

INCOTERMS

Con “C” de camión

Por qué no debemos usar Incoterms CPT/CFR ni CIP/CIF en transporte con camión.



Cada día miles de camiones recorren los países de la Unión Europea, y en muchas ocasiones las empresas utilizan en sus contratos de compraventa los términos CPT, CFR, CIP o CIF para pactar el punto de transacción comercial de la operación. Sin embargo, el uso de estos Incoterms en transporte terrestre es incorrecto en un 99% de los casos.

Evidentemente, nunca deberíamos utilizar un CFR o un CIF en camión ya que estos Incoterms sólo se utilizan para transporte marítimo. En terrestre únicamente podemos utilizar Incoterms polivalentes, válidos para cada uno de los medios de transporte existentes o para la combinación de todos ellos.

Para ver las otras razones que sustentan la afirmación inicial, debemos conocer primero el verdadero significado de los Incoterms CPT y CIP:

El **Incoterm CPT** (Transporte pagado hasta / *Carriage Paid To*) significa que el vendedor paga todos los costes hasta el punto convenido del área de destino, excepto el seguro del transporte principal.

El **Incoterm CIP** (Transporte y seguro pagado hasta / *Carriage and Insurance Paid To*) significa que el vendedor pagará todos los costes hasta dejar la mercancía en un lugar pactado en el área de destino, incluidos los gastos de transporte y seguro del transporte principal.

La pregunta es: ¿qué sentido tiene diferenciar en distintos puntos el coste y el riesgo? ¿por qué la CCI (Cámara de Comercio Internacional) crea unos Incoterms de la familia de las Cs, donde separa el coste del riesgo, el coste en destino y el riesgo en origen? La respuesta es la siguiente: **los Incoterms de la familia de las Cs están pensados para vender la mercancía en tránsito.**

Para entender esta afirmación debemos tener en cuenta unos principios básicos en comercio internacional:

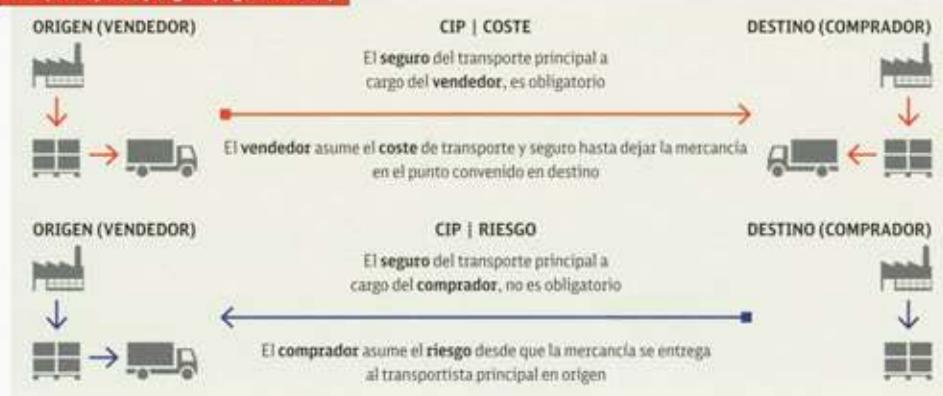
- La entrega de la mercancía se produce siempre con la cesión del riesgo en los Incoterms.
- En comercio internacional debemos diferenciar la propiedad jurídica de la mercancía de la propiedad marítima de la mercancía:
 - La propiedad jurídica la otorga el contrato de compraventa, y en la mayoría de los casos se hace coincidir la entrega de la mercancía con la transmisión de la propiedad de la misma.
 - La propiedad marítima la otorga el B/L (Conocimiento de embarque). Es el único documento de transporte que supone título de propiedad, es decir, quien tiene el documento es el propietario marítimo de la mercancía. Se puede transmitir a compradores sucesivos como un endoso, y es indispensable para que nos dejen retirar los bienes del puerto.
- Para que un transportista entregue un documento de transporte al cargador, deben haberse producido dos condiciones indispensables: la primera es la entrega de la mercancía al transportista y la segunda que éste transporte la mercancía.



CPT (Transporte pagado hasta)



CIP (Transporte y seguro pagados hasta)



CPT vs CIP: principales diferencias

En todos los Incoterms de la familia de las Cs el vendedor paga todos los costes hasta dejar la mercancía en el lugar acordado con el comprador en el área de destino. Sin embargo el riesgo se transmite del vendedor al comprador cuando el primero entrega la mercancía al transportista principal, y esto se produce en el área de origen.

Como podemos ver en el gráfico, la diferencia entre CPT y el CIP es el seguro de la mercancía: en el CPT no es obligatorio hacer el seguro, ya que el comprador es quien asume el riesgo, aunque es muy aconsejable contratarlo. En el caso del CIP es obligatorio que el vendedor realice un seguro de la mercancía y ponga como beneficiario del mismo al comprador, ya que la mercancía es del comprador desde que ha salido de origen. También es obligatorio asegurar el 110% de la mercancía y, como mínimo, una ICC tipo C.



“El uso de los Incoterms de la familia de las Cs en transporte terrestre es incorrecto en un 99% de los casos.”

Remigi Palmés

Veamos un ejemplo: la venta de forma sucesiva de barcos de graneles llenos de *commodities* (materias primas) es una práctica habitual en comercio internacional.

Para poder vender la mercancía que está navegando en un barco, en primer lugar debemos tener la propiedad jurídica: la mercancía debe ser nuestra mediante un contrato de compraventa. En segundo lugar es necesaria la propiedad marítima, teniendo el B/L que nos dé la propiedad de la mercancía mientras ésta esté navegando.

Por eso los Incoterms de la familia de las Cs transmiten el riesgo en origen, haciéndolo coincidir con la entrega y, en la mayoría de los casos, con la transmisión de la propiedad de la mercancía. Como la mercancía es nuestra jurídicamente en origen, la podemos volver a vender.

Por otra parte, para poder vender la mercancía, también es necesario poder ceder la propiedad marítima. Ésta la da el B/L, que únicamente se recibirá cuando el barco ya haya zarpado. (Recordemos que para obtener el documento de transporte debemos haber entregado la mercancía al transportista, y que ésta ya haya salido.)

Si es necesario que el barco esté ya navegando para obtener el B/L, se debe utilizar un incoterm que incluya el pago de flete, es decir, que incluya los costes hasta el destino de la mercancía, tal y como hacen los de la familia de las Cs.

Aquí es donde podemos realizar una segunda afirmación: **los Incoterms de la familia de las Cs están pensados únicamente para vender la mercancía en el tramo marítimo.**

En estos momentos debemos preguntarnos lo siguiente: **¿tiene algún sentido utilizar Incoterms de la familia de las Cs en transporte terrestre?**

La respuesta es NO, evidentemente NO. ¿Por qué?

- Primero, porque el CMR (documento de transporte internacional por carretera) no es título de propiedad, y no se puede endosar.
- Segundo, en barco las mercancías navegan varias semanas y el precio puede oscilar, en cambio en camión al ser un tránsito de pocos días y en cantidades pequeñas, no afecta tanto.
- Y tercero, en transporte terrestre no es interesante separar el coste y el riesgo de la mercancía, ya que en muchos casos se pueden duplicar seguros. El seguro de responsabilidad de la mercancía no se puede poner a nombre del comprador, tal y como obliga en CIP, y por tanto se deberá hacer un segundo seguro. Recordar que el seguro de responsabilidad del transportista sólo cubre aproximadamente 10€ por kg.

EL AUTOR



Artículo escrito por:
Remigi Palmés Combalía

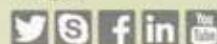
Remigi es formador en comercio internacional | dirección de empresas, y consultor estratégico y de logística. Además es el autor de diversas publicaciones en el ámbito del comercio internacional, y gestiona un importante blog sobre los Incoterms. Apasionado por la formación como vía para el crecimiento personal y profesional de las personas, apuesta por un modelo mixto de aprendizaje: La teoría sin experiencia tiene mucho riesgo. La experiencia sin teoría tiene mucho coste.

www.remigipalmes.com

remigi@gpime.com

@remigip

remigipc



¿Qué sentido tiene que un vendedor en Barcelona pague los portes hasta un punto convenido en destino, Berlín, pero que en caso de accidente el comprador de Berlín sea quien cobre el seguro, como ocurriría en una venta CIP?

Lo normal es que quien paga el flete se haga cargo de los costes y los riesgos hasta el punto de destino acordado. Así, en caso de accidente el vendedor cobrará del seguro de responsabilidad del transportista o del seguro de mercancías que ha contratado con su compañía.

Si no queremos asumir los costes y los riesgos del transporte hasta destino es mucho más fácil, sencillo y claro vender con un FCA fábrica. Si, por otra parte, queremos asumir los costes y los riesgos hasta el punto convenido en destino, la alternativa es vender DAP.

Concluyendo, si queremos vender con portes debidos utilizamos un FCA fábrica y si queremos vender con portes pagados utilizamos un DAP. ■