



**TRABAJO FIN DE GRADO**

# **“ESTUDIO SOBRE LOS INCOTERMS EN LA JURISPRUDENCIA ESPAÑOLA”**

**CARLOS MARTÍNEZ BROTONS**

**DRA. LERDYS SARAY HEREDIA SÁNCHEZ**  
TUTORA

**GRADO EN DERECHO**

**ELCHE, JUNIO de 2023**



# ÍNDICE

<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	3
<b>LISTADO DE ABREVIATURAS</b> .....	4
<b>ABSTRACT</b> .....	5
<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	6
<b>2. APROXIMACIÓN AL FUNCIONAMIENTO DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.</b> ..	8
2.1. Origen y aproximación histórica.....	8
2.2. Objetivos.....	10
2.3. Estructura.....	14
2.3.1. Consejo Mundial.....	15
2.3.2. Los Comités Nacionales y grupos de Trabajo.....	16
2.3.3. Presidencia, Secretario General y Comité Ejecutivo.....	17
2.4.4. Comisiones.....	17
<b>3. ESTUDIO DE LOS INCOTERMS</b> .....	18
3.1. Origen, concepto y características.....	18
3.2. Incoterms a lo largo de los años.....	25
3.3. Clasificación de los Incoterms 2020.....	31
3.3.1. Para cualquier modo de transporte.....	31
3.3.2. Para el transporte marítimo y fluvial.....	46
3.3. Principales novedades de la versión de Incoterms 2020 respecto a la versión de 2010...	53
3.4. Factores relacionados con el uso de los Incoterms en España.....	55
<b>4. LOS INCOTERMS EN LA JURISPRUDENCIA ESPAÑOLA</b> .....	62
A) Sentencia 321/2022.....	62
B) Sentencia 192/2022.....	66
C) Sentencia 1018/2022.....	70
<b>5. CONCLUSIONES</b> .....	74
<b>6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	76

## **AGRADECIMIENTOS**

Durante la realización de este trabajo he afrontado y sobrepasado varios obstáculos y no hubiera podido terminarlo especialmente sin el apoyo de mi familia, y de mis compañeros de carrera los cuáles se han convertido en amigos. Quiero daros las gracias por estar conmigo en todo momento y me han ayudado para seguir adelante y dar el último empujón. Muchas gracias.

También quiero agradecer a mi tutora Dra. Lerdys Saray Heredia Sánchez, que pese a las pausas que ha tenido la elaboración de este trabajo, ella siempre ha estado al pie del cañón y ha estado siempre pendiente de mí.



## **LISTADO DE ABREVIATURAS**

- Art.: Artículo.
- CC.AA.: Comunidades autónomas.
- CCI: Cámara de Comercio Internacional
- CFR: Cost and freight / Costo y flete.
- CIF: Cost, insurance and freight / Costo, seguro y flete.
- CPT: Carriage paid to / Transporte pagado hasta.
- CIP: Carriage and insurance / Transporte y seguro pagados hasta.
- COMEX: Comercio Exterior.
- DAP: Delivered at place / Entregado en lugar.
- DPU: Delivered at place unloaded / Entregado en lugar de descarga.
- DDP: Delivered duty paid / Entregado con derechos pagados.
- EXW: Ex works / En fábrica.
- FCA: Free carrier / Franco portador.
- FCL: Full Container Load / Carga Completa del Contenedor.
- FAS: Free alongside ship / Franco al costado del buque.
- FOB: Free on board / Franco a bordo.
- ICC: International Chamber of Commerce.
- INCOTERMS: International Commercial Terms.
- IVACE: Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial.
- LNM: Ley de Navegación Marítima.
- OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- OMI: Organización Marítima Internacional.
- PIB: Producto Interior Bruto.
- UE: Unión Europea.
- UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

**RESUMEN:** Debido al aumento de intercambios de productos entre distintos países del mundo, existe una organización llamada Cámara de Comercio Internacional que a través de las reglas Incoterms se encarga de regular esas operaciones comerciales.

Para adaptarse a los nuevos tiempos las cláusulas de compraventa se van actualizado periódicamente, para establecer las obligaciones tanto del comprador como del vendedor, y para ofrecer seguridad jurídica en dichos intercambios.

Para una mejor interpretación de las reglas y ver el impacto real que tienen en la práctica, se añaden unos casos prácticos donde se analizan varias sentencias de la jurisprudencia española.

**PALABRAS CLAVE:** Cámara de Comercio Internacional, Incoterms, jurisprudencia.

**ABSTRACT:** Due to the increase in the exchange of products between different countries of the world, there is an organization called the International Chamber of Commerce that, through the Incoterms rules, is in charge of regulating these commercial operations.

To adapt to the new times, the sales clauses are periodically updated, to establish the obligation of both the buyer and the seller, and to offer legal certainty in said exchanges.

For a better interpretation of the rules and to see the real impact they have in practice, some practical cases are added where several sentences of the Spanish jurisprudence are analyzed.

**KEYWORDS:** International Chamber of Commerce, Incoterms, jurisprudence.

## 1. INTRODUCCIÓN

Escuchamos, vemos y nos damos cuenta conformen pasan los días la importancia que tiene el comercio internacional en nuestras vidas. El año 2020 ha sido sin duda el peor año de nuestra historia reciente. La pandemia ha provocado unas catastróficas consecuencias económicas y sociales a nivel global, con la destrucción de puestos de trabajo y de empresas. Sin embargo, son muchas las que han superado la situación con imaginación y adaptación a los nuevos tiempos que nos toca vivir.

Pero a día de hoy y a lo largo de la tercera década del siglo XXI, el comercio sigue creciendo a una velocidad de crucero, ya que el mercado no conoce ni de límites ni de fronteras. Hoy por hoy, cualquier comerciante tiene accesibilidad a los mercados internacionales, y nos encontramos ante un proceso de globalización que aumenta a un ritmo imparable, donde la exportación e importación de bienes y servicios se puede apreciar en cualquier lugar. Actualmente, la gran mayoría del comercio es a nivel internacional y no solo estatal, por eso, esos productos extranjeros toman un papel esencial dentro del comercio nacional y las fronteras dejan de ser una barrera para los agentes comerciales.<sup>1</sup>

En este contexto económico, y dada la abundancia de estas transacciones financieras, los empresarios buscan instrumentos que brinden seguridad y protección para las operaciones comerciales. La regulación adecuada de estas actividades es de interés común para todas las partes involucradas en la actividad económica.

En este marco histórico-económico, adquieren un gran protagonismo distintas organizaciones internacionales relacionadas con el ámbito comercial. De entre estas entidades, goza de especial reconocimiento y prestigio la Cámara de Comercio Internacional, que es la institución que representa a los comerciantes, analiza la situación a nivel global de lo que está ocurriendo respecto al comercio exterior, y la propia CCI crea una serie de herramientas llamadas Incoterms, que constituyen una pieza esencial a la hora de realizar operaciones comerciales entre varios países.

---

<sup>1</sup> RIERA SÁNCHEZ, J.B. “*Exporters Catalogue of Alicante Spain*”, Alicante, 2021, p. 4.

La Cámara de Comercio Internacional que explicaré en el primer bloque es la entidad creadora, entre otros instrumentos, de los Incoterms. Un análisis y una profundización acerca de estas reglas no pueden acometerse sin realizar, previamente, una aproximación a la Cámara de Comercio Internacional. Analizaremos el origen de la organización, su contexto económico e histórico, sus objetivos, sus finalidades y su estructura, para ayudar a comprender con posterioridad las reglas de los Incoterms.

Los Incoterms que desarrollaré más detenidamente en las siguientes páginas, son términos comerciales que se incluyen en los contratos de compraventa internacional con el objetivo de determinar con claridad cuáles son las obligaciones y los gastos de las partes contratantes, además de indicar el momento a partir del cual se transfiere el riesgo. Este concepto desarrollado por la Cámara de Comercio Internacional, permite a la parte vendedora y a la parte compradora estipular en el contrato mediante la utilización de unas siglas la serie de obligaciones que le corresponde a cada parte, proporcionando así una mayor seguridad, certeza y agilidad a la hora de elaborar el contrato de compraventa.<sup>2</sup>

En el bloque principal de este trabajo desarrollaré los INCOTERMS, cuya última actualización fue la de 2020, y tras contrastar distintos medios de información como libros, artículos, revistas, tesis... intentaré explicar con claridad en qué consisten las diferentes cláusulas de compraventa que componen las reglas Incoterms. Se trata de un punto importante, ya que los propios Incoterms se van actualizando para adaptarse a los cambios que se producen de forma continua en el mercado internacional.

Para completar este trabajo, analizaré varios casos prácticos relacionados con el campo del comercio, que incluyen el uso de Incoterms en contratos de compraventa internacional. Estos términos, aunque opcionales, se utilizan en prácticamente todas las transacciones internacionales o nacionales para ayudar a ambas partes en el proceso comercial.

---

<sup>2</sup> PRADOS GÓMEZ, M. *“Incidencia en la contratación transnacional de los International Commercial Terms. Especial referencia a los Incoterms 2020”*, pp. 2-4.

El presente trabajo tiene como objetivo exponer de manera concisa en qué consiste la Cámara de Comercio Internacional, así como analizar y comentar los Incoterms 2020 y profundizar acerca de algunas sentencias emitidas por la jurisprudencia española.

## **2. APROXIMACIÓN AL FUNCIONAMIENTO DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

### **2.1. Origen, contexto histórico y económico**

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) es una organización empresarial mundial, una asociación representativa que habla con la voz que emana de las empresas de todos los sectores y de todos los países del mundo.<sup>3</sup>

Su creación fue fruto de un contexto marcado por la revolución industrial y, especialmente, por las consecuencias devastadoras de la primera Guerra Mundial (1914-1918). La fundación de la CCI fue en 1919 después de la primera Guerra Mundial por un grupo visionario de industriales conocidos como los “Mercaderes de la Paz”, el espíritu fundacional de la Cámara de Comercio Internacional siempre ha sido creer que un mercado abierto y de inversiones internacionales para contribuir a la prosperidad y la paz entre las naciones. Desde su fundación, la Cámara de Comercio Internacional se ha caracterizado por su gran dinamismo, estando siempre en clara sintonía tanto con el contexto económico como histórico en el que se ha encontrado y sabiendo adaptarse con facilidad al carácter cambiante del comercio internacional.<sup>4</sup>

El convencimiento de que el libre comercio y la inversión transfronteriza son una poderosa fuerza en pro de la paz, llevó a un grupo de empresarios a fomentar la reconstrucción económica a través de la apertura de los mercados y creando una organización permanente de representación del comercio internacional, capaz de superar los obstáculos planteados por la Guerra Mundial.

---

<sup>3</sup> Fuente: la Cámara de Comercio Internacional, website: <https://www.iccspain.org>

<sup>4</sup> CAVALLER VERGÉS, M. “*La Cámara de Comercio Internacional. Una breve historia*”, Barcelona, 2020, p. 3

Los años siguientes plantearon un punto de inflexión en el que la organización debía superar el reto de defender un crecimiento económico sostenible incorporando a las empresas como motor del mismo llevando a cabo iniciativas para la defensa del medio ambiente, el fomento de la responsabilidad social corporativa y lucha contra los delitos económicos tales como la corrupción y el fraude.

La globalización supuso, y sigue suponiendo, grandes cambios, estableciendo un mundo cada vez más complejo e interdependiente al que la Cámara de Comercio Internacional ha sabido adaptar sus reglas, mecanismos y estándares. Para ello ha integrado la era electrónica y digital y el compromiso con el desarrollo sostenible a través del diálogo público y privado.<sup>5</sup>

La CCI, también conocida por el resto del mundo como la ICC (International Chamber of Commerce) fomenta la apertura del comercio y de las inversiones internacionales, así como la economía de mercado. Y hoy en día agrupa a miles de empresas miembros, cámaras de comercio, asociaciones empresariales procedentes de más de 130 países. Además, sus comités nacionales, establecidos en más de 90 países, se coordinan con sus miembros para dirigir los intereses de la comunidad empresarial y para hacer llegar a sus gobiernos los puntos de vista empresariales formulados por la CCI.

Dada su fuerza representativa, la CCI goza de la condición de entidad consultiva de primer orden ante las Naciones Unidas, sus agencias y organismos especializados, y mantiene una fluida y estrecha relación con otras organizaciones internacionales como la Organización Mundial del Comercio, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la OCDE, el fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, donde expone las visiones del mundo de la empresa y aboga a favor de sus intereses.

La sede internacional de la CCI radica en París, aunque ello no impide que algunos de sus servicios, comisiones u otras reuniones se celebren en otros lugares del mundo. Los Servicios de

---

<sup>5</sup> CAVALLER VERGÉS, M. “*La Cámara de Comercio Internacional. Una breve historia*”, Barcelona, 2020, pp. 3-10.

Prevención de Delitos Comerciales de la CCI, por ejemplo, radican en Londres y el Centro de Información contra la piratería de la Organización Marítima Internacional (OMI) se sitúa también en Reino Unido, desde donde, ha contribuido decisivamente a reducir la cantidad de ataques de piratas en Estrecho de Malaca y otros lugares del sudeste asiático.

Además, las Conferencias anuales y Congresos hacen llegar a todos los rincones del globo terráqueo el papel de la CCI.

Asimismo, hace llegar a las autoridades de los Estados las declaraciones y tomas de posición que adopta sobre los problemas del comercio internacional y las inversiones, que son el resultado de los trabajos de sus diversas comisiones y grupos de trabajo, a través de sus Comités nacionales. Cada vez que se reúne el G20 (foro internacional de gobernantes y presidentes de bancos centrales, que tiene como meta discutir sobre políticas relacionadas con la promoción de la estabilidad financiera internacional), la CCI hace llegar, a través del primer ministro del gobierno convocantes, la opinión de la comunidad internacional de empresas sobre las prioridades del momento. La CCI mantiene también fluidas relaciones con la Unión Europea y todas sus agencias.<sup>6</sup>

## **1.2. Objetivos**

La Cámara de Comercio Internacional se mueve en dos grandes campos de actuación: el de sensibilización e influencia ante las instancias internacionales que afectan al comercio y a la inversión y el de ofrecer servicios útiles a las empresas.<sup>7</sup>

En el primer campo, son esenciales las Comisiones de Trabajo, integradas por representantes empresariales y profesionales y que reciben las aportaciones de los Comités Nacionales. En sus reuniones se preparan las posiciones y declaraciones que adoptará la CCI. Ese es, por tanto, el trabajo representativo de la CCI como “abogado” de las empresas.

---

<sup>6</sup> Fuente: la Cámara de Comercio Internacional, website: <https://www.iccspain.org>

<sup>7</sup> CAVALLER VERGÉS, M. “*La Cámara de Comercio Internacional. Una breve historia*”, Barcelona, 2020, pp. 22-24.

En su segunda faceta, la de ofrecer servicios que faciliten los intercambios comerciales, la CCI ha destacado en:

- Recopilación y formulación de usos mercantiles uniformes para todo el mundo, cuya observancia general puede generar “lex mercatoria”. Así lo hace con las reglas sobre créditos documentarios, los Incoterms, etc.

- Elaboración de cláusulas o contratos tipo (contratos de agencia, de distribución, de franquicia, de fusiones y adquisiciones de empresas, garantías a primer requerimiento, etc.)

- Creación de un Consejo mundial de la Industria para el Medio Ambiente, integrado exclusivamente por empresas y que tiene su sede en Ginebra.

- Ofrecer la corte Internacional de arbitraje para solucionar las disputas que se planteen entre operadores de diferentes países.

- Los Servicios de Prevención de Delitos comerciales internacionales, integrados por la Oficina Marítimas Internacional IMB, la Oficina de Investigación de Falsificaciones CIB. Tofos estos servicios constituyen una red mundial de excelente reputación en la lucha contra el delito mercantil.

- La federación Mundial de Cámaras de Comercio, que facilita sus contactos y está encargada del carné ATA.

- EL Instituto para el derecho Mercantil Internacional, que organiza seminarios y jornadas de estudio para profundizar en el conocimiento de las cuestiones jurídicas que afectan más a la actividad económica mundial, como el transporte aéreo, la propiedad intelectual, el mercado audiovisual, el arbitraje, etc.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Fuente: Cámara de Comercio Internacional, website: [www.iccspain.org/icc/faq/](http://www.iccspain.org/icc/faq/)

Actualmente, podemos decir con rotundidad que la Cámara de comercio Internacional se ha consolidado como la organización que representa los intereses de las empresas en el mundo, constituyendo una de las instituciones internacionales más antiguas que permanece activa hoy en día.

La Cámara de Comercio Internacional ha conseguido ganar una verdadera representatividad, convirtiéndose en la mayor organización empresarial, que agrupa y representa globalmente a 45 millones de empresas de todo el mundo y todos los sectores, en cada uno de los temas que preocupan a la sociedad en cada momento. De esta forma, la organización, con más de 100 años de historia, ha sabido adaptarse manteniendo su espíritu fundador, creyendo en el libre mercado, pero con la conciencia de mantener la responsabilidad social necesaria para promover el crecimiento económico y la prosperidad mundial.

La Cámara de Comercio Internacional ha dejado su huella en innumerables decisiones de importancia, sobre política económica internacional y en gran número de medidas encaminadas a facilitar los intercambios comerciales y asegurar su expansión. La CCI facilita más de 10 trillones de intercambios comerciales anualmente.<sup>9</sup>

La Cámara de Comercio Internacional es una institución creada con fines concretos de cooperación económica a largo plazo, con un mercado de carácter profesional, corporativista y de defensa de los intereses de sus miembros.

El principal objetivo o el objetivo fundamental de la Cámara de Comercio Internacional, es promover el desarrollo de una economía mundial abierta con la firme convicción de que los intercambios comerciales internacionales conducen tanto a una mayor prosperidad mundial como la paz entre las naciones, considerando que todas las actividades de la Cámara de Comercio Internacional, ya sean de carácter político o técnico, tienen como objetivo:

---

<sup>9</sup> <https://www.youtube.com/watch?v=DpJRUsD8Fg8>

1. Promover el comercio internacional, los servicios y la inversión, eliminando al mismo tiempo los obstáculos y distorsiones al comercio internacional. Es decir, esto consiste en fomentar el comercio a nivel global, eliminando todos los obstáculos existentes. La Cámara de Comercio Internacional intenta facilitar los intercambios comerciales entre diferentes países, con la menor utilización de “barreras comerciales” posibles, ya sean fiscales, aduaneras, normativas para simplificar estos intercambios. En definitiva, todas las actividades de la organización están destinadas a promover el comercio, y de favorecer la libre circulación de bienes y servicios entre distintos países de cualquier parte del mundo.

2. Promover un sistema de economía de mercado basado en el principio de libre y leal competencia entre las empresas comerciales. Consiste en impulsar la economía de mercado en cualquier parte del planeta, otorgando la institución a las empresas la libertad en el mercado y otorgándole una economía de libre mercado, para un mejor funcionamiento y desarrollo de los mercados internacionales.

3. Fomentar el crecimiento económico de los países desarrollados y en desarrollo por igual, en particular con miras a integrar mejor a todos los países en la economía mundial. La Cámara de Comercio Internacional con este objetivo quiere autorregular los negocios internacionales tratando a todos los países de la misma manera y facilitar a todos los países las mismas herramientas para que ningún país tenga ventaja o desventaja sobre el resto de los países.

En conclusión, la principal misión de la Cámara de Comercio Internacional es encargarse de regular y proteger las operaciones comerciales que realizan las empresas entre los diferentes países del mundo, ya que cada vez hay más intercambios de bienes y servicios en el mundo, porque a día de hoy existe una mayor interdependencia entre naciones, es decir, lo que sucede en una economía repercute en las demás. También, la CCI ayuda a fomentar el comercio y la inversión entre las empresas del mundo en los distintos sectores, así como ayudarlas a enfrentarse a cada uno de los retos y oportunidades que la globalización ofrece.

Y las empresas para regular estas operaciones comerciales utilizan las reglas Incoterms, éstas definen las responsabilidades de las empresas compradoras y vendedoras en la entrega de mercancías al amparo de los contratos de compraventa, pero más adelante desgranaremos estas reglas Incoterms que ofrece la Cámara de Comercio Internacional.

Haciendo un pequeño inciso, y sin irnos muy lejos, en España gozamos de la Cámara de Comercio de Alicante que debido a la lucha contra la pandemia mundial del SARS-Cov2 se ha reconvertido desarrollando sistemas digitales, y la mayoría de los servicios que se presentaban presencialmente pueden ser ahora ofrecidos online, para así ahorrar tiempo a los empresarios.

La Cámara colabora con la Administración en los programas de fomento en la exportación, junto con el Gobierno de España y la UE, a través de la Cámara de España y también con la Administración Autonómica mediante acciones en común con la Consellería de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo o el IVACE Internacional. Todas estas organizaciones e instituciones están en perfecta armonía y la Generalitat apoya a los programas de la Cámara. Con la finalidad de que la Cámara esté en primera línea ayudando a las empresas a mejorar sus procesos, a crecer a mayor ritmo que nuestros competidores, vender nuestros productos en nuevos mercados, acabar con las barreras aduaneras y reducir aranceles en nuestros mercados más importantes.

Por último, la Cámara de Comercio de Alicante desempeña un papel fundamental en el asesoramiento y apoyo a la internacionalización de las empresas alicantinas y en el desarrollo de las exportaciones, con la participación de sus expertos y sus contactos en los mercados internacionales.

## **1.2. Estructura**

La organización de la Cámara de Comercio Internacional es fiel reflejo de los intereses que representa. La organización sirve a las necesidades de sus miembros, por tanto, sus proyectos y trabajos responden a sus intereses, buscando en todo momento ser útiles y satisfacer las prioridades y necesidades existen en el comercio internacional.

La Cámara de Comercio Internacional tiene una estructura federal que permite y facilita la cooperación entre sus miembros. Sus estatutos han sufrido algunas modificaciones desde sus inicios, y la última de las reformas se realizó en el año 2014, que fueron reformados profundamente para adaptarse al crecimiento de la organización y de sus miembros, así como a los nuevos tiempos.

#### 1.2.1. Consejo Mundial

El órgano supremo de decisión de la Cámara de Comercio Internacional es el Consejo Mundial que actúa como una Asamblea general de una organización intergubernamental, con la particularidad de que está formada por empresarios y no por funcionarios. Como cualquier órgano directivo, tiene varias funciones.

En primer lugar, se ocupa de elegir y nombrar al presidente, al vicepresidente y secretario general. El Consejo Mundial también elige al presidente y al vicepresidente de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional y del Comité de Finanzas, al presidente de la Federación Mundial de las Cámaras de comercio, y a los presidentes regionales.

La representación de la Cámara de comercio Internacional recae sobre el Secretario General que trabaja junto con los comités nacionales.

En segundo lugar, el Consejo Mundial se preocupa de fijar la política general de la entidad, crea y suprime los órganos de trabajo técnicos encargados de realizar esta política y controla sus decisiones.

Por último, se ocupa de las decisiones administrativas esenciales, como la elaboración del presupuesto, la creación de comités nacionales o enmendar estatutos.

#### 1.2.2. Comités Nacionales y Grupos de Trabajo

Por otro lado, tenemos los Comités Nacionales y Grupos de Trabajo que se encuentran implantados en más de 120 Estados y son el motor de la Cámara de Comercio Internacional. Son órganos esenciales que tienen poder de iniciativa y formulan propuestas de trabajo. Los Comités Nacionales constituyen la estructura base que le asegura la doble representatividad a la organización, tanto geográfica como por sector de actividad. Los Comités Nacionales participan en la dirección y la gestión de la organización; designan los miembros de los órganos internacionales de trabajo y examinan los proyectos elaborados por éstos en el seno de sus propias comisiones de trabajo nacionales.

Existen dos tipos de miembros en los Comités Nacionales: miembros colectivos o indirectos (organizaciones nacionales y locales del mundo de las finanzas, la industria y el comercio) y miembros individuales o directos (expertos de diferentes campos, profesores de Derecho). La admisión de cualquiera de ellos está subordinada a que sigan una actividad económica y no política. Dichos comités se aseguran de que la institución tenga en cuenta sus preocupaciones comerciales, tanto globales como locales e instan a la Cámara de Comercio Internacional a hacer recomendaciones a los gobiernos y organismos internacionales.

Por ejemplo si nos vamos a España, a la Ley 4/2014, de 1 de abril, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación, concretamente en su art. 11 donde nos define el Comité Ejecutivo “es el órgano permanente de gestión, administración y propuesta de la Cámara y estará formado por el presidente, vicepresidentes, el tesorero y los miembros del pleno que se determinen. La administración tutelante regulará el número de miembros integrantes del comité [...]”

No todos los Estados donde está implantada la Cámara de Comercio Internacional disponen de un Comité Nacional, pero ello, no supone un obstáculo para los comerciantes de dichos Estados.

### 1.2.3. Presidencia, secretaria general y el comité ejecutivo

Como hemos dicho anteriormente, el Conejo Mundial se encarga de elegir al Presidente y al Vicepresidente por un periodo de 2 años. Actualmente, el presidente de la Cámara de Comercio Internacional es el indio Ajaypal Singh Banga y el Vicepresidente es Harsh Pati Singhanía y el sucesor inmediato del Presidente es el Vicepresidente.

La Secretaria General encabezada por el Secretario Internacional, trabaja junto con los Comités Nacionales para llevar a cabo el programa de trabajo de la CCI. Es nombrado por el Consejo ante la propuesta de la Presidencia y de la Comisión Ejecutiva.

Por último, el Comité Ejecutivo se encarga de desarrollar e implementar las estrategias, políticas y programas de acción de la CCI, así como de controlar los asuntos financieros de la organización. El Comité Ejecutivo también es responsable de proponer las candidaturas de los miembros de la Presidencia, Comité Ejecutivo y Secretariado General ante el Consejo para su elección, así como de aprobar todos los documentos políticos. El Comité está compuesto por 24 personas, que ocupan el cargo por 3 años.

#### 1.2.4. Comisiones

Para llevar a cabo sus funciones y ejecutar los distintos proyectos, la Cámara de Comercio Internacional se estructura en diferentes comisiones que funcionaron como un observatorio comercial y son los responsables de la política y redacción de las normas de la organización.

La legitimidad y credibilidad de estas comisiones procede del trabajo de los miles de ejecutivos de 140 países diferentes que trabajan en equipos. Sus miembros son expertos de primera línea que proceden de múltiples sectores: La banca, el medio ambiente, los transportes, la empresa, la abogacía, la energía, los sistemas financieros, los seguros, la propiedad intelectual o el marketing.

El número de comisiones de la Cámara de Comercio Internacional varía según las necesidades de la época, así como las preocupaciones del momento y están constituidas por miembros de distintos Estados. Estas comisiones responden a las áreas de interés de los comerciantes, que van cambiando

continuamente. En la actualidad hay 12 comisiones operativas. Se constituyen por un período de cinco años, aunque pueden ser renovadas de forma tácita o explícita por el Consejo Ejecutivo.<sup>10</sup>

En definitiva, a día de hoy la Cámara de Comercio Internacional proporciona una serie de instrumentos y herramientas para facilitar a los comerciantes las operaciones comerciales internacionales y también, otorga una mayor seguridad jurídica a dichas transacciones transfronterizas. La función de la Cámara de Comercio Internacional es intentar adaptarse a los distintos cambios que experimenta el comercio a nivel mundial, y debe guiar los pasos futuros a sus miembros.

Tal y como dijo el presidente del Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional, “corresponde al mundo empresarial liderar el desarrollo global de forma eficiente”. Los objetivos iniciales de la organización siguen vigentes en la actualidad, pero la organización está constantemente actualizándose y mejorando sus instrumentos para adaptarse al actual mundo globalizado. Su objetivo fundamental es fomentar e impulsar el comercio.

### **3. ESTUDIO DE LOS INCOTERMS**

#### **3.1. Origen, concepto y características**

Se desconoce el momento exacto que empezaron a utilizarse, a mediados del siglo XIX se utilizaban los “términos comerciales”, que eran como una especie de acrónimos o siglas, que ayudaban a las partes para estipular algunas responsabilidades del comprador y del vendedor. Estos “términos comerciales” ayudaban enormemente a la negociación del contrato.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> CAVALLER VERGÉS, M. “*La Cámara de Comercio Internacional. Una breve historia*”, Barcelona, 2020, pp. 32-37.

<sup>11</sup> LLAMAZARES, O. “*¿Qué son los Incoterms? Guía práctica de los Incoterms 2010*”, Global Marketing Strategies S.L., Primera edición, Madrid, 2011, pp. 11-24.

Incoterms es una palabra proveniente de un conjunto de siglas formado por palabras inglesas, que significan “International Commercial Terms” que traducido literalmente al español significa “Términos de Comercio Internacional” conocidos en todo el mundo como Incoterms<sup>12</sup>, están formados por bloques de tres letras que indican las diferentes normas de aceptación voluntarias, respecto a las condiciones de entrega, acordados por las distintas partes en los contratos de compraventa internacionales de mercancías.

Decimos voluntarias, porque lo son, ya que el marco jurídico obligatorio queda definido por la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías.<sup>13</sup>

Varios años después, una vez terminada la Primera Guerra Mundial, se aplicaron nuevos cambios al comercio internacional que afectaron gravemente tanto a la economía como a la política mundial. Durante estos años, concretamente en el año 1936 se van a crear las primeras reglas Incoterms gracias a la Cámara de Comercio Internacional cuyo principal objetivo era regular los intercambios de mercancías de manera internacional a través de los distintos medios de transporte que existían.

Posteriormente, con la evolución del comercio exterior, se han ido publicando nuevas versiones de los Incoterms en 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 y la última actualización es la de 2020, para adaptarse al mercado a nivel global. Más adelante, detallaremos con más entretenimiento las diferentes versiones.<sup>14</sup>

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional, que establecen de forma precisa los derechos y las obligaciones del vendedor y del comprador en una compraventa internacional.<sup>15</sup> Son reglas, creadas por un grupo de expertos

---

<sup>12</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “*La nueva lex mercatoria: el valor jurídico de los Incoterms en la jurisprudencia española*”, Cizur Menor Navarra, Aranzadi, 2019, p. 46.

<sup>13</sup> Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, firmada en Viena el 11 de abril de 1980, arts. 14-24.

<sup>14</sup> CAVALLER VERGÉS, M. “*El valor jurídico de los Incoterms en el contrato de compraventa internacional de mercancías: ley aplicable y competencia judicial internacional*”, Barcelona, 2019, pp. 107-108.

<sup>15</sup> CABRERA CÁNOVAS, A. “*Las reglas sobre los INCOTERMS 2010*”, Marge Books, Valencia, 2010, pp. 37-38.

sobre los diferentes usos y costumbres, y sobre todo de la práctica comercial internacional que ha ido evolucionando a lo largo de los años.

Podemos destacar otras definiciones como la que enuncia Bancomext en el año 2003, que dice que “son aquellos términos que definen claramente, cuáles son las obligaciones recíprocas entre compradores y vendedores, dentro de un contrato internacional”.<sup>16</sup>

También, mencionamos la que enuncia el prestigioso abogado y escritor José Luis Jerez Riesco, en su obra llamada Comercio Internacional. “El vocablo INCOTERMS expresa el conjunto de normas aplicadas a la interpretación de los términos comerciales internacionales, dándoles un sentido unívoco, comúnmente aceptado, dentro de la discrecionalidad facultativa de su utilización”.<sup>17</sup>

La primera vez que aparece la palabra “INCOTERMS”, es en la publicación de la Cámara de Comercio Internacional de los Incoterms de 1936. Estamos ante un conjunto de acrónimos, formado por tres letras que detallan los usos y costumbres que se practican entre comerciantes y empresas en las negociaciones comerciales internacionales, además, de proporcionar protección jurídica a las transacciones comerciales internacionales.

Hay 4 aspectos clave que se definen en las normas Incoterms:

1. Las responsabilidades que se asignan al vendedor y al comprador en relación con la entrega (lugar y forma) de la mercancía.
2. En qué momento se transfieren los riesgos en el transporte de la mercancía del vendedor al comprador (lugar de transmisión del riesgo).
3. Qué parte es responsable de los costes en los diferentes pasos y operaciones que forman parte de la cadena logística. Por ejemplo: embalaje de las mercancías, contratación del transporte...

---

<sup>16</sup> Fuente: Bancomext, website: <https://www.bancomext.com/glosario/incoterms-commercial-terms>.

<sup>17</sup> JEREZ RIESCO, J. “Comercio Internacional”, ESIC BUSINESS & MARKETINGSCHOOL, Madrid, 2002.

4. Qué parte debe realizar los distintos documentos relacionados con la operación de compraventa internacional.<sup>18</sup>

Estas normas que se establecen entre las dos partes que forman el contrato comercial no son obligatorias de cumplir, es decir, los Incoterms no tienen fuerza de ley y su uso es voluntario, y son las partes las que deciden si las utilizan o no. Aunque, en la mayoría de los acuerdos internacionales se utilizan, ya que su uso está generalizado ya que ayuda a evitar posibles confusiones y amplía la seguridad en un ámbito que a veces es difícil de entender.

Por otro lado, algunos aspectos, como la parte comercial de transacción de venta, quedan fuera del ámbito de las normas redactadas por los Incoterms, es decir, no está regulado por las normas Incoterms.

Algunos aspectos que no se aplican los Incoterms en un contrato de compraventa son: las condiciones de transferencia de la propiedad de bienes, las condiciones de pago, las condiciones para regular el incumplimiento de un contrato o la comercialización de bienes y servicios. Los puntos que no regulan las reglas Incoterms, deberán quedar debidamente definidos en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms afectan a todas las fases de la compraventa internacional. En la fase de negociación, el vendedor y comprador tendrán que concretar el plazo y el lugar de la mercancía. En la fase operativa, ambas partes deberán gestionar el transporte y el seguro de la mercancía.<sup>19</sup>

En conclusión, los Incoterms son muy importantes para las operaciones comerciales entre diferentes países, ya que permiten concretar los aspectos más relevantes de la compraventa internacional. Agilizan, facilitan y dan mayor seguridad a dichas operaciones, y el uso de las reglas Incoterms también se pueden utilizar en el comercio nacional.

---

<sup>18</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”, Aranzadi, pp. 609-612.

<sup>19</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”. Aranzadi, p. 609.

La finalidad de los Incoterms es determinar los siguientes aspectos de la operación de comercio internacional:

1. Lugar donde se entrega la mercancía.

Esta función consiste en delimitar con precisión el lugar de entrega de la mercancía, es decir, debe citarse con exactitud los siguientes puntos: el lugar concreto (en la fábrica o instalaciones del comprador o vendedor, terminal de aeropuerto, muelle...), la ciudad y la provincia, y el país donde se entrega la mercancía.

Ejemplo: "CPT / Puerto de Santa Cruz de Tenerife, España. Incoterms 2020"

También, se habrá de detallar la forma de entrega de la mercancía, se tendrá que acordar si se entrega cargada o preparada para la descarga en el medio de transporte. Los Incoterms establecen 4 formas de cómo entregar la mercancía.

- A) Preparada para ser cargada en el medio de transporte.
- B) Preparada para la descarga del medio de transporte.
- C) Cargada en el medio de transporte.
- D) Descargada del medio de transporte.

2. La transmisión de riesgos en el transporte.

En este caso se hace referencia al riesgo del transporte, es decir, del perjuicio que pueda causar al vendedor o al comprador el daño, la pérdida total o parcial de la mercancía, el retraso..., durante el transporte de la mercancía. Existen dos posibilidades:

- A) Transmitir el riesgo en el país de origen (transmisión del riesgo de transporte del vendedor al comprador en el país de origen).

Los términos que establecen la transmisión del riesgo en origen son: EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR y CIF.

B) Transmitir el riesgo en el país de destino (transmisión del riesgo de transporte del vendedor al comprador en el país de destino).

Los términos que establecen la transmisión el riesgo en destino son: DAT, DDP y DPU.

3. El reparto de los costes logísticos entre vendedor y comprador que se derivan de la operación de compraventa internacional.

Esta función determina con precisión el reparto de costes que se derivan de una operación de compraventa internacional, entre ellos: la carga y descarga de la mercancía, el transporte interior en los países de origen y destino, el transporte internacional, los trámites aduaneros, etc.

Por un lado, tenemos los gastos que se ocasionan en el país de origen de mencionan a continuación:

- Gastos de embalaje, que son asumidos por el vendedor y por tanto incluidos en el precio.
- Carga de la mercancía en el medio de transporte en las instalaciones del vendedor.
- Transporte desde las instalaciones del vendedor hasta el lugar de entrega de la mercancía en el país de origen.
- Formalidades aduaneras de exportación.
- Gastos de manipulación, almacenamiento y carga de la mercancía originados en la terminal de transportes, el puerto o el aeropuerto.

Por otro lado, tenemos los gastos que se ocasionan en el país de destino y que son los siguientes:

- Gastos de descarga, manipulación y almacenamiento de la mercancía originados en la terminal de transportes, el puerto, o el aeropuerto.
- Formalidades aduaneras de importación e impuestos de importación.

- Transporte desde la terminal de transportes, el puerto o el aeropuerto hasta el lugar de destino.

- Descarga de la mercancía en las instalaciones del comprador.

A medida que se avanza en la clasificación de los Incoterms, son mayores los costes que asume el vendedor y menores los que asume el comprador. Esto significa, que el primer término supone para el vendedor asumir los mínimos gastos y para el comprador supone asumir el resto de gastos.

4. Quien debe realizar los documentos relacionados con la operación de compraventa internacionales.

En este caso se hace referencia a quién debe obtener los documentos que se generan en una operación de comercio exterior, y los podemos clasificar de la siguiente manera.

- Documentos comerciales: factura comercial, lista de contenido.

- Documentos que justifican la entrega de la mercancía al transportista: albarán, certificados de recepción.

- Documentos de transporte internacional: conocimiento de embarque, carta de porte por carretera, carta de porte por ferrocarril, documentos del transporte multimodal...

- Documentos de seguro.

- Documentos aduaneros: Declaración de Valor, certificados de circulación....

- Certificados: certificado de origen, certificados sanitarios.

Los Incoterms concretan quién debe obtener los documentos que son necesarios para justificar los diferentes tratos dentro del contrato de compraventa internacional, y también, se hace especial referencia a aquellos documentos que son necesarios para gestionar los trámites aduaneros.<sup>20</sup>

### **3.2. Incoterms a lo largo de los años**

---

<sup>20</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”. Aranzadi, pp. 608-612.

Según los escritos por varios autores y las informaciones obtenidas por varias fuentes podemos afirmar que el primer Incoterm que surgió fue el término FOB en el año 1812 tras el caso británico *Wackerbarth vs Masson* que consistió en una disputa comercial. Hay que recalcar que no se trataría de un Incoterm propiamente dicho, sino que la cláusula FOB surge de los propios usos y prácticas comerciales, según menciona el profesor Tamayo Carmona, y por lo tanto, sería el primer antecedente que tenemos respecto a las cláusulas del transporte. 83 años más tarde se creó la segunda cláusula comercial conocida como CIF, concretamente aparece por primera vez dicha cláusula en la sentencia inglesa *Ireland v Livingston*.<sup>21</sup>

En definitiva, Clive M. Schitthoff consideró que estas dos cláusulas o estas dos primeras versiones de Incoterms ostentaban el carácter normativo.<sup>22</sup>

Con el transcurso de los años, y la creación de nuevos instrumentos, las innovaciones en el transporte y el avance tecnológico produjo una mejor comunicación entre los distintos países del mundo y ésto se veía reflejado en un mayor aumento de los intercambios comerciales.

Se realizaron varios estudios durante la primera mitad del siglo XX para definir derechos, usos y prácticas comerciales, entre los que destacamos el que se produjo en el año 1923 en el que participaron 13 países. En base a los estudios realizados previamente, en el año 1936 la Cámara de Comercio Internacional aprueba la primera versión de los Incoterms, en el que se incluyen los términos FAS, FOB, C&F, CIF, Ex Ship y Ex Quay. Hay que destacar, que es un esfuerzo considerable que realiza la Cámara de Comercio Internacional para estandarizar las prácticas de comercio internacional.

Años más tarde, la propia CCI emitió la Publicación de 1953 en la que añadieron 3 nuevos términos que sumamos junto con los anteriores, como son el término DCP (costos entregados pagados), FOR (entregado en tren) / FOT (entregado en camión) y por último, el EXW (en fábrica). Esta

---

<sup>21</sup> TAMAYO CARMONA, J.A.. *“Responsabilidad y riesgo contractual: Normas de la Convención de Viena, sobre venta internacional de mercaderías e Incoterms 2000”*. Tirant lo Blanch, Valencia, 2002

<sup>22</sup> CAVALLER VERGÉS, M. *“El valor jurídico de los Incoterms en el contrato de compraventa internacional de mercancías: ley aplicable y competencia judicial internacional”*, Barcelona, 2019, pp. 163-164.

actualización llega tras la guerra mundial donde el transporte ferroviario estaba creciendo y los Incoterms mencionados anteriormente sirven para el transporte no marítimo. El jurista Antonio Marín concluyó diciendo que las reglas Incoterms de la versión de 1953 consistían en “una enumeración de costumbres y prácticas basadas en los usos mercantiles”.

En definitiva, estas dos últimas versiones de las reglas Incoterms forman parte de los usos comerciales normativos de los propios intercambios de mercaderías. Es preciso recalcar que las siguientes actualizaciones de las reglas de Incoterms han variado su naturaleza jurídica convirtiéndose en usos interpretativos.

En 1967 la CCI lanza la tercera revisión de las reglas de Incoterms, en el cual se agregan dos términos comerciales más, como son el DAF (entregar en la frontera) y DDP (Derechos de entrega pagados). En 1976 tras el auge del transporte aéreo dio lugar a otra actualización de la regla de Incoterms en el que se incluye un nuevo término FOB Airport (Aeropuerto gratis a bordo), era necesario incluir este término para evitar la confusión en la interpretación del Incoterm FOB en el medio aéreo.

Las última 4 revisiones de los Incoterms se han producido con un intervalo de diez años (revisión de 190, 1990, 2000, 2010 y 2020), siendo la razón fundamental de cada revisión, adaptar estas reglas a la evolución del comercio internacional. Es un período suficiente para surjan nuevas situaciones en el comercio internacional. El autor Jan Ramber en el artículo *European Journal of Law Reform*, matiza que las revisiones de los Incoterms se deben a cambios profundos que se producen en el comercio internacional y es un hecho que no va asociado a un período determinado. En mi opinión, creo que es un período de tiempo considerable en el que se puedan producir alteraciones o modificaciones a la hora de actuar en el intercambio de mercancías, ya que cada vez se producen más intercambios y el ritmo de actividad comercial cada vez va a más y son más complejas.

Así que la versión del año 1980, se crean tres nuevos términos FRC (transporte libre), CPR (transporte pagado hasta) y CIP (transporte y seguro pagados hasta), estos Incoterms se añaden por el

aumento del tráfico de mercancía en contenedores. Después de publicarse la citada versión, se consolidan los términos exclusivamente marítimos: FAS, FOB, CFR y CIF. En resumen, esta versión contempla los 14 términos siguientes: EXW, FCR, FOR/FOT, FOB Airport, FAS, FOB, C&F, CIF, FCP, FCIP, EXS, EQS, DAF, DDP.

Después de 10 años, la Cámara de Comercio Internacional en 1990 publica la quinta revisión, en la cual para adaptarse a los cambios en el transporte intermodal y al creciente uso del intercambio electrónico de datos (EDI) elimina algunos términos como el FOR/FOT o el FOB Airport, y en su lugar, se incluyeron algunos términos como CFR (Coste y flete/puerto de destino convenido), CPT (Transporte pagado hasta/lugar de destino convenido), CIP (Transporte y seguro pagados hasta/lugar de destino convenido), DEQ (Entregado sobre el muelle), DES (Entregado sobre el barco) y DDU (Entregado derechos de importación no pagados).

En esta versión se agrupa los términos en cuatro categorías o grupos señalando el alcance de las obligaciones y derechos de las partes agrupándose con las letras E, F, C, D.

- Grupo E: Ex Work.
- Grupo F: FOB, FAS y FCR.
- Grupo C: CIF, CFR, CPT y CIP.
- Grupo D: DDP, DAF, DEQ, DES, DDU.

En la versión del año 2000 se simplifica el formato para que sean más fáciles de usar y se distribuye mejor la distribución de las responsabilidades durante el despacho de adunas. Además, en esta versión se valida el intercambio de información vía electrónica del comercio electrónico (E-commerce).

Se sigue manteniendo el agrupamiento de los Incoterms en cuatro grupos diferenciados con las siglas (E, F, C, D). Una novedad de esta versión es que distingue los términos Incoterms de acuerdo al medio de transporte tal como podemos apreciar a continuación:

- Términos para cualquier modo o modos de transporte: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.

- Términos para transporte marítimo y vías navegables interiores: FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ.

(El Incoterm FCR se sustituye por el Incoterm FCA)

Por otro lado, la versión de las reglas de Incoterms de 2010 se añaden modificaciones que obligan a comprador y a vendedor a cooperar en el intercambio de información como medida de seguridad, por lo que la CCI ha tenido en cuenta el uso creciente de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales, y se ha preocupado sobre la seguridad en la circulación de mercancías y los cambios en los usos del transporte. Esta versión eliminó los Incoterms DAF, DDP, DES, DEQ, sin embargo, agregó DAT (Entregado en la terminal) y DAP (Entregado en el el lugar).

Así, la edición de 2010 está constituida por 11 términos, a diferencia de la edición anterior que constaba de 13 términos. Finalmente, en esta edición la clasificación se basa en el criterio del modo de transporte utilizado. De esta forma, se concretan dos grupos de términos:

- Términos para cualquier modo o modos de transporte: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP.
- Términos para transporte marítimo y vías navegables interiores: FAS, FOB, CFR, y CIF.

Y la última versión que podemos encontrar es la del año 2020, donde no encontramos muchas modificaciones, sólo 2, la eliminación del Incoterm DAT y la agregación del Incoterm DPU (Entregada en el lugar de descarga). Esta revisión se centra principalmente en la seguridad en el movimiento de mercancías y en la necesidad de flexibilidad en la cobertura del seguro dependiendo de la naturaleza de la mercancía y transporte. También, en su conjunto esta revisión se ha centrado en mejorar, comprender y facilitar el buen uso. En esta versión también se dividen los Incoterms en dos grupos según el medio de transporte utilizado. Estos dos grupos son:

- Términos para cualquier modo o modos de transporte: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DDP y DPU.
- Términos para transporte marítimo y vías navegables interiores: FAS, FOB, CFR, y CIF.

Las actualizaciones tan frecuentes en el tiempo de los Incoterms son motivadas por el aumento de las operaciones a nivel mundial, la complejidad de éstas y las nuevas tecnologías.<sup>23</sup> Y tal como establece la Cámara de Comercio Internacional, deben ser actualizados con asiduidad por expertos en comercio internacional, para adaptarse a la transformación constante de las prácticas mercantiles, los tipos de mercancías, los medios de transporte y la normativa jurídica internacional. En los siguientes epígrafes explicaremos la versión de los Incoterms 2020 más detalladamente.

A continuación mostraremos un esquema de cómo los Incoterms han ido evolucionando conforme pasaban los años.



---

<sup>23</sup> CAVALLER VERGÉS, M. *“El valor jurídico de los Incoterms en el contrato de compraventa internacional de mercancías: ley aplicable y competencia judicial internacional”*, Barcelona, 2019, pp. 159-177.

1812

**FOB**  
**Cortes Británicas**

1895

**CIF**  
**Expansión Comercial**

1936

**CIF - FOB - FAS -**  
**C&F - Ex Ship - Ex**  
**Quay**

1953

**CIF - FOB - FAS -**  
**FOR/FOT - C&F - DCP -**  
**EXW Ex Ship - Ex Quay**

1967

**CIF - FOB - FAS -**  
**FOR/FOT - C&F -**  
**DCP - EXW Ex Ship -**  
**Ex Quay - DAF - DDP**

1976

**CIF - FOB - FAS -**  
**FOR/FOT - C&F - DCP -**  
**EXW Ex Ship - Ex Quay -**  
**DAF - DDP - FOB Airport**

1980

**EXW - FCR - FOR/FOT -**  
**FOB Airport - FAS - FOB**  
**- C&F - CIF FCP - FCIP -**  
**EXS - EQS - DAF - DDP**

1990

**EXW - FOB - FAS - FCR -**  
**CIF - CFR - CPT - CIP -**  
**DDP - DAF - DEQ - DES -**  
**DDU**

2000

**EXW - FCA - CPT - CIP**  
**- DAF - DDU - DDP -**  
**FAS - FOB - CFR - CIF -**  
**DES - DEQ**

2010

**EXW - FCA - CPT - CIP -**  
**DAT - DAP - DDP - FAS -**  
**FOB - CFR - CIF**

2020

**EXW - FCA - CPT - DPU**  
**- CIP - DAP - DDP - FAS**  
**- FOB - CFR - CIF**

### **3.3. Clasificación de los Incoterms 2020**

A continuación, vamos a analizar el importantísimo papel que juegan los INCOTERMS a la hora de la elaboración de un contrato internacional de compraventa, para así interpretar de una manera correcta las diversas modalidades de transporte, describiendo los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador, de una manera sencilla y clara, eliminando la posibilidad de cualquier error, malentendido o controversia entre ambas partes, para intentar evitar pérdidas de dinero y tiempo, e intentar no llegar al fondo del asunto que son los litigios jurídicos y acabar donde no se quiere, que son los Juzgados o Tribunales.

#### **3.3.1. Para cualquier modo de transporte**

Se trata de los Incoterms que pueden utilizarse con independencia de cuál sea el modo o modos de transporte (transporte multimodal), para cualquier contrato de compraventa internacional.

En primer lugar, hablamos de transporte multimodal cuando se combinan distintas fases ejecutadas por distintos medios, pero formalizado en un solo contrato de transporte del que se responsabiliza en su totalidad un operador de transporte multimodal, normalmente un transitario.

El contrato de transporte multimodal internacional no dispone de un marco jurídico único globalmente aceptado. Pueden ser de aplicación el Convenio de Ginebra, las reglas UNCTAD/CCI de y los clausulados de los documentos emitidos por transitarios, lo mencionado son reglas relativas a los documentos de transporte multitmodal. A nivel nacional no existe una norma aplicable, aunque la Ley 15/2009, que regula el contrato terrestre, le dedica un capítulo completo.

#### **EXW: Ex works / named place of delivery – En fábrica / lugar de entrega convenido**

Nos referimos al Incoterm EXW cuando el vendedor tiene la obligación de depositar y situar la mercancía en su fábrica, en sus instalaciones o en el lugar acordado entre comprador y vendedor. Este

Incoterm representa la mínima obligación y los mínimos riesgos respecto al transporte de la mercancía, ya que el vendedor no tiene que efectuar la carga ni despachar la mercancía en el vehículo puesto a disposición por parte del comprador. Por tanto, el comprador tiene que realizar todos los demás trámites y hacerse cargo de todos los riesgos, es decir, desde las instalaciones del vendedor hasta el lugar de destino final.

El lugar de entrega de la mercancía es la fábrica del vendedor o sus propias instalaciones. En caso de que el vendedor tenga varias instalaciones, el mismo vendedor deberá indicar en cuál de ellas se entregará la mercancía al comprador. Y si no se determina un lugar concreto, el vendedor podrá elegir entregarla en el que más le interese.

- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Por tanto, afirmamos que la obligación del vendedor es la de entregar la mercancía en alguno de sus establecimientos (fábrica, instalaciones), el vendedor también debe transmitir y comunicar al comprador que la mercancía está preparada en el lugar acordado. Respecto a los gastos que se derivan de la operación de compraventa internacional, las obligaciones del vendedor son muy escasas, ya que solo tiene la obligación de asumir los gastos de embalaje, empaquetado y marcado de la mercancía.

Por último, el vendedor solo está obligado a realizar los documentos relacionados con la operación de compraventa internacional, como la factura comercial o la lista de contenido. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador la información necesaria respecto a los documentos que necesite el comprador. En caso de que esta colaboración genere algún gasto para el vendedor, el comprador deberá abonarlos.

Si se utiliza este Incoterm, el riesgo de la carga y el riesgo del transporte son asumidos por el comprador. No se trata de una obligación, pero si que se recomienda que el comprador contrate un seguro que cubra estos riesgos.

- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

La obligación del comprador satisfacer el precio de la mercancía al vendedor, tendrá que recogerla y cargarla en el medio de transporte previsto. Además, el comprador se hace cargo de todos los gastos y realizar todos los trámites desde que la mercancía se entrega en las instalaciones del vendedor. Por último, el comprador debe obtener los documentos relacionados con la aduana, los documentos relacionados con la seguridad de la mercancía y los documentos de transporte, como por ejemplo; la carta de porte por carretera CMR, conocimiento de embarque aéreo AWB, carta de porte por ferrocarril CIM...<sup>24</sup>

EXW	VENDEDOR		COMPRADOR	
	COSTES	RIESGOS	COSTES	RIESGOS
EMBALAJE Y VERIFICACIÓN				
CARGA AL PRIMER TRANSPORTE				
PRIMER TRANSPORTE				
TRÁMITES DE EXPORTACIÓN				
CARGA EN TERMINAL DE ORIGEN				
FLETE				
DESCARGA EN TERMINAL DE DESTINO				
TRÁMITES DE IMPORTACIÓN				
TRANSPORTE AL DESTINO				
DESCARGA EN DESTINO				

**FCA: Free carrier / named place of delivery – Franco transportista / lugar de entrega convenido**

Este Incoterm establece que el vendedor debe entregar la mercancía y cargar esa propia mercancía al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. Es decir, la mercancía puede ser entregada en las instalaciones del vendedor o en una terminal de transportes, puerto o aeropuerto en el país de origen.

<sup>24</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”. Aranzadi, pp. 615-618

La entrega de la mercancía se produce cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del primer transportista en el país de salida. Hay que destacar, que si el comprador no le indica al vendedor un lugar concreto de entrega dentro de la zona establecida, entonces el vendedor puede elegir el lugar que más le convenga, y posteriormente el vendedor debe cargar la mercancía en el vehículo de la empresa transportista (primer medio de transporte) que ha designado el comprador.

- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Por un lado, el vendedor tiene la obligación de embalar, empaquetar y marcar la mercadería adecuadamente (preparar la mercadería según se haya establecido en el contrato de compraventa internacional). Posteriormente, el vendedor debe cargar la mercancía en el vehículo de la empresa transportista que ha designado el comprador (cargar la mercancía en el primer medio de transporte). Una vez hecho esto, tendrá que comunicar al comprador que la mercancía está entregada en el lugar convenido, si el comprador no indica al vendedor un lugar concreto de entrega dentro de la zona establecida, entonces el vendedor puede elegir el lugar que más le convenga. Y finalmente, el último compromiso del vendedor es aportar la documentación pertinente; factura y lista de bultos, y también deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento relacionado con la operación de compraventa internacional.

En el Incoterm FCA el lugar de transmisión del riesgo en el transporte de la mercancía coincide con el lugar de transmisión de gastos del vendedor al comprador.

- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Por otro lado, las obligaciones del comprador nos encontramos que tiene que recoger la mercancía en la fecha establecida y en el lugar acordado entre ambas partes y abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa. Tendrá que contratar el transporte desde el lugar de entrega hasta el destino final de la mercancía, y aunque el Incoterm no establece una obligación de contratar un seguro que cubra el riesgo de transporte, es aconsejable que el comprador lo contrate.

Además, el comprador tiene la obligación de obtener los documentos de transporte, y la de gestionar y asumir todos los costes que le ocasionen todas las operaciones de después de recibir la mercancía.<sup>25</sup>

FCA	VENDEDOR		COMPRADOR	
	COSTES	RIESGOS	COSTES	RIESGOS
EMBALAJE Y VERIFICACIÓN				
CARGA AL PRIMER TRANSPORTE				
PRIMER TRANSPORTE				
TRÁMITES DE EXPORTACIÓN				
CARGA EN TERMINAL DE ORIGEN				
FLETE				
DESCARGA EN TERMINAL DE DESTINO				
TRÁMITES DE IMPORTACIÓN				
TRANSPORTE AL DESTINO				
DESCARGA EN DESTINO				

**CPT: Carriage paid / named place of destination – Transporte pagado hasta / lugar de destino convenido**

El vendedor entrega la mercancía al porteador designado y contratado por él y además deberá pagar los costes de transporte hasta situar la mercancía en el lugar de destino acordado.

- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

En primer lugar, el vendedor debe cumplir con la obligación de entregar la mercancía al primer transportista correctamente embalada y empaquetada que él mismo ha contratado, y asume el gasto del transporte de la mercancía hasta el lugar de destino acordado. Destacando que el vendedor se hace cargo únicamente de los costes de la carga. Salvo pacto entre ambas partes, en este caso, no se incluye el coste de la descarga. Y este transportista ya lleva la mercancía hacia el lugar pactado.

<sup>25</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”. Aranzadi, pp. 618-621.

También otra obligación del vendedor es la de notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada al transportista y de informar al comprador de cómo y cuándo la recibirá.

El riesgo en el transporte de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador en el momento en que la mercancía ha sido entregada en custodia al transportista. Si el transporte implica varios transportistas hasta el lugar acordado, el riesgo se transfiere cuando la mercancía se entrega al primer transportista. Este Incoterm no obliga a contratar un seguro que cubra el riesgo de transporte, pero es aconsejable que el vendedor o comprador lo contraten.

Y por último, el vendedor está obligado a realizar los siguientes documentos: factura comercial con la factura, lista de contenido y cualquier otro documento relacionado con la operación de compraventa internacional.

- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Por otro lado, el comprador está obligado a abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa y de recoger la mercancía que le entrega el transportista en el lugar de destino, siempre que el vendedor se lo notifique adecuadamente.

Deberá así mismo obtener los documentos de transporte, ya que debe contratar el transporte desde el lugar de entrega hasta el destino final de la mercancía, y por tanto, gestionar y asumir todos los costes de las operaciones que forman parte de la cadena logística posteriores a la recepción de la mercancía.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”. Aranzadi, pp. 621-624.

CPT	VENDEDOR		COMPRADOR	
	COSTES	RIESGOS	COSTES	RIESGOS
EMBALAJE Y VERIFICACIÓN				
CARGA AL PRIMER TRANSPORTE				
PRIMER TRANSPORTE				
TRÁMITES DE EXPORTACIÓN				
CARGA EN TERMINAL DE ORIGEN				
FLETE				
DESCARGA EN TERMINAL DE DESTINO				
TRÁMITES DE IMPORTACIÓN				
TRANSPORTE AL DESTINO				
DESCARGA EN DESTINO				

**CIP: Carriage and insurance paid to / named place of destination – Transporte y seguro pagados hasta / lugar de destino convenido.**

En este tipo de Incoterm, el vendedor tiene las mismas obligaciones que en el Incoterm anterior “CPT”, pero además de encargarse del transporte, el vendedor debe asumir la contratación de un seguro que cubra los riesgos de ese transporte. El Incoterm CIP obliga al vendedor a contratar una póliza de seguro a nombre del comprador con cobertura mínima, es decir, póliza según “Cláusula C” del Institute Cargo Clauses. La mercancía tiene que estar asegurada desde el momento en que el vendedor la entrega al transportista hasta el lugar de destino donde el vendedor ha contratado el transporte.

- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

La primera obligación del vendedor es preparar la mercancía según se haya fijado en el contrato de compraventa, embalarla y empaquetarla debidamente, y el vendedor debe poner la mercancía a disposición del porteador contratado por él mismo y entregarla al lugar concreto (el vendedor puede elegir el que más le convenga).

Como hemos mencionado anteriormente el propio vendedor debe contratar y asumir el transporte y hasta el lugar de destino acordado (generalmente una terminal portuaria o terrestre), y también debe contratar y asumir el seguro para cubrir los riesgos de la mercancía respecto al transporte. Además, el vendedor debe notificar adecuadamente al comprador acerca de la mercadería.

El riesgo en el transporte de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador en el momento en que la mercancía ha sido entregada en custodia al transportista (primer transportista). Si el transporte implica varios transportistas hasta el lugar acordado, el riesgo se transfiere cuando la mercancía se entrega al primer transportista.

Y por último el vendedor, tiene que aportar la documentación pertinente, es decir, factura y lista de bultos. También, el vendedor deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía, y si fuese necesario proporcionar al comprador la información y la ayuda necesaria para realizar los trámites que requiera el propio comprador.

- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

En cambio, el comprador está obligado a abonar el precio de la mercancía acordado el contrato de compraventa, y de recibir esa mercancía por parte de la empresa transportista contratada por el vendedor en el lugar de destino pactado.

Y por último deberá asumir y pagar los costes de la descarga de la mercancía en el lugar de destino, encargarse y pagar todos los costes desde dicha descarga hasta el país de destino.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”. Aranzadi, pp. 624-627.

CIP	VENDEDOR		COMPRADOR	
	COSTES	RIESGOS	COSTES	RIESGOS
EMBALAJE Y VERIFICACIÓN				
CARGA AL PRIMER TRANSPORTE				
PRIMER TRANSPORTE				
TRÁMITES DE EXPORTACIÓN				
CARGA EN TERMINAL DE ORIGEN				
FLETE				
DESCARGA EN TERMINAL DE DESTINO				
TRÁMITES DE IMPORTACIÓN				
TRANSPORTE AL DESTINO				
DESCARGA EN DESTINO				

**¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE EL INCOTERM CPT Y CIP?** En ambos casos el vendedor se encarga de entregar la mercancía al primer transportista, que el propio vendedor ha contratado. Pero en el Incoterm CIP además de hacer lo anteriormente explicado deberá contratar un seguro que cubra los riesgos durante el transporte, en cambio en el Incoterm CPT no deberá contratar ninguno tipo de seguro.

Incoterm CPT → NO hay seguro. (Por parte del vendedor)

Incoterm CIP → SI hay seguro. (Por parte el vendedor)

### **DPU: Delivered at place unloaded – Entregada en lugar descargada**

Este Incoterm ha sido el único Incoterm que se ha introducido en última versión, en sustitución del Incoterm DAT que apareció en la versión 2010. Se trata de un cambio que no implica muchas variaciones. Podemos señalar que este Incoterm es igual que el Incoterm DAP, con una diferencia, dado que el Incoterm DPU la parte vendedora asume un costo y un riesgo más, consistente en la descarga de la mercancía en el lugar de destino designado.

- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

En este caso, el vendedor está obligado al correspondiente embalaje, verificación y marcado de la mercancía. Luego, el propio vendedor tendrá que cargar la mercancía y entregarla en el lugar pactado entre ambas partes. Además, el propio vendedor deberá descargar la mercancía, por tanto, deberá contratar y pagar el transporte hasta el lugar de destino designado (incluyendo la descarga). Ésta última obligación del vendedor mencionada, es la principal diferencia entre en el Incoterm DAP y DPU.

También, encontramos otras obligaciones que asume la parte vendedora. Como avisar a la parte compradora de que puede recibir la mercancía y la de suministrar la factura comercial y el resto de la documentación acordada en el contrato de compraventa.

Por otra parte, la parte vendedora asume todos los riesgos hasta que descarga la mercancía en el lugar acordado, y una vez se ha descargado la mercancía se transfieren los riesgos a la parte compradora. Este Incoterm no obliga a las partes a contratar un seguro que cubra el riesgo de transporte, pero es aconsejable que el vendedor lo contrate.

- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

El comprador debe pagar el precio de la mercancía conforme se hay pactado en el contrato de compraventa, contratar el transporte desde el lugar de destino hasta las instalaciones del comprador, lo que conlleva asumir los gastos y riesgos desde que la mercancía se haya descargado por la parte vendedora.

Y por último, el comprador tendrá que descargar la mercancía en sus propias instalaciones, y aportar la documentación pertinente.<sup>28 29</sup>

---

<sup>28</sup> PRADOS GÓMEZ, M. “Incidencia en la contratación transnacional de los International Commercial Terms. Especial referencia a los Incoterms 2020”, pp.20-22.

DPU	VENDEDOR		COMPRADOR	
	COSTES	RIESGOS	COSTES	RIESGOS
EMBALAJE Y VERIFICACIÓN				
CARGA AL PRIMER TRANSPORTE				
PRIMER TRANSPORTE				
TRÁMITES DE EXPORTACIÓN				
CARGA EN TERMINAL DE ORIGEN				
FLETE				
DESCARGA EN TERMINAL DE DESTINO				
TRÁMITES DE IMPORTACIÓN				
TRANSPORTE AL DESTINO				
DESCARGA EN DESTINO				

¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE EL INCOTERM CPT y el DPU? Estos dos últimos términos pueden llegar a confundirse. Así que, la principal diferencia entre estas dos cláusulas son que, en el Incoterm CPT el vendedor **NO** se encarga de **DESCARGAR** la mercancía. Mientras que en el Incoterm DPU el vendedor **SI** se encarga de **DESCARGAR** la mercancía en el lugar de destino convenido.

Incoterm CPT → EL vendedor no descarga la mercancía. (Del primer medio de transporte)

Incoterm DPU → El vendedor descarga la mercancía. (Del primer medio de transporte)

**DAP: Delivery at place / named place of destination – Entregado en lugar / lugar de destino convenido**

En este tipo de Incoterm, el vendedor debe entregar la mercancía en un lugar concreto, en el país de destino acordado entre ambas partes, sin descargar y sin despachar para la importación. Esto conlleva más obligaciones para el vendedor como los costes aduaneros. Aunque este Incoterm se

<sup>29</sup> RAMÍREZ PADRÓN, A. “La aplicación de los Incoterms 2020 en el comercio internacional”, RVDIM, Nro. 5, 2020, p. 498

utiliza más entre los países que forman parte de la zona económica de la Unión Europea, ya que estos países no tienen que realizar trámites aduaneros ni de exportación ni de importación.

- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

El vendedor está obligado a poner a disposición del comprador la mercancía en el lugar establecido. Para eso, deberá embalarla, empaquetarla y preparar la mercancía correctamente según se haya fijado en el contrato de compraventa internacional. El lugar de entrega de la mercancía es el lugar de destino acordado, generalmente las instalaciones del comprador. En caso de que no se haya establecido un lugar de entrega concreto, el vendedor puede elegir el que más le convenga.

Otra obligación del vendedor es notificar al comprador para que pueda proceder a la recepción de la mercancía. Por último, el vendedor deberá contratar y asumir el transporte hasta el lugar de destino acordado, y si procede, incluir los costes de manipulación, tasas, recargos o inspecciones en la terminal de entrada al país de la empresa compradora. Y finalmente, aportar la documentación necesaria.

El riesgo en el transporte de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador en el momento en que la mercancía se pone a disposición del comprador preparada para la descarga en el lugar de destino convenido. Así el comprador asume el riesgo de la descarga. Este Incoterm no obliga a las partes a contratar un seguro que cubra el riesgo de transporte, pero es aconsejable que el vendedor lo contrate.

- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Las obligaciones principales del comprador es la de abonar la cantidad pactada por la mercancía y obviamente, tiene la obligación de recoger la mercancía que le entrega el transportista, la

de asumir todos los gastos y riesgos desde que la mercancía se haya establecido conforme a lo establecido en el contrato de compraventa.

Y, por último, deberá realizar el despacho de importación, realizando las gestiones, la tramitación documental y el pago de los impuestos que exijan.<sup>30</sup>

DAP	VENDEDOR		COMPRADOR	
	COSTES	RIESGOS	COSTES	RIESGOS
EMBALAJE Y VERIFICACIÓN				
CARGA AL PRIMER TRANSPORTE				
PRIMER TRANSPORTE				
TRÁMITES DE EXPORTACIÓN				
CARGA EN TERMINAL DE ORIGEN				
FLETE				
DESCARGA EN TERMINAL DE DESTINO				
TRÁMITES DE IMPORTACIÓN				
TRANSPORTE AL DESTINO				
DESCARGA EN DESTINO				

**DDP: Delivery duty paid / named place of destination – Entregado derechos pagados / lugar de destino convenido.**

Este Incoterm consiste que el vendedor debe entregar la mercancía en el lugar de destino convenido, poniéndola a disposición de la parte compradora sobre los medios de transporte sin descargar y despachada para la importación.

- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

<sup>30</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”. Aranzadi, pp. 630-632.

El vendedor debe preparar la mercancía según se haya fijado en el contrato de compraventa, embalarla y empaquetarla adecuadamente, y posteriormente el vendedor tendrá que notificar al debidamente al comprador acerca de la llegada de la mercancía.

El riesgo en el transporte de la mercancía se transmite del vendedor al comprador cuando la mercancía se ha puesto a disposición del comprador preparada para la descarga en el lugar de destino, y la parte vendedora ha de soportar todos los costos y riesgos del transporte hasta posicionar la mercancía en dicho lugar y sobre el vehículo de transporte a la llegada. Este Incoterm no obliga a las partes a contratar un seguro que cubra el riesgo del transporte, pero es aconsejable que el vendedor lo contrate.

Por último, el vendedor deberá contratar y asumir el transporte hasta el lugar de destino acordado, y aportar la documentación exigida.

- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

El comprador tiene la obligación de recoger la mercancía que le entrega el transportista, contratado por el vendedor y descargarla del vehículo que la ha transportada a su llegada, y obviamente, deberá abonar el precio de la mercancía que acordado en el contrato de compraventa.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”. Aranzadi, pp. 632-635.

DDP			COMPRADOR	
			COSTES	RIESGOS
EMBALAJE Y VERIFICACIÓN				
CARGA AL PRIMER TRANSPORTE				
PRIMER TRANSPORTE				
TRÁMITES DE EXPORTACIÓN				
CARGA EN TERMINAL DE ORIGEN				
FLETE				
DESCARGA EN TERMINAL DE DESTINO				
TRÁMITES DE IMPORTACIÓN				
TRANSPORTE AL DESTINO				
DESCARGA EN DESTINO				

**¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE EL INCOTERM DAP Y EL DDP?** Son muy similares los dos Incoterms, sólo encontramos una pequeña diferencia. En el Incoterm DAP el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en el lugar de destino convenido sin descargar y SIN DESPACHAR para la importación, Sin embargo, en el Incoterm DDP el vendedor tiene la misma obligación pero añadiendo una cosa más, es decir, pone la mercancía a disposición del comprador en el lugar de destino convenido sin descargar y DESPACHADA para la importación.

Incoterm DPA → El vendedor NO se encarga del DESPACHO DE IMPORTACIÓN.  
 Incoterm DDP → El vendedor SI se encarga del DESPACHO DE IMPORTACIÓN.

EXW (Ex works)	En fábrica
FCA (Free carrier)	Franco porteador
CPT (Carriage paid to)	Transporte pagado hasta
CIP (Carriage and insurance paid to)	Transporte y seguro pagados hasta
DAP (Delivered at place)	Entregada en lugar
DPU (Delivered at place unloaded)	Entregada en lugar descargada
DDP (Delivered duty paid)	Entregada derechos pagados

### 3.3.2. Para el transporte marítimo y fluvial

Este segundo grupo de Incoterms que establece la Cámara de Comercio Internacional, deben utilizarse exclusivamente cuando el tipo de transporte es marítimo o por vías navegables interiores. Los términos de este grupo pueden utilizarse cuando el lugar de entrega y el lugar al que se transportan la mercancía sean puertos. Concretamente, la entrega al transportista se realiza al costado o bordo del buque.

La Cámara de Comercio Internacional en la última reforma realizada ha querido dejar claro, que este grupo de términos resulta inapropiado cuando la mercancía viaja en contenedor, ya que en este caso el vendedor pone la mercancía en manos del transportista en una terminal y no al costado o al bordo del buque. Además la utilización de contenedores en el transporte de la mercancía implica el uso de más de un modo de transporte (camión, barco). Se trata de un mal uso de estos términos cuando la mercancía se envía en contenedor.

Este grupo de Incoterms para transporte marítimo y vías navegables lo integran los siguientes términos: FAS, FOB, CFR Y CIF.

**FAS: Free alongside ship /named port of shipment – Franco al costado del buque / puerto de embarque convenido.**

En este Incoterm el vendedor debe entregar la mercancía al costado del buque, al alcance de los medios de manipulación de la carga en el muelle del puerto de embarque designado por el comprador. El vendedor debe entregar la mercancía depositándola a un costado del buque elegido por la parte compradora (puede ser un muelle, barco....)

Significa que el vendedor entrega la mercancía al comprador cuando la mercancía se deposita al costado del buque (puede ser en un muelle, barco, barcaza...) designado por el comprador en el puerto de embarque designado.

- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

El vendedor deberá preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente, y éste tendrá que transportar la mercancía hasta entregarla al costado del buque en el puerto de embarque designado. A su vez, el vendedor deberá notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada en el lugar de embarque.

Por otro lado, la transmisión del riesgo en el transporte de la mercancía del vendedor al comprador se produce cuando la mercancía se coloca al lado del buque o al alcance de los medios de manipulación de la carga. Aunque el Incoterm no establece una obligación de contratar un seguro que cubra estos riesgos, es aconsejable que el comprador lo contrate. También, el vendedor debe aportar la documentación conveniente, concretamente, la factura comercial y el “packing list” y cualquier otro documento comercial relacionado con la operación de compraventa internacional.

- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Sus obligaciones principales son las de pagar el precio acordado, y la de proceder a recibir la mercancía y asumir los costes y riesgos desde el momento de la entrega por parte del vendedor al costado del buque en el puerto de embarque designado. En definitiva, el comprador deberá contratar y asumir el coste de las operaciones de carga en el puerto de embarque hasta el lugar de destino final.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> <sup>32</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”. Aranzadi, pp. 635-639.

FAS	VENDEDOR		COMPRADOR	
	COSTES	RIESGOS	COSTES	RIESGOS
EMBALAJE Y VERIFICACIÓN				
CARGA AL PRIMER TRANSPORTE				
PRIMER TRANSPORTE				
TRÁMITES DE EXPORTACIÓN				
CARGA EN TERMINAL DE ORIGEN				
FLETE				
DESCARGA EN TERMINAL DE DESTINO				
TRÁMITES DE IMPORTACIÓN				
TRANSPORTE AL DESTINO				
DESCARGA EN DESTINO				

**FOB: Free on board / named port of shipment – Franco a bordo / puerto de embarque convenido**

Significa que el vendedor entrega la mercancía cuando se sitúa a bordo del buque en el puerto de embarque designado por el comprador. El comprador corre con los costes y riesgos desde ese momento. En comparación con el FAS, el vendedor debe además contratar y pagar el coste de la carga de la mercancía sobre el buque en el puerto de embarque.

- OBLIGACIONES VENDEDOR

El vendedor tendrá las mismas obligaciones que el Incoterm anterior “FAS”, incluyendo que el propio vendedor tendrá la obligación de subir a bordo del buque la mercancía y deberá sumir los costes y riesgos de la propia carga.

El riesgo en el transporte de la mercancía se transmite del vendedor al comprador cuando la mercancía se ha cargado a bordo del buque en el puerto de embarque. Y aunque el Incoterm no establece la obligación de contratar un seguro que cubra el riesgo de transporte, es aconsejable que el comprador lo contrate.

- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Sencillamente, son las mismas obligaciones que en el Incoterm anterior, es decir, abonar el precio de la mercancía establecido, recibir la mercancía, contratar el transporte marítimo, asumir los costes y riesgos desde el momento de la entrega por parte del vendedor a bordo del buque en el puerto de embarque designado hasta el lugar de destino final de la mercancía.<sup>33</sup>

FOB	VENDEDOR		COMPRADOR	
	COSTES	RIESGOS	COSTES	RIESGOS
EMBALAJE Y VERIFICACIÓN				
CARGA AL PRIMER TRANSPORTE				
PRIMER TRANSPORTE				
TRÁMITES DE EXPORTACIÓN				
CARGA EN TERMINAL DE ORIGEN				
FLETE				
DESCARGA EN TERMINAL DE DESTINO				
TRÁMITES DE IMPORTACIÓN				
TRANSPORTE AL DESTINO				
DESCARGA EN DESTINO				

**¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE EL INCOTERM FAS Y EL INCOTERM FOB?** Entre estos 2 Incoterms la diferencia la encontramos en que en el Incoterms FAS la obligación del vendedor es la de entregar la mercancía al costado del buque **SIN CARGARLA** en el propio buque (de cargar la mercancía se encarga el comprador). Y por otro lado, el Incoterm FOB el vendedor tiene la obligación de colocar la mercancía a bordo del buque, es decir, se encarga de **CARGAR** la mercancía a bordo del buque.  
 Incoterm FAS → El vendedor **NO CARGA** la mercancía a bordo del buque.  
 Incoterm FOB → El vendedor **SI CARGA** la mercancía a bordo del buque.

**CFR: Cost and freight / named port of destination – Coste y flete / puerto de destino  
 convenido**

<sup>33</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”. Aranzadi, pp. 639-641.

Establece que el vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de salida, contrata el transporte y paga el flete hasta el puerto de llegada. Se transmite el riesgo sobre la mercancía al comprador cuando ésta se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque.

- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Las obligaciones del vendedor en este caso serían la de preparar la mercancía según se haya fijado en el contrato de compraventa, embalarla correctamente y marcar el embalaje. También, deberá contratar y asumir el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino que se haya asignado, por tanto, en el Incoterm CFR el vendedor tiene la obligación de contratar el transporte marítimo desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino. Además, el vendedor notificará al comprador que la mercancía de ha sido entregada para su transporte e informarle de cuándo está prevista su llegada al puerto de destino. Así como, la de proporcionar al comprador la información y la ayuda necesarias para realizar los trámites del despacho de la importación en el país de llegada.

El riesgo en el transporte de la mercancía se trasmite del vendedor al comprador cuando la mercancía se ha cargado a bordo del buque en el puerto de embarque elegido por el vendedor, y el riesgo se traslada cuando la mercancía se ha cargado a bordo del buque designado por el vendedor en el puerto de salida. Se aconseja que el vendedor o el comprador contraten un seguro que cubra el riesgo de transporte.

- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

En cuanto a las obligaciones del comprador tiene la de abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa, tiene que recoger la mercancía que le entrega el transportista contratado por el vendedor en el puerto de destino. Y por último, encargarse y asumir

los costes en destino, incluyendo el coste de la descarga en el puerto, y del transporte hasta sus instalaciones.<sup>34</sup>

CFR	VENDEDOR		COMPRADOR	
	COSTES	RIESGOS	COSTES	RIESGOS
EMBALAJE Y VERIFICACIÓN				
CARGA AL PRIMER TRANSPORTE				
PRIMER TRANSPORTE				
TRÁMITES DE EXPORTACIÓN				
CARGA EN TERMINAL DE ORIGEN				
FLETE				
DESCARGA EN TERMINAL DE DESTINO				
TRÁMITES DE IMPORTACIÓN				
TRANSPORTE AL DESTINO				
DESCARGA EN DESTINO				

**CFI: Cost, insurance and freight / named port of destination – Coste, seguro y flete / puerto de destino convenido**

Implica para el vendedor las mismas obligaciones que CFR, pero además debe contratar un seguro que cubra los riesgos del transporte, ya que el vendedor entrega en el puerto de embarque una vez que la mercancía está embarcada a bordo del buque.

- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Las obligaciones del vendedor en este caso serían la de preparar la mercancía según se haya fijado en el contrato de compraventa, embalarla correctamente y marcar el embalaje. También, deberá contratar y asumir el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino que se haya asignado, por tanto, en el Incoterm CFR el vendedor tiene la obligación de contratar el transporte marítimo desde el

<sup>34</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”. Aranzadi, pp. 641-644.

puerto de embarque hasta el puerto de destino, con su seguro correspondiente hasta el puerto de llegada, es decir, póliza según “Cláusula C” del Institute Cargo Clauses. Además, el vendedor notificará al comprador que la mercancía de ha sido entregada para su transporte e informarle de cuándo está prevista su llegada al puerto de destino. Así como, la de proporcionar al comprador la información y la ayuda necesarias para realizar los trámites del despacho de la importación en el país de llegada.

El riesgo en el transporte de la mercancía se transmite del vendedor al comprador cuando la mercancía se ha cargado a bordo del buque en el puerto de embarque elegido por el vendedor.

- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

En cuanto a las obligaciones del comprador tiene la de abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa, tiene que recoger la mercancía que le entrega el transportista contratado por el vendedor en el puerto de destino. Y por último, encargarse y asumir los costes en destino, incluyendo el coste de la descarga en el puerto, y del transporte hasta sus instalaciones.<sup>35</sup>

CIF	VENDEDOR		COMPRADOR	
	COSTES	RIESGOS	COSTES	RIESGOS
EMBALAJE Y VERIFICACIÓN				
CARGA AL PRIMER TRANSPORTE				
PRIMER TRANSPORTE				
TRÁMITES DE EXPORTACIÓN				
CARGA EN TERMINAL DE ORIGEN				
FLETE				
DESCARGA EN TERMINAL DE DESTINO				
TRÁMITES DE IMPORTACIÓN				
TRANSPORTE AL DESTINO				
DESCARGA EN DESTINO				

<sup>35</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. “Comercio Exterior”. Aranzadi, pp. 644-647.

**¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE EL INCOTERM CFR Y EL CIF?** El vendedor en ambos Incoterms prepara, carga y transporta la mercancía por vía marítima, hasta que la mercancía llega hasta el puerto de llegada. Sólo que en el Incoterm CFR el vendedor no paga seguro para que cubra los riesgos del transporte (los asume el comprador), y en el Incoterm CIF el vendedor paga ese seguro.

Incoterm CFR → El vendedor NO paga seguro.

Incoterm CIF → El vendedor SI paga seguro.

FAS (Free alongside ship)	Franco al costado del buque
FOB (Free on board)	Franco a bordo
CFR (Cost and freight)	Coste y flete
CIF (Cost, insurance and freight)	Coste, seguro y flete

### 3.4. Principales novedades de la versión de Incoterms 2020 respecto a la versión de 2010

Recordemos que los Incoterms son términos de comercio internacional y, por ello, están en continua evolución, actualización y modificación, para adaptarse a las diversas situaciones y necesidades que van surgiendo, o bien para simplificar su uso actual. Y dado que no se actualizaban desde 2010, ya tocaba actualización.

La Cámara de Comercio Internacional oficializó los cambios en los Incoterms que entraron en vigor el 1 de enero de 2020. Con esta reforma el principal objetivo es el de mantenerlos actualizados acordes con las prácticas y actividades comerciales internacionales más recientes y que más se usan en la actualidad. En la última actualización en el año 2020, pudimos ver numerosas novedades entre las que podemos destacar:

1. El Incoterm DAT (Delivered At Terminal, Entregado en terminal) dejó de existir.
2. Aparece el Incoterm DPU (Delivered at Place Unloaded; Entregado en el lugar descargado), es decir, entrega y descarga de la mercancía en un lugar acordado.

Por otro lado, tenemos algunas modificaciones y cambios en Incoterms existentes como:

a) En el Incoterm FCA (Free Carrier; Libre transportista), permitirá que los conocimientos de embarque puedan emitirse después de cargar la mercancía. Además, tanto este, como el nuevo DPU, permitirán que el transporte se puede realizar por cuenta propia, en vez de a través de un tercer.

b) En el Incoterm CIF (Cost, Insurance and Freight; Coste, seguro y flete) establece nuevo nivel de cobertura mínima del seguro para las mercancías comenzando a utilizar la cláusula ICC (A), aunque estos pueden continuar negociándose.

c) Se prescindirá del agrupamiento actual de los Incoterms (grupo E, F, C, D) y se simplificará en dos grandes grupos:

- Transporte multimodal: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP.

- Transporte marítimo: FAS, FOB, CFR, CIF, CPT y CIP.

d) Los exportadores e importadores ahora deben proporcionar toda la información posible sobre los procedimientos y problemas de seguridad que pudieran producirse.

e) Obligatoriedad de pasaje de las mercancías para exportadores.<sup>36</sup>

La Cámara de Comercio Internacional realizó la primera edición de los Incoterms en el año 1936. Y posteriormente se han llevado a cabo actualizaciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980,1990, 2000 y 2010 hasta llegar a la última actualización en el año 2020.

Los Incoterms constituyen una normativa de derecho privado y esta normativa no está amparada por las legislaciones de los países ni por ninguna norma jurídica supranacional. Por tanto, los Incoterms no tienen fuerza de ley y su uso no es obligado, sino que son las partes del contrato de compraventa internacional las que deciden si los utilizan.

---

<sup>36</sup> MARTÍN CASTRO, M<sup>a</sup> P. “La nueva versión INCOTERMS 2020 de la Revista de Estudios Jurídicos y Criminológicos”, UCA, Cádiz, 2020, n° 1, pp. 147-151.

Los Incoterms afectan a todas las fases de la compraventa internacional: fase de negociación y contratación y fase operativa (gestión del transporte y del seguro, gestión de los trámites de exportación / importación y preparación de la documentación relacionada con la compraventa internacional).<sup>37</sup>

En conclusión, los Incoterms son muy importantes porque tienen mucho protagonismo en los contratos de compraventa internacionales, ya sean tanto para las partes (vendedor y comprador), como para el resto de participantes (transportistas, compañías de seguro, aduanas, bancos...) ya que permiten concretar los aspectos más importantes en este tipo de operaciones.

Por este motivo, los Incoterms reciben una actualización, por parte de la Cámara Internacional de Comercio, cada 10 años, siendo el comienzo de cada década el año en que se actualizan los términos, pudiendo modificarse o eliminarse los existentes, así como añadir otros nuevos.

### **3.5. Factores relacionados con el uso de los Incoterms en España.**

Varios autores destacan y coinciden que existe un desconocimiento generalizado del uso de los Incoterms, lo que genera un mal uso de los mismos. El error más grave que cometen las empresas respecto a los Incoterms, es que los cuatro Incoterms exclusivamente marítimos son también utilizados en exportaciones realizadas por un medio de transporte distinto al marítimo, lo que genera riesgos y consecuencias innecesarias y perjudiciales tanto para el vendedor como para el comprador. Stapleton, Pande y O'Brien (2014) advierten que, si bien los Incoterms son una herramienta eficaz de cara a la gestión de riesgos cuando se utilizan de forma adecuada, su mal uso, que no es insuficiente, se traduce en la asunción de riesgos innecesarios, con consecuencias que muchos desconocen.<sup>38</sup>

A su vez, Velasco (2019) insiste en que los Incoterms los utilizan mal porque la práctica habitual es incorrecta, y asegura que para que los Incoterms se utilicen correctamente, incluso para las

---

<sup>37</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A. "Comercio Exterior". Aranzadi, pp. 608-609.

<sup>38</sup> STAPLETON, M., PANDE, V. & O'BRIEN, D. "CHOOSING THE RIGHT Incoterm and why it matters to maritime shippers". Journal of Transportation Law, Logistics & Policy, pp. 227-248.

empresas que los están utilizando ya, es necesaria una formación correcta.<sup>39</sup> Por último, García (2017) asevera, en base a su más de veinticinco años de experiencia, que el 95% de las empresas utilizan mal los Incoterms, y asumen por la práctica de la costumbre una serie de errores que normalmente se traducen en costes inesperados.<sup>40</sup>

Un ejemplo dramático fue el originado por el tsunami japonés de 2011 que destruyó la terminal de contenedores de Sendai. Cientos de envíos en espera de despacho fueron dañados y los exportadores, que operaron bajo el Incoterms FOB sin conocer el alcance y la responsabilidad de este último, tuvieron que hacerse responsables de las pérdidas, pudiendo evitar esta situación de haber utilizado los Incoterms CIP o CIF.<sup>41</sup>

En cuanto a los factores que influyen en la elección de un determinado Incoterm para una determinada operación, de acuerdo con Hien, Laporte y Roy (2009), son tres los factores determinantes: 1) la experiencia internacional de la empresa y de sus agentes; 2) el poder negociador de los clientes; y 3) la intensidad competitiva en el país de destino.<sup>42</sup>

En marzo de 2023 las exportaciones españolas alcanzaron los 38.935,7 millones de euros, un 17,7% más que en el mismo mes del año anterior. Las exportaciones de productos no energéticos (35.933,4 millones de euros) aumentaron un 20,7 % interanual, mientras que las exportaciones de productos energéticos (2.999,3 millones de euros) descendieron un 9,8% interanual.

Los principales sectores, en términos de peso sobre las exportaciones totales, fueron: productos químicos (sus exportaciones representaron el 18,9% del total y aumentaron un 11,4% interanual), bienes de equipo (18,3% del total y crecieron un 27,2% interanual), alimentación, bebidas

---

<sup>39</sup> VELASCO, N. “Transporte para exportación, una de las clases para el éxito”. (E. Castillo, Entrevistador). Madrid, 2019.

<sup>40</sup> GARCÍA NOVALES, V. “Usar bien los INCOTERMS evita costes inesperados. (A/v Asesores, Entrevistador).

<sup>41</sup> IBARRA MENDOZA, J.L. y SUÁREZ ORTEGA, S.M. “El uso de los INCOTERMS en las exportaciones españolas”, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España, p.3.

<sup>42</sup> HIEN, N. LAPORTE, G., & ROY, J. “Business environment factors, incoterms selection and export performance”, Operations and Supply Chain Management, Canada, 2009, Vol. 2, pp. 63-78

y tabaco (17,0% del total y subieron un 22,3% interanual) y sector automóvil (14,1% del total y se incrementaron un 54,6% interanual).<sup>43</sup>

#### Comercio exterior: desglose por sectores (marzo 2023)

Sector	EXPORTACIONES		
	% total	tva (%)	contrib.*
<b>Alimentación, bebidas y tabaco</b>	17,0	22,3	3,6
<b>Productos energéticos</b>	7,7	-9,8	-1,0
<b>Materias primas</b>	2,5	15,2	0,4
<b>Semimanufacturas no químicas</b>	9,8	5,2	0,6
<b>Productos químicos</b>	18,9	11,4	2,3
<b>Bienes de equipo</b>	18,3	27,2	4,6
<b>Sector automóvil</b>	14,1	54,6	5,9
<b>Bienes de consumo duradero</b>	1,5	28,4	0,4
<b>Manufacturas de consumo</b>	8,2	8,6	0,8
<b>Otras mercancías</b>	1,9	6,3	0,1
<b>TOTAL COMERCIO DECLARADO</b>	<b>100,0</b>	<b>17,7</b>	<b>17,7</b>

Por último, se realizó un estudio exploratorio para conocer en qué medida el uso de los Incoterms en la exportación en España en el período 2012-2016 dependiendo de determinados factores de cada provincia. Para ello crearon una serie de variables dependientes, relativas al uso en cada provincia de los Incoterms más comunes (EXW, FOB y CIF), y las relacionaron con una serie de variables explicativas relativas tanto a factores propios de la provincia, como al destino de las exportaciones de cada una de ellas. Las variables explicativas seleccionadas fueron las siguientes:

- Exportación media por empresa en el período analizado (2007-2011).

<sup>43</sup> Fuente: Informe Mensual de Comercio Exterior, Gobierno de España, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Marzo, 2023, pp. 11-15.

- Peso de las exportaciones sobre la economía, a través del porcentaje que representan las exportaciones sobre el PIB de la provincia (período 2007 – 2011).
- Peso de las exportaciones a cada continente (África, América, Asia, Europa y Oceanía), a través del porcentaje exportado a cada destino en el período analizado 2012-2016.

**Exportaciones de España en el período 2012-2016 según Incoterm utilizado y por grupo de Incoterm  
(en millones de euros)**

	Todos los transportes	% todos los transportes	Sólo marítimo	Diferencia	% error
EXW	294.562,05	25,09	78.760,58		
<b>SUBTOTAL GRUPO E</b>	<b>294.562,05</b>	<b>25,09</b>	<b>78.760,58</b>		
FAS	3.178,17	0,27	2.917,84	260,3	8,19
FCA	89.599,41	7,29	18.999,13		
FOB	186.313,18	15,89	121.054,08	65.259,10	35,03
<b>SUBTOTAL GRUPO F</b>	<b>279.090,76</b>	<b>23,45</b>	<b>32.971,05</b>		
CFR	63.955,82	5,45	52.738,46	11.217,36	17,54
CIF	154.174,98	13,13	81.813,96	72.361,02	46,93
CIP	151.737,82	12,93	15.855,68		
CPT	99.262,26	8,46	9.398,71		
<b>SUBTOTAL GRUPO C</b>	<b>469.130,88</b>	<b>39,97</b>	<b>159.806,81</b>		
DDP	55.758,71	4,75	7.442,29		
DAP	69.897,45	5,96	17.058,65		
DAT	5.513,97	0,47	3.216,39		
<b>SUBTOTAL GRUPO D</b>	<b>131.170,13</b>	<b>11,18</b>	<b>27.717,33</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>1.173.953,82</b>	<b>100</b>	<b>392.217,57</b>		

A pesar de la desaparición de un Incoterm y la aparición de un Incoterm nuevo, si observamos la tabla, los cuatro Incoterms exclusivamente marítimos son también utilizados en exportaciones realizadas por medios de transporte distintos al marítimo. Destaca el porcentaje de error para el caso del FOB y del CIF, 35 y 47%, respectivamente. Estos resultados ponen de manifiesto que el uso de los Incoterms no es siempre ella adecuado, como explicábamos antes. Estos errores de uso podrían

conllevar la pérdida de la mercancía en caso de accidente, ya que las aseguradoras se agarrarían al hecho de que no concuerda el Incoterm elegido en la operación con las modalidades de transporte utilizadas para no indemnizar por dicha pérdida.

Realizaron este estudio ya que cabría esperar que provincias con mayor exportación media por empresa o provincias con mayor peso de sus exportaciones sobre el PIB usen Incoterms que supongan mayores obligaciones para el vendedor, lo que posibilitaría un mayor control de la cadena logística en la exportación. También, es de esperar que provincias cuyas exportaciones se dirigen en mayor proporción a mercados más lejanos, económica, geográficamente y culturalmente, utilicen Incoterms que implique menos compromisos para el exportador debido a la mayor complejidad y carácter arriesgado de la operación (veremos un ejemplo en una de las sentencias donde contemplaremos este tipo de casos).<sup>44</sup>

Sin embargo, actualmente en el informe que publica la COMEX, en marzo de 2023 el valor de las exportaciones aumentó en 15 comunidades autónomas. Y se redujo en el resto. La comunidad que experimentó un mayor incremento interanual de las exportaciones en marzo fue Castilla y León (36,8%), seguida por la Rioja (35,6%) y Galicia (31,1%). En cambio, las CC.AA. En las que descendieron las exportaciones fueron Canarias (-30,1%), la Comunidad Foral de Navarra (-5,0%).

En el análisis de las contribuciones a la tasa de variación anual del mes de marzo (17,7%) la comunidad que más contribuyó fue Cataluña, con 6,7 puntos, cuyas exportaciones representaron el 26,7% del total y crecieron un 27,2% interanual. Le siguió Galicia con una contribución de 2,2 puntos y cuyas exportaciones, 7,8% del total, subieron un 31,1% interanual. Las únicas comunidades que contribuyeron negativamente fueron Canarias con -0,3 puntos (0,6% del total de exportaciones, disminuyeron un 30,1% interanual), y la Comunidad Foral de Navarra con -0,2 puntos (2,6% del total, disminuyeron un 5,0% interanual).

---

<sup>44</sup> IBARRA MENDOZA, J.L. y SUÁREZ ORTEGA, S.M. “El uso de los INCOTERMS en las exportaciones españolas”, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España, pp. 5-6.

Las exportaciones de la Comunidad de Madrid (15,3% del total) ascendieron un 9,5% interanual, las de Andalucía (10,2% del total) subieron un 1,9% interanual, las de la Comunitat Valenciana (9,8% del total) crecieron un 18,0% interanual, y las del País Vasco (8,5% del total) aumentaron un 26,4% interanual.

### Comercio exterior: desglose por comunidades autónomas (marzo 2023)

Comunidad autónoma	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	% total	tva (%)	contrib.*	% total	tva (%)	contrib.*
Andalucía	10,2	1,9	0,2	8,8	-14,7	-1,6
Aragón	4,0	12,2	0,5	4,9	59,8	1,9
Asturias, Principado de	1,5	29,3	0,4	1,5	-4,3	-0,1
Balears, Illes	0,5	5,3	0,0	0,3	16,8	0,1
Canarias	0,6	-30,1	-0,3	1,0	29,0	0,2
Cantabria	0,8	10,6	0,1	0,6	1,8	0,0
Castilla y León	3,9	36,8	1,2	3,7	47,7	1,2
Castilla-La Mancha	2,4	14,4	0,4	3,6	22,8	0,7
Cataluña	26,7	27,2	6,7	26,3	5,4	1,4
Comunitat Valenciana	9,8	18,0	1,8	8,2	6,8	0,5
Extremadura	0,6	18,4	0,1	0,5	-0,8	0,0
Galicia	7,8	31,1	2,2	4,5	-8,3	-0,4
Madrid, Comunidad de	15,3	9,5	1,6	23,4	-4,6	-1,2
Murcia, Región de	3,6	16,6	0,6	3,3	-8,5	-0,3
Navarra, Comunidad Foral	2,6	-5,0	-0,2	1,7	7,4	0,1
País Vasco	8,5	26,4	2,1	6,6	14,9	0,9
Rioja, La	0,6	35,6	0,2	0,4	12,9	0,1
Ceuta	0,0	-14,3	0,0	0,1	-27,6	0,0
Melilla	0,0	-37,1	0,0	0,0	156,8	0,0
<b>TOTAL COMERCIO DECLARADO</b>	<b>100,0</b>	<b>17,7</b>	<b>17,7</b>	<b>100,0</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>

E

España está abierta al comercio exterior, y en marzo de 2023 las exportaciones dirigidas a la Unión Europea representaron el 62,9% del total (64,2% en el mismo mes del año anterior) y subieron un 15,4% interanual; las dirigidas a la zona euro, 55,4% del total (56,8% en marzo de 2022), aumentaron un 14,8% interanual; mientras que, al resto de la UE, 7,5% del total (7,4% en marzo de 2022), crecieron un 20,1% interanual. Por su parte, las exportaciones a destino extracomunitarios representaron un 37,1% del total (35,8% en marzo de 2022) y se incrementaron un 21,7% respecto al mismo mes del año anterior.

Comercio Exterior: desglose por áreas geográficas (marzo 2023)

Área geográfica	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	% total	tva (%)	contrib.*	% total	tva (%)	contrib.*
<b>EUROPA</b>	<b>74,6</b>	<b>16,1</b>	<b>12,1</b>	<b>58,8</b>	<b>5,9</b>	<b>3,4</b>
<b>UNIÓN EUROPEA</b>	<b>62,9</b>	<b>15,4</b>	<b>9,9</b>	<b>50,9</b>	<b>9,6</b>	<b>4,6</b>
<b>ZONA EURO</b>	<b>55,4</b>	<b>14,8</b>	<b>8,4</b>	<b>43,1</b>	<b>9,5</b>	<b>3,9</b>
Alemania	10,5	22,8	2,3	11,7	19,5	2,0
Francia	15,1	16,4	2,5	9,9	7,4	0,7
Italia	8,4	21,7	1,8	6,8	4,7	0,3
Portugal	7,7	8,0	0,7	4,1	17,7	0,6
<b>RESTO UE</b>	<b>7,5</b>	<b>20,1</b>	<b>1,5</b>	<b>7,8</b>	<b>9,8</b>	<b>0,7</b>
<b>RESTO EUROPA</b>	<b>11,6</b>	<b>19,9</b>	<b>2,3</b>	<b>7,9</b>	<b>-12,6</b>	<b>-1,2</b>
Reino Unido	5,7	21,3	1,2	2,7	9,4	0,2
Turquía	1,9	11,5	0,2	2,0	-2,7	-0,1
<b>AMÉRICA</b>	<b>11,0</b>	<b>46,2</b>	<b>4,1</b>	<b>12,6</b>	<b>-2,1</b>	<b>-0,3</b>
<b>AMÉRICA DEL NORTE</b>	<b>5,6</b>	<b>34,8</b>	<b>1,7</b>	<b>7,6</b>	<b>-4,8</b>	<b>-0,4</b>
Estados Unidos	4,8	27,9	1,2	7,0	-7,5	-0,6
<b>AMÉRICA LATINA</b>	<b>5,2</b>	<b>62,7</b>	<b>2,3</b>	<b>5,0</b>	<b>9,5</b>	<b>0,4</b>
Brasil	0,9	26,3	0,2	1,9	5,3	0,1
México	1,1	35,3	0,4	1,3	27,0	0,3
<b>ASIA</b>	<b>7,3</b>	<b>3,6</b>	<b>0,3</b>	<b>20,2</b>	<b>7,9</b>	<b>1,5</b>
<b>ASIA (exc. Oriente Medio)</b>	<b>5,3</b>	<b>19,3</b>	<b>1,0</b>	<b>18,1</b>	<b>9,1</b>	<b>1,6</b>
China	2,1	42,6	0,7	9,1	-1,7	-0,2
Japón	0,7	-5,6	0,0	1,1	64,9	0,4
<b>ORIENTE MEDIO</b>	<b>2,0</b>	<b>-23,5</b>	<b>-0,7</b>	<b>2,1</b>	<b>-2,0</b>	<b>0,0</b>
Arabia Saudí	0,4	-62,1	-0,8	0,9	-2,9	0,0
<b>AFRICA</b>	<b>5,3</b>	<b>12,6</b>	<b>0,7</b>	<b>8,0</b>	<b>-9,4</b>	<b>-0,9</b>
Marruecos	3,2	25,6	0,8	2,3	19,2	0,4
<b>OCEANÍA</b>	<b>0,5</b>	<b>81,2</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>-42,0</b>	<b>-0,2</b>
Australia	0,4	81,8	0,2	0,2	-46,3	-0,2
<b>OTROS</b>	<b>1,3</b>	<b>11,6</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>146,2</b>	<b>0,0</b>
<b>TOTAL COMERCIO DECLARADO</b>	<b>100,0</b>	<b>17,7</b>	<b>17,7</b>	<b>100,0</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>
Pro memoria: TOTAL EXTRA UE	37,1	21,7	7,8	49,1	-1,9	-1,0

El principal cliente de las exportaciones de España es Francia con un 15,1% del total de exportaciones españolas del mes, se incrementaron un 16,4% interanual, mientras que las exportaciones dirigidas a Alemania, segundo cliente con el 10,5% de las exportaciones totales, ascendieron un 22,8% interanual. Las exportaciones a Italia y Portugal, tercer y cuarto cliente con el 8,4% y el 7,7% de las exportaciones totales del mes, subieron un 21,7% interanual en el primer caso y se incrementaron un 8,0% interanual en el segundo. Finalmente, el primer país donde más importamos de América es Estados Unidos con 5,6% del total de las exportaciones españolas del mes

de marzo, y China es el primer país asiático donde más exportamos con un 2,1% del total de las exportaciones españolas del mes de marzo de 2023.<sup>45</sup>

#### **4. LOS INCOTERMS EN LA JURISPRUDENCIA ESPAÑOLA**

##### **A) Ejemplo 1: SENTENCIA N.º 321/2022**

En esta sentencia encontramos un juicio celebrado en el Juzgado de Primera Instancia n.º 5 de L'Hospitalet de Llobregat entre AIBURAL CHINA SERVICE, S.L. (empresa china) en calidad de recurrente y ANTONIO PUJANTE, S.A. en calidad de recurrido, cuyo final fue la desestimación del recurso interpuesto por la empresa china.

##### a) ANTECEDENTES DE HECHO:

El día 16 de abril de 2021 se recibieron los autos de Procedimiento ordinario 1039/2017 en los Juzgados de L'Hospitalet de Llobregat, y concretamente, el 28 de junio de 2022 en Barcelona, se desestimaba el recurso de apelación que presentaba la mercantil AIBURAL CHINA SERVICE, S.L. y que se había admitido contra la sentencia anteriormente citada.

Los Magistrados/as de esta sentencia condenaron a la demandada a abonar a ANTONIO PUJANTE, S.L. la cantidad de 69.521,06 euros más intereses legales. Además, se imponen costas a la parte demandada.

##### b) FUNDAMENTOS DE DERECHO:

La representación procesal de la mercantil AIBURAL CHINA SERVICE, S.L. interpone el recurso de apelación frente a la sentencia dictada por el Juzgado de Primera Instancia nº 5 de L'Hospitalet de Llobregat en fecha 7 de septiembre de 2020 por la que se estimaba íntegramente la demanda inicial

---

<sup>45</sup> Fuente: Informe Mensual de Comercio Exterior, Gobierno de España, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Marzo, 2023, pp. 11-35.

de las actuaciones interpuesta a instancia de la mercantil ANTONIO PUJANTES, S.L. contra la ahora apelante en reclamación de 69.521,06 €.

La empresa española reclama la cantidad anteriormente citada, que correspondería al importe de 6 facturas pendientes de pago correspondientes a una cantidad de kilogramos de naranja vendida. Por otra parte, AIBURAL CHINA SERVICE, S.L. se negaba a pagar la cantidad que se le reclamaba exponiendo que el contrato de compraventa internacional había sido incumplido por la parte vendedora, porque al llegar al destino, concretamente Shanghai (China), la empresa que se encargaba de gestionar la mercancía recibida, observó y comprobó que las naranjas se encontraban en mal estado (blandas, con moho, podridas, con menor grado de acidez del requerido, insípidas) presentado unos daños que superaban con creces el margen de tolerancia que tienen los clientes como margen de pérdida de producto con motivo del mal estado de alguna unidad, se cita textualmente en la sentencia.

AIBURAL CHINA SERVICE, S.L. argumentaba que las naranjas que habían recibido presentaban la patología conocida como “aguado o podredumbre marrón”, y destacaba, que ello tenía que haberse producido antes de la carga de la mercancía, resaltando que esa patología se originó en la última etapa del cultivo.

La empresa china mencionada la explicación anterior, porque en el contrato de compraventa internacional se utilizó en Incoterm EXW, y en este tipo de Incoterm es el comprador quien ha de asumir el riesgo de los daños que se manifestaron después de su recogida. Recordemos, que esta regla de Incoterm “EXW”, el vendedor cumple con su obligación una vez ha situado y pone a disposición del comprador la mercancía en los propios establecimientos del vendedor o en un lugar acordado entre ambas partes. Por ejemplo la STS 1131/2008 de 9 de diciembre indica que “la transmisión de los riesgos en este tipo de Incoterm se produce desde la puesta a disposición por el vendedor al comprador, y tal puesta a disposición no se identifica con la entrega material, sino con la disponibilidad del comprador”.

En el caso que nos ocupa, el Incoterm Ex Works (“en fábrica” o lugar de entrega convenio), supone que el comprador se hace cargo de todos los gastos desde el momento de la entrega. Por tanto, el objetivo de la parte demandada y ahora recurrente, era demostrar que el mal estado la patología que habían sufrido las naranjas se había producido antes de ser cargadas por el primer medio de transporte que había contratado la parte compradora.

En los autos y las pruebas practicadas por la parte demandante queda demostrado que todas las naranjas objeto de exportación a China habían superado todos los requerimientos fitosanitarios exigidos por las Autoridades Sanitarias. Sin embargo ABURAL CHINA SERVICES, S.L. acredita literalmente que “pese a la obtención de dichos certificados fitosanitarios, la fruta ya tenía daños, cunado menos latentes, antes de su puesta a disposición de la compradora aunque se exteriorizaran después”. También, en este juicio se produce una contradicción entre ambas pruebas periciales, porque la prueba pericial de la empresa china expone que el origen de los daños de la mercancía se produce antes de haberse situado la propia mercancía en los almacenes del vendedor, y por otro lado, la prueba pericial de la mercantil ANTONIO PUJANTE, S.A. defiende que se realizaron todos los tratamientos post-cosecha que permitían concluir que “la fruta dentro del almacén fue correctamente seleccionada (traje), lavada y tratada con los productos adecuados (ceras y fungicidas) para evitar la concurrencia de la patología señalada:

Pero la prueba testifical en este juicio tiene especial relevancia e importancia, ya que el testigo en representación de la entidad ALFIL LOGISTICS, S.A., empresa contratada por la parte compradora para que se encargara de transportar la mercancía desde los almacenes de la parte actora hasta el puerto, para su posterior transporte marítimo hasta China. Este testigo, declaró ante el Letrado que pudo observar la presencia de técnicos en el propio momento de la carga asegurándose del cumplimiento del protocolo de exportación, es decir, de las naranjas.

c) FALLO:

El Tribunal del juicio desestima el recurso de apelación interpuesto por la representación procesal de la mercantil AIBURAL CHINA SERVICE S.L. contra la sentencia 156/2020, de 7 de septiembre, dictada por el Juzgado de Primera Instancia n.º 5 de L'Hospitalet de Llobregat.<sup>46</sup>

### **OPINIÓ:**

Si profundizamos en este caso y este juicio, la sentencia se decide acerca del Incoterm utilizado en este contrato de compraventa internacional. Como hemos citado anteriormente el Incoterm que se ha utilizado ha sido el "EXW", matizando que este Incoterm representa la mínima obligación y los mínimos gastos y riesgos para el vendedor, y por otra parte, el comprador tiene que realizar todos los trámites desde que la mercancía se entrega en los locales del vendedor, y hacerse cargo de todos los gastos y riesgos hasta el lugar de destino final.

Este es un Incoterm muy utilizado por los vendedores de muchas empresas, especialmente cuando exportan a Asia o a África, ya que se olvidan de muchas obligaciones y responsabilidades como puede ser la carga y descarga en los transportes tanto en el país de origen como en el país de destino, así como los trámites de exportación e importación. Centrándonos en la sentencia, y situándonos como si fuéramos el vendedor, y según he entendido y leído las pruebas practicadas, creo que la empresa española tiene todo en orden y realiza todos los controles sanitarios requeridos, para así despejar cualquier mínima duda que surja en un posterior futuro. También creo, que la empresa española utiliza este Incoterm porque sabe que los alimentos cítricos tienen más probabilidad de hacerse malo durante el viaje si lo comparamos con cualquier otro producto alimenticio.

Por último, la mercantil ANTONIO PUJANTE, S.L. ha tenido en cuenta el riesgo del país de destino a la hora de elegir el Incoterm, ya que muchas veces puede dificultar la operación internacional. En este caso, nos encontramos que el país de destino es China y en este país existen bastantes riesgos como es el riesgo político que puede provocar una situación de inestabilidad política

---

<sup>46</sup> Sentencia N° 321/2022, Audiencia Provincial Civil de Barcelona, Sección 13, Recurso de apelación 378/2021 de 28 de Junio de 2022.

que genera a su vez conflictos sociales, el riesgo administrativo derivado de la existencia de formalidades aduaneras y barreras no arancelarias que dificultan la operación, o el riesgo que más llama la atención, las exigencias sanitarias que han incrementado últimamente con la COVID-19.

Concluyendo, estoy de acuerdo con la decisión del Tribunal, porque viendo y leyendo las pruebas practicadas, y fundamentalmente la prueba testifical, ya que considero que es clave en este proceso, se podrá afirmar aunque no a ciencia cierta que las naranjas se pusieron malas durante el transporte o una vez que llegaron allí. Hay que decir, que nos encontramos ante un juicio un poco ambiguo porque nos encontramos ante dos posiciones contradictorias y nunca sabremos con total seguridad cual fue el origen del mal estado de las naranjas.

#### **B) Ejemplo 2: SENTENCIA N.º 192/2022**

El pasado 26 de mayo de 2022 se dicta sentencia en la Ciudad de Torrejón de Ardoz (Madrid) en relación con un recurso de apelación que había interpuesto la empresa STANLEY GIBSON LIMITED contra la empresa DISTRIBUCIONES AVICOLAS ARRANZ, S.L.

##### **a) ANTECEDENTES DE HECHO:**

El 10/11/2021 se dictaba sentencia, en la cuál se estimaba la demanda interpuesta de la empresa mercantil DISTRIBUCIONES AVICOLAS ARRANZ, S.L. contra la empresa STANLEY GIBSON LIMITED, y se condenaba a pagar a ésta última la cantidad de 37.200 € más los intereses legales de dicha cantidad.

Por tanto, la mercantil STANLEY GIBSON LIMITED decidió interponer una demanda reconvenzional en contra de la sentencia anteriormente citada para intentar su revocación, la cuál fue desestimada y, en consecuencia, se absuelve a DISTRIBUCIONES AVICOLAS ARRANAZ, S.L. de todas las pretensiones formuladas en su contra.

b) FUNDAMENTOS DE DERECHO:

DISTRIBUCIONES AVICOLAS ARRANZ S.L. interpuso demanda contra STANLEY GIBSON LIMITED en reclamación de la cantidad de 37.200 € por el impago de dos facturas.

STANLEY GIBSON LIMITED, reconoció la existencia de la relación comercial de compraventa de productos avícolas así como el impago de las facturas reclamadas. Posteriormente, formuló la demanda reconvenzional, alegando la compensación de créditos como consecuencia del incumplimiento de la empresa DISTRIBUCIONES AVICOLAS ARRANZ S.L. derivads del contrato de compraventa internacional.

Lo que detallaba la empresa inglesa era la existencia de un incumplimiento contractual por parte de DISTRIBUCIONES AVICOLAS ARRANZ S.L. como consecuencia del rechazo de unas muestras por las autoridades sanitarias competentes de los contenedores que llegaron al país de destino (Sudáfrica), al rebasar el producto entregado los límites de salmonella y E. coli aceptados por sanidad, no siendo apto para el consumo humano.

Por otro lado, la empresa española, en su escrito de contestación a al reconvección, negó el incumplimiento contractual que argumentaba STANLEY GIBSON LIMITED, concluyendo que cumplió con todas sus obligaciones (lugar, forma, plazos, documentación...) en relación con la mercancía. Aquí, es donde los Incoterms juegan un papel de vital imporatncia, ya que se establecen las obligaciones de cada una de las partes.

La sentencia de instancia estima la demanda interpuesta y, en consecuencia, condena a STANLEY GIBSON LIMITED a abonar a la actora la cantidad de 37.200 €, más los intereses legales desde la fecha de la interpelación judicial. Asimismo, desestima la demanda reconvenzional formulada por la mercantil demandada, y absuelve a DISTRIBUCIONES AVICOLAS ARRANS, S.L. de todas las pretensiones formuladas en su contra.

La decisión de la sentencia mencionada en el párrafo anterior se basa en los siguientes argumentos:

Tras el examen de los medios probatorios aportados por las partes, existen serias dudas sobre el origen de la bacteria detectada y cuándo se origina, es decir, si la bacteria se produce antes de enviar la mercancía, durante el viaje o posterior al viaje (una vez que ha llegado al país de destino).

Además se pone en duda si el procedimiento para la obtención de las muestras ha sido el correcto o no, es decir, se desconoce el procedimiento seguido en el país de destino para la obtención de las muestras.

Sin embargo, STANLEY GIBSON LIMITED sostiene que, la contaminación bacteriana se produjo antes de entregar la mercancía, argumenta que ya venía contaminada desde España, y presenta con un informe pericial emitido por un veterinario que el riesgo de contaminación bacteriológica se produce en el momento de manipulación del producto.

Este litigio gira en torno al Incoterm FCA, que es el término que se ha utilizado por ambas partes en el contrato de compraventa internacional. Recordemos que el Incoterm FCA consistía que el vendedor entregaba la mercancía al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido, y el vendedor deberá cumplir con una serie de costes aduaneros para que se encuentre despachada para la exportación, los cuales correrán a su propio cargo. Detallar que la entrega de los contenedores se efectuó en las instalaciones de la empresa española, sitas en Paracuellos del Jarama. Los contenedores se trasladaron por carretera hasta el puerto de Valencia por la mercantil Valencia Martica, S.L, para su posterior embarque y transporte marítimo hasta Sudáfrica.

Estoy de acuerdo con la decisión que ha tomado para este caso, ya que con los documentos que tenemos como por ejemplo; los certificados sanitarios para la exportación expedidos por la Consejería de sanidad de Madrid y, posteriormente, por los servicios sanitarios del puerto de Valencia, se puede concluir que la empresa mercantil DISTRIBUCIONES AVICOLAS ARRANZ no incurrió en un

incumplimiento contractual, ya que no queda acreditado que los productos vendidos estaban contaminados en origen. Y a la vista de las pruebas practicadas, se desconoce el procedimiento seguido en la toma de muestras que sustentan los resultados positivos en salmonella y E.coli, así como la ausencia de acreditación de la contaminación de los productos avícolas en origen

c) FALLO:

Una vez estudiados todos los elementos que formaban dicha sentencia por parte del Tribunal se desestimó el recurso de apelación interpuesto por la representación de STANLEY GIBSON LIMITED contra la sentencia dictada por el Juzgado de Primera Instancia núm. 5 de Torrejón de Ardoz en el procedimiento ordinario núm. 470/2019.

Por el contrario, se estimó la demanda inicial presentada por la empresa mercantil DISTRIBUCIONES AVICOLAS ARRANZ y su correspondiente representación, quedando demostrado que la empresa española cumplió con todas sus responsabilidades y obligaciones respecto al contrato de compraventa internacional. Por tanto, la mercantil STANLEY GIBSON LIMITED fue condenada a pagar a la empresa DISTRIBUCIONES STNALEY GIBSON LIMIITED a pagar la cantidad de 37.200 € más los intereses legales de dicha cantidad. Además, se imponen las costas procesales a la parte actora.<sup>47</sup>

**OPINIÓN:**

Como acabamos de apreciar, en este tipo de operaciones de compraventa internacional, los Incoterms juegan un papel de mucha importancia como sucede en esta sentencia.

Si analizamos este caso práctico, se utiliza el Incoterm FCA (que es uno de los Incoterms más usados para las exportaciones), es la alternativa al Incoterm FOB con contenedores cuando es el

---

<sup>47</sup> Sentencia Nº 192/2022, Audiencia Provincial Civil de Madrid, Sección 20, Recurso de apelación 79/2022 de 26 de Mayo de 2022

comprador que va a contratar y pagar el flete marítimo hasta destino. Y el Incoterm FCA conlleva menos obligaciones para el vendedor que el Incoterm FOB. Porque en FCA se entregaría el contenedor sobre el camión, por ejemplo, a la llegada a la terminal marítima de exportación, y desde allí correría con el resto de costes el comprador. Sin embargo, si se usa el término FOB, el vendedor debe correr con los costes en puerto hasta que el contenedor está embarcado en el buque. Estos costes dependen de la terminal y naviera que haya contratado el comprador y pueden ser mayores a los previstos por el vendedor e incluir el coste de la grúa portanier que puede estar incluida en el flete, por tanto, duplicar su pago.

Comparto la decisión tomada por el Tribunal, porque considero que la culpa es de la mercantil STANLEY GIBSON LIMITED, aunque en defensa de ésta puedo decir que, la contaminación bacteriana en las piezas de pollo se pudo haber producido por causas ajenas y ellos no tuvieron nada que ver. Creo que la empresa comete un error y es, la de no comprobar el estado del producto en la terminal del puerto de origen, que en este caso es el de Valencia, ya que la transmisión del riesgo entre vendedor y comprador se produce y se transmite antes de que la mercancía sea descargada del primer medio de transporte, que en este se trasladaron por carretera hasta el Puerto de Valencia. Es decir, yo considero que la empresa STANLEY GIBSON LIMITED tendría que haber revisado el estado del producto antes de ser descargada del primer medio de transporte y antes de cargarla en el buque situado en el Puerto de Valencia.

### **C) Ejemplo 3: SENTENCIA Nº 1018/2022**

En este último caso práctico, vamos a analizar un litigio, en el que encontramos por un lado NATURPACK IMPORTACIONES S.L.U. que actúa como apelante y por otro lado, tenemos a la entidad STOCK LOGISTIC TRANSPORT, S.L. que actúa como apelado.

#### **a) ANTECEDENTES DE HECHO**

En primer lugar, el pasado 17 de febrero de 2022 el Juzgado de lo Mercantil de Valencia desestimó la demanda interpuesta por NATURPACK IMPORTACIONES S.L.U. frente a la mercantil STOCK LOGISTIC TRANSPORTS, S.L. La demanda principalmente consistía en que NATURPACK IMPORTACIONES solicitaba la indemnización por unas mercancías que llegaban en mal estado.

#### b) FUNDAMENTOS DE DERECHO

Como indicaba en los antecedentes de hecho, la mercantil NATURPACK IMPORTACIONES (empresa valenciana), interpuso una demanda solicitaba 72.978,57 euros a STOCK LOGISTICS TRANSPORT, S.L. (empresa que gestiona y asesora en relación con el tráfico de exportación e importación de todo tipo de mercancías) como consecuencia supuestamente de una mercancía entregada en mal estado y con daños.

Como afirman ambas entidades, existía una relación comercial entre ambas partes. La demandante contrato los servicios de STOCK LOGISTICS TRANSPORT, para que ésta última transportase concretamente 960 cajas con sacos de yuste desde el puerto de Kolkata (India) hasta las instalaciones de TAVALCO, en Tavernes de Valldigna (Valencia), se transporta vía marítima desde el puerto indio hasta el puerto valenciano, y desde el puerto valencia hasta los almacenes de TAVALCO se utiliza el transporte terrestre, por tanto, estamos ante un caso de transporte multimodal.

Y es a la llegada de los almacenes de TAVALCO, cuando la empresa valenciana da parte de que se detectan cajas mojadas y humedades en las mismas.

STOCK LOGISTIC TRANSPORT S.L. reconoce la relación comercial, pero matiza que el contrato de compraventa se firmó en condiciones del Incoterm “FOB”, y puntualiza esta misma entidad que ellos sólo se hace cargo única y exclusivamente cuando el contenedor ya está cargado a bordo del buque marítimo, siendo la responsable del transporte hasta que llega a su destino final, pero no

responde a las fases previas al inicio del transporte marítimo, es decir, el embalaje, la empaquetación y la carga de la mercancía a bordo del buque corresponde a otra empresa india.

Con esto quiero decir, que STOCK LOGISTIC TRANSPORT S.L. defiende que el origen de las mojaduras y de las posteriores humedades se produjeron antes de cargar el contenedor, debido a las condiciones de lluvia y elevada humedad que existían en India a la hora de la carga y no del transporte. Literalmente la contestación a la demanda dice “que los daños traen causa de actuaciones previas al transporte y que las cajas se cargaron mojadas o húmedas, sin que el transportista, por las condiciones del transporte, pudiese comprobar el estado de la mercancía ni tuviese obligación para ello”.

La entidad actora apela la sentencia, alegando un error en la valoración de la prueba. Por su parte, la entidad STOCK LOGISTIC TRANSPORT, S.L. se opone al recurso alegando que estamos ante un transporte FCL/FCL y una venta FOB, lo que significa que es el vendedor el que se encarga de todo hasta que se carga en el contenedor a bordo del buque, asumiendo los riesgos hasta ese momento, mientras que, el comprador corre con los costes y riesgos a partir del momento en el que el contenedor está cargado a bordo del buque. La entidad apelada expone sus alegaciones que la mercancía estaba en perfectas condiciones estando a bordo del buque.

### c) FALLO

Se estima el recurso de apelación formulado por la representación procesal de NATURPACK IMPORTACIONES, S.L.U., y en su lugar, se estima la demanda interpuesta por NATURPACK IMPORTACIONES, S.L.U. frente a la mercantil STOCK LOGISTICS TRANSPORT, S.L., condenándola a abonar a la entidad actora la cantidad de 72.978,57 euros, más los intereses legales devengados desde la interposición judicial, con imposición de las costas de procedimiento.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Sentencia Nº 1018/2022, Audiencia Provincial de Valencia, Sección 9, recurso de apelación 406/2022 de 12 de Diciembre de 2022.

## **OPINIÓN:**

En este caso, la mercancía se cargó bajo el régimen del Incoterm FOB. Este Incoterm es exclusivo del transporte marítimo y significa que el vendedor debe cargar las mercancías en el barco escogido por el comprador. El vendedor es responsable de todos los costes y riesgos hasta el momento en el que las mercancías son cargadas a bordo del buque, punto en el que tiene lugar la transferencia del riesgo.

En definitiva, bajo el Incoterm FOB, el vendedor transfiere el riesgo al comprador una vez que las mercancías han sido cargadas a bordo del buque. Por lo tanto, si durante el transporte se produce se produce cualquier anomalía respecto a la mercancía, quién responde a dichos daños es el comprador tal y como establece el art. 277 de la Ley 14/2014, de Navegación Marítima (LMN) que dice “el porteador es responsable de todo daño o pérdida de las mercancías, así como del retraso en su entrega, causados mientras se encontraban bajo su custodia, de acuerdo con las disposiciones previstas en esta sección, las cuales se aplicarán imperativamente a todo contrato de transporte marítimo”.

Lo que ocurre en este caso es que NATURPACK IMPORTACIONES, S.L.U. (entidad demandante-apelante) asegura que el daño producido en la mercancía fue antes de cargar la mercancía a bordo del buque, los daños se produce según ellos en el puerto de origen de la India debido a la condiciones climatológicas adversas. Sin embargo, STOCK LOGISTIC TRANSPORT, S.L. afirma que la mercancía a bordo del buque ya cargadas se encontraban en perfectas condiciones, y que los daños se produjeron en el transporte del puerto de la India al puerto de Valencia, ya que es el porteador el responsable de daños, pérdidas, averías o perjuicios causados a las mercancías durante el transporte, según la aplicación del Convenio Internacional para la unificación de las reglas de conocimiento de embarque firmado en Bruselas el 25 de agosto de 1924.

En definitiva, las humedades generalizadas en toda la mercancía impiden concluir que la causa está en la existencia de un poro o fisura en el contenedor, porque entonces sólo se habría visto

afectada una parte de la mercancía y no todo en su integridad, especialmente dadas las dimensiones del contenedor. Además, no se explicarían las humedades en toda la carga y de forma generalizada, pues sólo estaría afectada parte de la carga, en concreto la más próxima al punto de entrada de agua.

Por otra parte, ningún informe acredita que el contenedor se encontraba en perfectas condiciones para el transporte. Atendiendo a esto, la Sala consideró que los daños provienen de actos u omisiones del propio cargador, es decir, que los daños en la mercancía se produjeron en origen y en un momento anterior a la estiba en el contenedor o durante ese proceso.

En conclusión, en este tipo de contratos de compraventa internacional es muy aconsejable por no decir imprescindible la utilización de los Incoterms, recordemos que su uso es facultativo, no es obligatorio. En las sentencias arriba analizadas se repite nuevamente la importancia de la transmisión del riesgo, ya que permite determinar qué parte es la causante y por lo tanto responsable de los daños de la mercancía, o en un hipotético caso de la pérdida parcial o total de la mercancía o del retraso de la misma.

## **5. CONCLUSIONES**

Gracias a este trabajo he podido “experimentar un mundo nuevo”, he profundizado sobre un tema que a mi parecer es bastante relevante en la sociedad que vivimos a día de hoy. Cuando escogí este tema, quería adentrarme y aprender acerca de las compraventas internacionales, ya que al cabo del día se realizan incotables intercambios de productos con una facilidad y agilidad asombrosa en cualquier parte del planeta.

He de decir y confesar, que al principio de estudiar e investigar sobre los Incoterms no fue sencillo para un novato como yo, porque la diferencia entre un Incoterm y otro era mínima, pero luego... le vas pillando el tranquillo y te va gustando más.

He podido comprobar que la utilización de estos términos es estrictamente imprescindible a la hora de la formulación de un contrato, ya que proporciona una grandísima ayuda a las partes y les otorga una facilidad descomunal a ambas partes que, con establecimientos en Estado diferentes, pueden conocer qué obligaciones puntuales se derivan del contrato. Con ello se trata de agilizar las transacciones comerciales, eliminando, o al menos reduciendo, los riesgos a los que puede dar lugar un conocimiento impreciso de las prácticas existentes en los diversos países en relación al momento de la entrega de las mercancías, la transmisión de los riesgos, los costes, las obligaciones y trámites aduaneros, o la contratación del transporte o del seguro de las mercancías.

Pero para reducir, o incluso evitar, incertidumbres y posibles malentendidos propios de cualquier transacción comercial es quizás el cometido fundamental por el cual surgen los Incoterms, que como hemos reiterado varias veces, son un conjunto de reglas internacionales que definen las obligaciones de cada una de las partes en los contratos de compraventa internacional. Los Incoterms tienen un carácter facultativo, lo que supone que su uso no es obligatorio, aunque sí muy aconsejable. Además, los Incoterms son uno de los elementos esenciales en la parte logística de la transacción comercial, y por ende son sumamente importantes en cualquier proceso exportador.

De los datos que he podido recopilar, debido al desconocimiento de las empresas y empresarios sobre las reglas Incoterms, existe un mal uso de los Incoterms, puesto que los cuatro Incoterms exclusivamente marítimos son también utilizados en exportaciones realizadas por un medio de transporte distinto al marítimo, lo que se traduce en la asunción de riesgos innecesarios.

Además, las búsquedas realizadas me han permitido constatar que cada vez con más frecuencia se están utilizando estas reglas Incoterms. Pero, estas reglas se tendrán que ir adaptando a los constantes cambios que el mercado a nivel global experimenta, porque creo que el avance tecnológico traerá más cambios y con más frecuencia al comercio mundial. Con esto quiero decir, que quizás dentro de unos cuantos años la Cámara de Comercio Internacional deberá acortar los plazos de las actualizaciones de los Incoterms.

En la sociedad en la que vivimos y con cada vez más frecuencia, se sustituyen cosas que antes hacía el ser humano, que a día de hoy lo hace cualquier aparato tecnológico. Por tanto, habrá que comprobar dentro de unas décadas si los Incoterms acaban desapareciendo debido al desarrollo tecnológico. Esto puede ocurrir si aparecen mecanismos que permitan realizar las mismas funciones que desempeñan los términos, de una manera mucho más segura y rápida que en la actualidad.

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### LIBROS

- CABRERA CÁNOVAS, A. *“Las reglas sobre los INCOTERMS 2010”*, Marge Books, Valencia, 2010.
- CABRERA CÁNOVAS, A. *“Manual de uso de las Reglas Incoterms 2020”*. Marge Books, Barcelona, 2020, 1ª Edición.
- GONZÁLEZ JASSO, J. *“INCOTERMS: aspectos operativos y casos prácticos”*. Ediciones Fiscales ISEF, México, 2020
- JEREZ RIESCO, J. *“Comercio Internacional”*. ESIC BUSINESS & MARKETINGSCHOOL, Madrid, 2002.
- LLAMAZARES, O. *“¿Qué son los Incoterms? Guía práctica de los Incoterms 2010”*, Global Marketing Strategies S.L., Primera edición, Madrid, 2011
- ORTEGA GIMÉNEZ, A. *“Comercio Exterior”*. Aranzadi.
- ORTEGA GIMÉNEZ, A. *“La nueva lex mercatoria: el valor jurídico de los Incoterms en la jurisprudencia española”*, Cizur Menor Navarra, Aranzadi, 2019, p. 46.
- TAMAYO CARMONA, J.A. *“Responsabilidad y riesgo contractual: Normas de la Convención de Viena, sobre venta internacional de mercaderías e Incoterms 2000”*. Tirant lo Blanch, Valencia, 2002.

### ARTÍCULOS Y TRABAJOS

- CAVALLER VERGÉS, M. *“El valor jurídico de los Incoterms en el contrato de compraventa internacional de mercancías: ley aplicable y competencia judicial internacional”*. Barcelona, 2019.
- CAVALLER VERGÉS, M. *“La Cámara de Comercio Internacional. Una breve historia”*. Un capítulo de la tesis doctoral defendida por Misericordia Cavaller en la Universidad de Barcelona. Febrero, 2020.

- Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, firmada en Viena el 11 de abril de 1980, arts. 14-24.

- GARCÍA NOVALES, V. "Usar bien los INCOTERMS evita costes inesperados. (A/v Asesores, Entrevistador).

- HIEN, N. LAPORTE, G., & ROY, J. "*Business environment factors, incoterms selection and export performance*", Operations and Supply Chain Management, Canada, 2099, Vol. 2, pp. 63-78.

- IBARRA MENDOZA, J.L. y SUÁREZ ORTEGA, S.M. "*El uso de los INCOTERMS en las exportaciones españolas*", Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España.

- MARTÍN CASTRO, M. "*La nueva versión Incoterms 2020*", Revista de Estudios Jurídicos y Criminológicos, 2020.

- PRADOS, GÓMEZ, M., "*Incidencia en la contratación transnacional de los International Commercial Terms*". Especial referencia a los Incoterms 2020.

- PRADOS GÓMEZ, M. "*Pasado, presente e hipótesis de evolución de los Incoterms 2020 En el comercio internacional*".

- RAMBERG, J. "*Incoterms 2010*", European Journal of Law Reform, 2011.

- "*Incoterms 1936*", Publicación CCI.

- RAMÍREZ PADRÓN, A. "*La aplicación de los Incoterms 2020 en el comercio internacional*", RVDM, Nro. 5, 2020, pp. 483-502.

- STAPLETON, M., PANDE, V. & O'BRIEN, D. "*CHOOSING THE RIGHT Incoterm and why it matters to maritime shippers*". Journal of Transportation Law, Logistics & Policy, pp. 227-248.

- VELASCO, N. "*Transporte para exportación, una de las clases para el éxito*". (E. Castillo, Entrevistador). Madrid, 2019.

## SENTENCIAS

- Sentencia Nº 192/2022, Audiencia Provincial Civil de Madrid, Sección 20, Recurso de apelación 79/2022 de 26 de Mayo de 2022.

- Sentencia Nº 321/2022, Audiencia Provincial Civil de Barcelona, Sección 13, Recurso de apelación 378/2021 de 28 de Junio de 2022.

- Sentencia Nº 1018/2022, Audiencia Provincial de Valencia, Sección 9, recurso de apelación 406/2022 de 12 de Diciembre de 2022.

## WEBGRAFÍA

- Aranzadi digital
- Biblioteca digital UMH
- Dialnet
- [www.iccspain.org](http://www.iccspain.org) (página web oficial de la CCI)
- [www.bancomext.com](http://www.bancomext.com)
- [https://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%A1mara\\_de\\_Comercio\\_Internacional](https://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%A1mara_de_Comercio_Internacional)
- <https://es.wikipedia.org/wiki/Incoterms>
- <https://logisber.com/>
- [www.catalogoexportadores.com](http://www.catalogoexportadores.com)

