

# CÓMO ACTUAR ANTE EL ABANDONO DE CONTENEDORES



**AUTORA**  
EVA MARIA  
HERNANDEZ  
RAMOS



Web autora



Libros autora



Web Alana



[www.evahernandezramos.es](http://www.evahernandezramos.es)

6ª Edición.

Autoría y edición: Eva María Hernández Ramos

Dirección técnica, legal y diseño: Eva María Hernández Ramos

© Eva María Hernández Ramos

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta edición, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida, distribuida, utilizada, comunicada públicamente o transformada mediante ningún medio o sistema, bien sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin la previa autorización escrita de la autora salvo excepción prevista por la ley.

### **Exoneración de responsabilidad**

La presente colección ha sido diseñada para dar respuestas generales y prácticas a profesionales fuera del sector jurídico, por lo tanto el objetivo principal es informar y aportar modelos de cumplimiento desde una perspectiva práctica y no de forma profunda o científica.

No podemos regular todas las versiones derivadas de la casuística del derecho marítimo, logística, producción y transporte, pero si dar unas pautas sencillas y generales para afrontar los incidentes más comunes. Por otro lado, debe consultar a un profesional del ámbito jurídico-logístico en caso de que tenga cualquier duda de cómo aplicar las medidas de este estándar, cada negocio y transacción comercial es diferente y deben tenerse en cuenta numerosas variantes.

El contenido de esta Guía, no reemplaza ni sustituye al consejo personalizado, ni la disputa y su propio trabajo con las disposiciones legales pertinentes. Todos los textos y modelos propuestos sirven como Guía de ejemplo y comprobación y deberán ser adaptados a su transacción concreta.

Su autora, Eva María Hernández, exime cualquier responsabilidad que pueda originarse en cuanto a la integridad, la exactitud y la actualización de los textos, contenido y modelos aportados en sus estándares.

### **Limitación de responsabilidad.**

Salvo que lo disponga expresa e imperativamente la ley aplicable, en ningún caso la autora será responsable por cualesquiera daños resultantes, generales o especiales (incluido el daño emergente y el lucro cesante), fortuitos o causales, directos o indirectos, producidos en conexión con esta licencia o el uso de la obra o la prestación, incluso si la autora hubiera sido informada de la posibilidad de tales daños.



Abogada y Premio nacional de Derecho marítimo Premios Deley 2020.

Primera mujer maestra de las cargas en camión y contenedor, y primera en el mundo en ser distinguida como Expert Member EUMOS. Ha sido recientemente nominada al Premio Economist & Jurist de Excelencia en Práctica Jurídica 2020 en sus 5 categorías.

Licenciada en Derecho, especializada en negocios internacionales, transformación digital, derecho marítimo y de transporte. Máster en PRL y Mediación. Premio Innovación 2017 Mideamérica. Autora del protocolo de responsabilidad jurídica y fochas de estiba.

Ha trabajado como abogada *In-house* en el grupo Inex Inversiones, Mideamérica y Quality Resorts. Actualmente, es la directora y socia del área legal de iSEC (Instituto para la Seguridad en las Cargas), y Presidenta de Instituto Alana.

Es coautora del *Manifiesto Ciberhumanista*, el *Manual del comercio electrónico*, y de *Cadena de suministro 4.0*, autora del manual "Nueva normativa de estiba en carretera", "Preguntas y respuestas clave sobre normativa de drones", "Gran manual de estiba terrestre", "Guía de introducción a la estiba", "Gestión documental del transporte terrestre", así como de numerosos manuales y publicaciones en estiba de cargas como la Guía vasca de estiba de mercancías por carretera o la guía de estiba del sector del papel y la madera.

Es colaboradora en prensa (*Aquí Medios de Comunicación*, *Informativo Jurídico*, *Economist & Jurist* y la revista *El Vigía*). Pionera en derecho de estiba y amarre, dirige el Especialista Universitario de derecho de estiba en la UCAM, y forma parte activa del Congreso CET organizado por AEDAE (Asociación española de derecho aeronáutico y espacial) y la Universidad Complutense de Madrid. Ha impartido formación en materia de estiba a todos los cuerpos instructores en España; Mossos d'Esquadra, Guardia Civil, Policía de Asturias y Ertzaintza.

Dirige y tutela la I mesa de trabajo en paquetería, grupaje y carga FCL española y la I guía de transformación digital del transporte urbano, cuenta con más de un centenar de conferencias a sus espaldas.

## 1. Introducción

Con mucha mayor frecuencia de lo que piensa, día sí día también, se producen abandonos de contenedores en destino. Ello supone un quebradero importante para todas las partes implicadas, ya que pueden verse implicadas partes de diferentes países, diferentes legislaciones y acuerdos entre los diferentes actores, muchas veces contradictorios entre sí.

Motivo importante también para verificar y renovar todos nuestros documentos jurídicos, desde términos y condiciones hasta clausulado de órdenes de carga, aplicación de INCOTERMS 2010, así como revisión exhaustiva de B/L, términos de booking y contratos de compraventa (cuestiones relativas a Reglamento de Roma I-relaciones contractuales- y Reglamento de Roma II -para relaciones extracontractuales (marco EU), Convenio de Roma 1980 (marco internacional), Convenio de Viena 1980 y los relativos a jurisdicción aplicable: Convenio de Bruselas de 1968, Convenio de Lugano de 1988 (marco internacional) y Reglamento Roma I y Reglamento Bruselas I (marco EU).



Para complicar aún más las cosas, tenemos escenarios muy diversos, en función del INCOTERM. Es por ello que hemos querido crear este estándar sobre **COMO ACTUAR ANTE UN ABANDONO DE CONTENEDORES**, para tratar de dar algo de luz sobre qué son, qué Regulación aplica en dichos casos y cómo se recomienda tratar de resolverlos para minimizar los posibles extra costes y otros perjuicios.

## 2. Qué son los abandonos de contenedores.

Se trata de una situación por la que el producen cuando en el puerto de destino, el comprador no retira la mercancía. Ello supone una “larga estancia” del contenedor, conocida como “longstanding” En el mundo de la abogacía, dicen que hablamos “legalés”, pero en argot logístico existen también numerosa terminología, que iremos diseminando ficha a ficha.

Los abandonos de contenedores, suponen una serie de extra costes que veremos con más detalle en el punto 4.



## 3. ¿Por qué se producen?

En general, suele ser por alguno de estos motivos:

1. Problemas financieros. No pueden pagar los costes de la aduana, tales como el despacho, aranceles, etc.
2. Problemas comerciales. Han cancelado la operación para la que adquirió la mercancía y decide que le sale mejor abandonar la mercancía.
3. Problemas de disconformidad. La mercancía no es la esperada, no se explicó bien...
4. Problemas personales. El destinatario ha fallecido, o se encuentra enfermo para poder ejecutar la retirada, etc.
5. Problemas jurídicos. El destinatario o su empresa no puede entrar al país, la empresa está inmovilizada, etc.
6. Problemas aduaneros. Incumplimiento de los requisitos legales de la mercancía para entrar al país.
7. Problemas de seguridad. La mercancía llegó dañada y el destinatario no tiene medios para realizar el reacondicionamiento o no desea hacerse cargo del mismo.

## 4. ¿Cuándo se entiende que se han abandonado los contenedores?

El abandono puede producirse por dos vías;

- **Expreso;** Se produce de forma tácita cuando el destinatario manda por escrito una notificación de abandono. No puede haberse presentado ya la declaración de las mercancías y debe aportarse la documentación que acredite la propiedad. La legislación nacional, así como la casuística privada de las navieras es muy variada en cuanto a plazos y otros requisitos, por lo que hay que estudiarlo caso a caso.
- **Tácito;** cuando el destinatario no retira el material tras varios requerimientos y no contesta, después de un periodo razonable.

## 5. ¿Qué tipo de extra costes se generan entonces?

Hay varios tipos de extra costes posibles:

**a/ Demoras.** Se trata de lo que las navieras querrán cobrar por no liberar el contenedor marítimo. Cada naviera estipula las suyas y suele otorgar una serie de días libres de demoras – entre 10 y 15 es lo habitual – para que se retiren los contenedores.

**b/ Ocupaciones.** Esto corresponde a la ocupación del puerto y es dicho puerto el que lo factura.

**c/ Otros costes.** En algunos casos, el contenedor debe ser movido a otras zonas para no interferir. En tal caso, se originan otros costes de transporte interno – conocido habitualmente como “Shuttle” en argot logístico- y que la naviera pretenderá repercutir igualmente.

En ocasiones, las partes implicadas tienen la posibilidad de sacar el contenedor de las instalaciones para que pague menos ocupaciones. Normalmente se llevan a un depot contiguo al puerto. En estos casos se originan, además de los gastos de transporte otros tales como vaciado – si se permite -, descarga, almacenaje, inspecciones, etc.

## 6. Cómo se sugiere que actúen las navieras tras el abandono.

El modelo de actuación, depende del tipo de abandono y del clausulado que haya fijado cada naviera con las partes.

No obstante, sí que hay unas pautas generales que conviene aplicar, con mayor o menor desarrollo:



### Medidas preventivo-diligentes:

1) En primer lugar, es necesario comunicar al consignatario, al transitario o agente de aduanas, que la naviera ha detectado un abandono. La finalidad es que éstos, se hagan cargo de los costes que hemos visto antes de que se disparen. Se aconseja usar medios fehacientes que acrediten su envío.

2) Si consignatario, transitario o agente de aduanas aceptasen, le/s autorizaremos a fin de agilizar la liberación del contenedor para minimizar el impacto de los extra costes.

Esto es obligación legal de las partes en dicho caso.

3) Si se muestran reticentes o no conformes a pagar la integridad de las demoras y ocupaciones, pero están conformes con reducir las demoras, se sugiere solicitar a la Aduana una autorización para el vaciado del contenedor, así la naviera podrá disponer de él y se reducirán dichas demoras.

Las formas de actuar 2) y 3) muestran que se ha practicado la diligencia obligatoria para aminorar las demoras, evitando cualquier posible alegación al respecto.

## Medidas ejecutivas:

4) La naviera podría presentar demanda ante el juzgado, solicitando depósito y subasta pública. Esto aplicará cuando el valor de la mercancía sea aceptable o considerable, ya que esta medida trae aparejados gastos de peritaje, procuradores, abogados....

5) Declaración de abandono y subasta de la carga por la Aduana. Esta opción es aconsejable si la mercancía es de escaso valor.

Se deberán presentar las facturas por los importes debidos, relación de mercancías y proceder al despacho y pago de los impuestos de importación, así como los costes por ocupaciones u otros generados en el puerto a la Autoridad Portuaria correspondiente. Tras la venta directa que se haya determinado, hay que ver si ha sobrado dinero y gestionar su devolución.

6) Debemos tener especial cuidado con la firma de una LOI – Letter of Indemnity o carta de indemnización.

En tal caso, el remitente habrá firmado un documento de compromiso por el que se compromete a cubrir cualquier coste o daño generado en destino.

Ello incluye normalmente los abandonos en contenedores.

En este supuesto, la naviera habría de remitir escrito al shipper (cuidado con “Shipper” en Incoterm 2010 EXW) y/o su transitario a fin de exigir la liberación del contenedor y estos deberían de proceder a dicha retirada lo antes posible, ya que en tal caso no tendrían vía para reclamación a Naviera / Autoridad Portuaria.

Habrían de hacerse cargo de dichos costes e intentar reclamárselos con posterioridad al destinatario o su intermediario.





## 7. Cómo se sugiere que actúen el resto de partes tras el abandono.

Según las cláusulas habituales de los conocimientos de embarque de transporte internacional, las personas jurídicas que entran dentro de la definición de COMERCIANTE ("MERCHANT") son solidariamente responsables del pago de todos los gastos devengados por el transporte de los géneros. Para el clausulado habitual:

*Merchant" - means jointly and severalty the shipper, the consignee, the holder and any assignee of this Bill of Lading. (Comerciante "- significa en forma conjunta y múltiple el embarcador(remitente), el consignatario, el titular y cualquier cesionario de este Conocimiento de Embarque)*

El contrato evidenciado por este Conocimiento de Embarque es entre el Transportista (naviera) y el Comerciante (resto de partes). El remitente, el consignatario, el titular y cualquier cesionario de este Conocimiento de Embarque correrán solidariamente con el Transportista por todas las diversas responsabilidades, obligaciones y responsabilidades del Comerciante en virtud del presente documento o en conexión con éste.

El acreedor (naviera) puede dirigir reclamación contra todos o contra una de las partes, independientemente de que se haya producido en destino.



## A/ Recomendaciones para poder actuar adecuadamente y con argumentos.

Para poder gestionar bien esta situación por parte del remitente es necesario que previamente se haya realizado un trabajo previo que refuerce las pruebas contrarias a los argumentos de las navieras y otras partes solidarias, a fin de poder rechazar cualquier petición o exigirles incluso diferentes cargos, si así procediese. Para ello, se recomienda lo siguiente:

- Establecer unos términos y condiciones de transporte previos a la firma del contrato entre vendedor y comprador exigiendo que este o sus contratados (consignatario, transitario o porteador) se hagan cargo de cualquier extra coste que se origine como consecuencia de un abandono de contenedores. De este modo, existirán dos contratos privados con clausulados contrarios, que deberán dirimirse entre las partes en igualdad de condiciones o, incluso, prevalecerá el que primero se haya firmado (comprador – vendedor).
- Si es posible, se recomienda adjuntar este clausulado a la aceptación del pedido, así como a la orden de carga que se envía al transportista, ya sea del cliente o contratado por el expedidor. Lo ideal es contar con la firma de aceptación de dichos clausulados, sea por vía electrónica (firma electrónica, correo, fax, etc.) o físicamente a la entrega de la mercancía.
- Hay que indicar que el Booking es un contrato privado firmado entre un intermediario (transitario, consignatario, agente de aduanas, etc.) o un cargador (cliente o remitente), es lo que supone el verdadero contrato de transporte y donde se debe negociar las condiciones previamente a la prestación del servicio.

Recordemos que un B/L no constituye contrato, sino prueba del mismo, y que su clausulado es innegociable por parte del expedidor, así como resultar ser posterior a toda negociación entre éste y las partes.

En el caso de los incoterms EXW, FCA, FAS o FOB el remitente no elige la naviera, ni realiza o firma dicho booking. Por lo que dos partes están estableciendo en la práctica un contrato mercantil, cuyas cláusulas afectan al remitente, sin que este sea consciente de ellos, ni las haya firmado o aprobado. Debe indicarse esto en las contestaciones y argumentos para negociar, solicitando la no aplicación de dichas cláusulas y aportando prueba de contrato firmado previamente con cláusulados contrarios a tales contenidos.



En tal caso se sugiere:

- o Enviar por escrito a la Naviera el rechazo a las peticiones recibidas, mediante argumentación anteriormente descrita.
- o Remitir al destinatario petición por escrito de retirada de contenedores, informando de los costes originados y proponiendo aquellas medidas que prueben la diligencia y agilidad oportunas para tratar de minimizar los costes.
- o En caso de ausencia de respuesta y existencia de una deuda por parte del destinatario relativa al valor de la transacción, deberá iniciarse proceso de reclamación legal de la misma, añadiendo que, en caso de que el expedidor finalmente se viese obligado a pagar los importes solicitados por la naviera éste debería hacerse cargo de los mismos
- o En caso de quiebra o insolvencia del destinatario, el expedidor podría reclamar la solidaridad de las partes que componen el “Merchant” o comerciante. Por lo cual, se sugiere valorar si es posible demandar al transitario o consignatario del cliente, en caso de ventas realizadas bajo el amparo de los incoterms del grupo C o D. En tal caso, se sugiere realizar un escrito trasladando dicha petición, a la par que se negocie, o bien un pago íntegro por parte de dichos intermediarios o un reparto solidario de costes entre los afectados.

## B/ Recomendaciones para actuar una vez producido el abandono y sin contar con los argumentos o herramientas anteriormente presentados.

Si no se dispone de fuerza probatoria suficiente, se recomienda actuar de la siguiente forma:

- Se recomienda, tratar de alcanzar acuerdos comerciales alternativos entre naviera y expedidor para que el importe demandado pueda ser sustituido total o parcialmente por un acuerdo de contratación o compromiso de carga.
- En caso negativo, se recomienda tratar de lograr un acuerdo entre intermediario (transitario, consignatario, agente de aduanas, etc.) y expedidor para que el primero asuma total o parcialmente el pago de los costes generados a cambio de un acuerdo de contratación o compromiso de carga.
- Se recomienda agilizar al máximo la liberación del/los contenedor/es, una vez recibida la notificación de abandono, a fin de minimizar los costes y evitar el apropiamiento o subasta del contenido a petición de la naviera.
- En caso de valor suficiente de la mercancía y ausencia de argumentos para rechazar la solicitud de la naviera, se sugiere valorar la oferta de entrega de la mercancía a la naviera a cambio de retirar total o parcialmente la demanda económica de ésta.



## 8. Recomendaciones operativas:

- Consulte siempre a un experto en derecho de transporte marítimo antes de actuar.
- Instruya en un correcto manejo de herramientas de gestión como RKEM y coordinación de abandono de contenedores.
- Recuerde revisar en profundidad documentos legales, la mayoría de las veces no muestran respuesta a casos reales prácticos.
- Tenga especial interés en paliar los defectos y casuísticas problemáticas de INCOTERMS 2010 DAP y DAT. Refléjelo en sus contratos y términos y condiciones de transporte.
- Revise detenidamente las B/L, en muchas ocasiones “Shipper” no se corresponde con la persona que efectivamente realiza la carga (Incoterm EXW).
- Adapte sus modelos marco contractuales a lo establecido en el Convenio de Roma, a fin de evitar sorpresas de ley aplicable.
- Tenga cuidado con la firma de LOIs y otros documentos de discharge.



**Autora**

**Eva María  
Hernández  
Ramos**

**Abogada  
maestra de  
cargas**



Web autora



Libros autora



Web Alana

