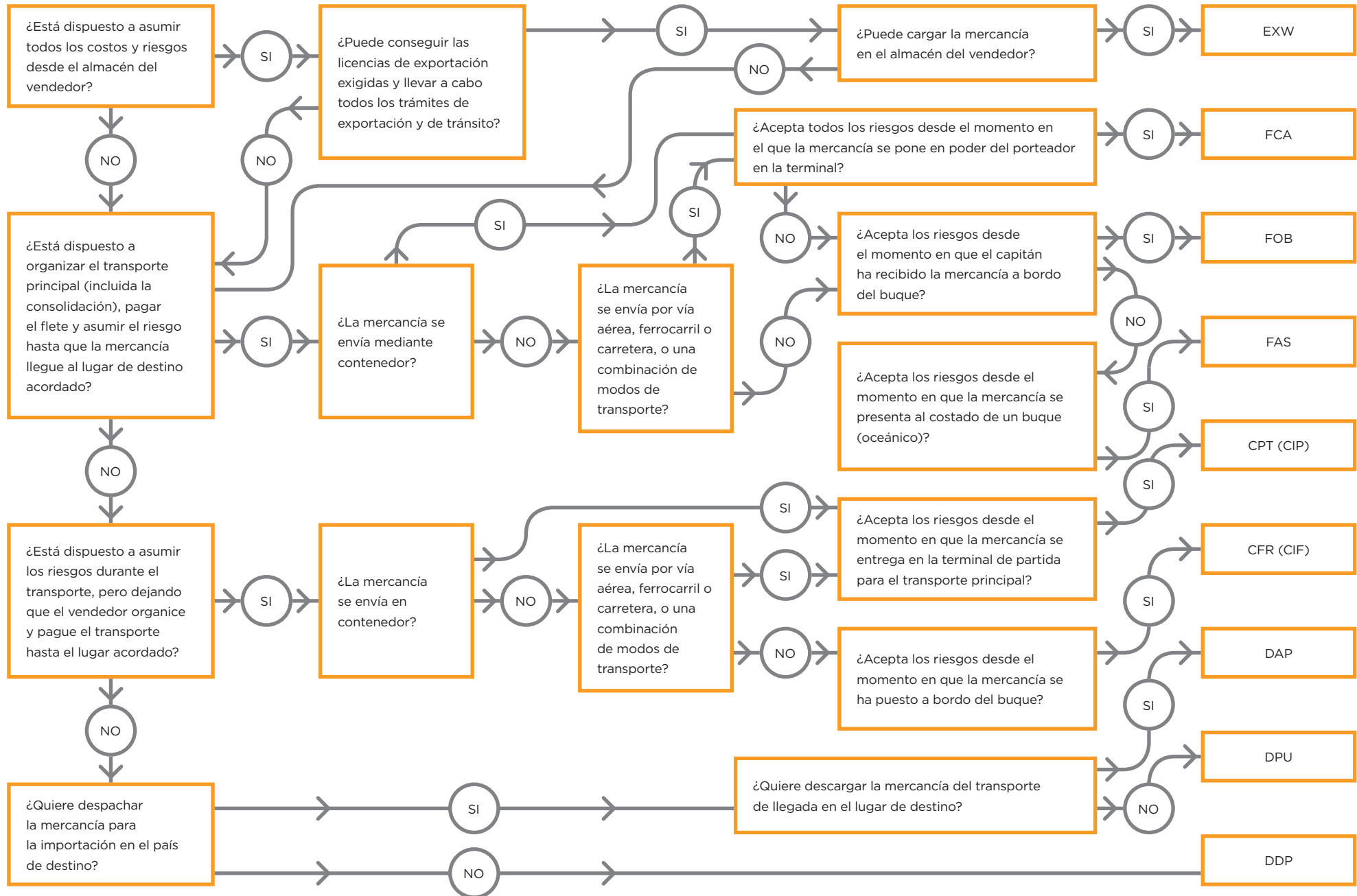
2. Desea comprar basándose en un precio de venta que incluye el costo del transporte internacional de la mercancía, pero acepta asumir los riesgos de dicho transporte. El vendedor pagará los trámites aduaneros de exportación, mientras que usted pagará los trámites aduaneros de importación. Los costos del transporte (internacional) principal serán a cargo del vendedor. La entrega de la mercancía tiene lugar en el país del vendedor. El comprador debe escoger una regla “C”.
 - a) Si el embarque es contenedorizado o multimodal, o si la entrega se realiza en una terminal interior o portuaria:
 - i) escoja CPT si no quiere que el vendedor pague la cobertura del seguro;

- ii) escoja CIP si quiere incluir los costos del seguro con una cobertura a todo riesgo -cláusulas A de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares- en el precio pagado por el vendedor.
- b)** Si el embarque es de materias primas tradicionales que se elevan a bordo de un buque, o si desea dividir los riesgos una vez la mercancía se encuentra a bordo del buque:
 - i) escoja CFR si no quiere que el vendedor pague la cobertura del seguro;
 - ii) escoja CIF si quiere incluir los costos del seguro en el precio pagado por el vendedor. Tenga en cuenta que la obligación de asegurar del vendedor en CIF se limita a una cobertura mínima (Cláusulas C del LMA/IUA o similares).

Si lo anterior no es aplicable, vaya a:

- 3.** Usted acepta disponer y pagar directamente el transporte internacional de la mercancía y también asumir los riesgos de dicho transporte. Los costos y riesgos del transporte (internacional) principal serán a cargo del comprador. La entrega de la mercancía tiene lugar en el país del vendedor. El comprador debe escoger una regla "F", de "franco".
 - a)** Si quiere ser responsable solo del despacho aduanero de importación, pero no del despacho de exportación:
 - i) escoja FCA si la mercancía va a viajar en contenedores o mediante transporte multimodal, o si la entrega se efectuará en una terminal interior o portuaria. La mercancía se entrega al primer porteador contratado por el comprador, ya sea en las instalaciones del vendedor o en una terminal de transporte (todo despacho de exportación es responsabilidad del vendedor);
 - ii) escoja FAS si la mercancía va a entregarse al costado del buque (todo despacho de exportación es responsabilidad del vendedor);
 - iii) escoja FOB si la mercancía es carga general o mercancía a granel a cargar directamente a bordo de un buque o si por cualquier otro motivo, desea transmitir los riesgos y dividir los costos una vez la mercancía se encuentra a bordo del buque (todo despacho de exportación es responsabilidad del vendedor).
 - b)** Si está dispuesto a responsabilizarse tanto de los trámites aduaneros de exportación como de los de importación, si los hubiera:
 - ▶ escoja EXW si la mercancía se entrega en las instalaciones del vendedor. Todos los costos y riesgos se transmiten del vendedor al comprador cuando la mercancía se ha puesto a disposición del comprador (no despachada para la exportación) en las instalaciones del vendedor. Tenga en cuenta que EXW es adecuado principalmente para el comercio nacional. Consulte las posibles dificultades que pueden surgir con el uso de EXW en las Notas explicativas incluidas en el texto de las reglas Incoterms® 2020 (Publicación ICC núm. 723 ES).

ÍNDICE →



PUBLICACIONES Y RECURSOS PARA *INCOTERMS*®



Incoterms® 2020

Pub. ICC núm. 723ES, 50 €
Edición bilingüe español-inglés

Las reglas Incoterms® sirven de guía para los usuarios tanto en la exportación como en la importación. Esta nueva edición incluye actualizaciones que reflejan el siempre cambiante panorama del comercio actual.

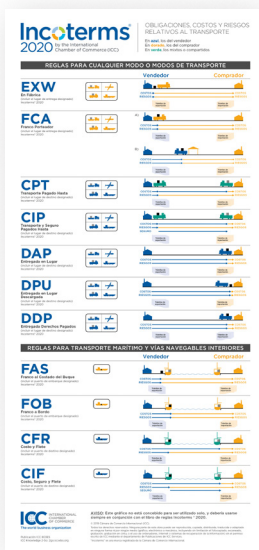
Incoterms® 2020 está disponible en 28 idiomas.



Manual ICC para el transporte y las reglas Incoterms® 2020

Pub. ICC núm. 806ES, 49 €

Este manual se ha redactado para aclarar las múltiples dudas que surgen en la interrelación de los contratos de transporte con las reglas Incoterms® 2020 en los contratos para la compraventa de mercancías entre empresas, y para ayudar a los lectores a abordar la complejidad de las cadenas logísticas actuales. Cuando es necesario transportar mercancía de la empresa vendedora a la compradora, en la mayoría de los casos se ocupa un porteador independiente. La obra cubre las 11 reglas y cómo se reflejan en la compraventa en función de si el comprador contrata o se ocupa del transporte, o de si lo hace el vendedor.



Póster de Incoterms® 2020

Disponible para su descarga gratuita en <https://2go.iccwbo.org/incoterms-2020-practical-free-wallchart.html>

Ideal para facilitar las consultas, este póster ilustrado a todo color describe las responsabilidades de compradores y vendedores en cada una de las once reglas Incoterms®.

ÍNDICE ↑



Incoterms® App

ICC Pub. No. 806E, €59

En el 2021, se renovó la app ICC Incoterms® 2020: ahora, con la app es más fácil entender cuál de las 11 reglas Incoterms® utilizar y cuándo.

La app Incoterms® 2020 es la única herramienta oficial de la organización mundial empresarial que aúna noticias, información y conocimientos esenciales en cuanto a los términos comerciales en una única ubicación de fácil acceso.

Con casi 70.000 descargas, presentamos seis razones para descargar la app:

- ▶ Obtener descripciones de cada una de las 11 reglas Incoterms®.
- ▶ Entender qué término comercial incluir en el contrato de compraventa, en función del modo de transporte.
- ▶ Conectar con la red global de expertos de ICC para obtener consejo sobre las cuestiones de Incoterms® que más preocupan en su empresa.
- ▶ Descubrir las actividades y la formación especializada que se lleva a cabo en todo el mundo.
- ▶ Acceder a una cobertura mundial de noticias actualizadas.
- ▶ Adquirir recursos adicionales para ayudarle a globalizar su empresa y ampliar su crecimiento.

Disponible de forma gratuita para usuarios de iOS y Android

Todos nuestros productos están disponibles en:
<https://2go.iccwbo.org> y en www.iccspain.org

LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (ICC)

La Cámara de Comercio Internacional (ICC) es la representante institucional de más de 45 millones de empresas de más de 100 países. La misión fundamental de ICC es hacer que las empresas funcionen para todos, todos los días, y en todas partes. Mediante una singular combinación de actividades de promoción, desarrollo de soluciones y elaboración de normas, fomentamos el comercio internacional, la conducta empresarial responsable y un enfoque global de la regulación, además de prestar servicios, líderes en el mercado, para la resolución de controversias. Entre nuestros miembros figuran muchas de las principales empresas mundiales, pymes, asociaciones empresariales y cámaras de comercio locales.



33-43 avenue du Président Wilson, 75116 Paris, Francia
T +33 (0)1 49 53 28 28 E icc@iccwbo.org
www.iccwbo.org [@iccwbo](https://twitter.com/iccwbo)