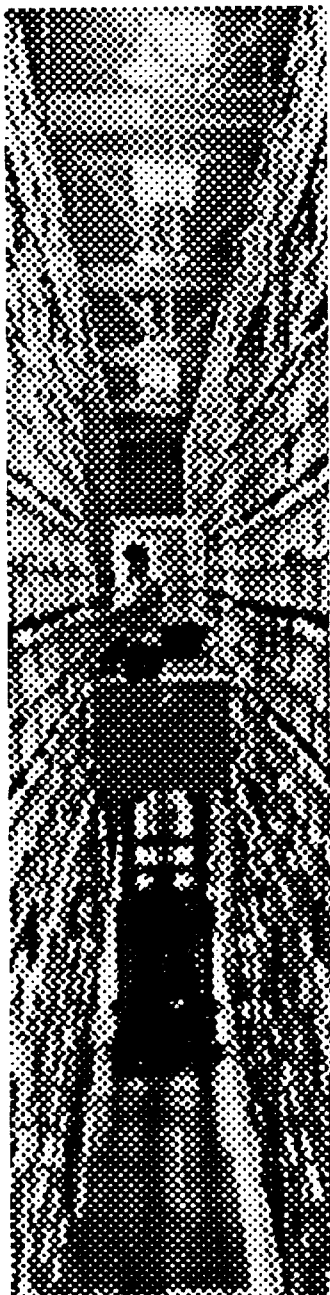


TEMA

27

PROCESOS COMERCIALES

Desarrollo de los temas



Reglas y usos uniformes del comercio internacional. Aplicación de los INCOTERMS en el contrato de compraventa internacional. Interrelación de los INCOTERMS con los documentos de transporte.



elaborado por
EL EQUIPO DE PROFESORES
DEL CENTRO DOCUMENTACIÓN

GUIÓN - ÍNDICE

- 1. REGLAS Y USOS UNIFORMES DEL COMERCIO INTERNACIONAL**
- 2. APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS EN EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL**
 - 2.1. El contrato de compraventa internacional
 - 2.2. Los incoterms
 - 2.2.1. Finalidad
 - 2.2.2. Las últimas revisiones y características generales de los incoterms
 - 2.2.3. Los 13 términos
- 3. INTERRELACIÓN DE LOS INCOTERMS CON LOS DOCUMENTOS DE TRANSPORTE**

BIBLIOGRAFÍA

- ICEX (V.V.A.A.) **Curso Superior Estrategia y gestión del comercio exterior . Volúmenes I y II.** Edita: ICEX. Madrid, 1999.
- ICEX (V.V.A.A.) **Curso Especialistas de Comercio exterior. Volúmenes I y II.** 970 páginas. Edita: Instituto de Comercio Exterior. Madrid, 1996.
- DÍEZ VERGARA, M. **Manual práctico del comercio internacional.** 388 páginas. Editorial Deusto, S.A. Bilbao, 2001.
- VV.AA. **Factbook comercio exterior 2002.** Ed. Aranzadi Editorial, 2002.
- CCI **Incoterms 2000.** 271 páginas. Ed. International Chamber of Commerce. París, 2001.
- BILLÓN, M. y SÁNCHEZ, M^a Paloma **Ejercicios prácticos de comercio exterior.** 197 págs. Edita Akal Textos, Serie Economía. Madrid, 1999.
- ICEX **Trámites para la exportación. Cuadernos básicos de exportación.** 66 págs. Editorial: ICEX. Madrid, 1997.
- ICEX **Transporte internacional de mercancías. Cuadernos básicos de exportación.** 49 págs. Editorial: ICEX. Madrid, 1997.
- DÍAZ MIER, M. Ángel (Coord.) **Técnicas de comercio exterior. Volúmenes I y II.** 239 y 165 páginas respectivamente. Editorial: Pirámide. Madrid, 1997.
- ANDRAOS KHORDK, C. **Guía práctica de tramitación de comercio exterior.** 322 páginas. Edita: Fundación Confemetal. Madrid, 2000.
- ENRÍQUEZ DE DIOS, J.J. **Transporte internacional de mercancías.** 267 páginas. Edita ESIC-ICEX. Madrid, 1993.
- CCI **Modelo de la CCI de contrato de compraventa internacional (de productos manufacturados destinados a la reventa).** Publicado por el Comité Español de la CCI, 1995.

- VV.AA. **Código de comercio y legislación mercantil.** Edita: Tecnos. Madrid, última edición.

ESTUDIOS:

- **EL ICEX: La información y la exportación,** págs. 37 a 48. Revista ICE, nº 718.
- **Revista Información Comercial Española: Número monográfico dedicado a la promoción exterior,** 1993.

LEGISLACIÓN:

- **RD de 22 de Agosto de 1885,** por el que se aprueba el Código Civil.
- **Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980.** Convenio de Viena (BOE 30 enero de 1991).
- **Convenio de Roma de 1980 sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales.**

REVISTAS:

- **El Exportador.**
- **Pulso Exterior.** Boletín de Comercio Exterior. Grupo Santander Central Hispano.
- **Información Comercial Española.** Ministerio de Comercio y Turismo.
- **Anuario El País 2002.**

PÁGINAS WEB:

- Instituto de Comercio Exterior: **www.icex.es**
- Secretaría de Estado de Comercio de España: **www.mcx.es/polco/default.htm**
- Banco Mundial: **www.worldbank.org/data/countrydata.html**
- Cámaras de Comercio: **www.camerdata.es**

COMENTARIO BIBLIOGRÁFICO

Alguno de los libros que figuran en este tema son comunes a toda la materia de comercio internacional, y se pueden considerar como manuales de uso de esta disciplina, particularmente *Curso de Especialistas de Comercio Exterior* del ICEX .

El **Curso especialistas de comercio exterior** del ICEX recoge ampliamente toda la casuística de contratos que podemos encontrar en el comercio internacional.

Recomendamos asimismo, la consulta del libro de M. Ángel Díaz Mier **Técnicas de comercio exterior I** , pues recoge, en su capítulo tercero, toda la normativa reguladora de la contratación internacional.

Igual de interesante es el libro **Incoterms 2000** de la CCI, pues si bien se limita a transcribir el contenido de estas Reglas, su consulta es necesaria para entender las posibles controversias o dudas que se pueden plantear al estudiar estos 13 términos, aunque con la teoría sobre los mismos que aparece en esta unidad 27 el opositor/a puede adquirir un conocimiento adecuado sobre dichas Reglas.

1. REGLAS Y USOS UNIFORMES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1. INTRODUCCIÓN

La división del mundo en comunidades jurídicas diferentes, plantea los llamados conflictos de leyes, que provocan una cierta incertidumbre entre los agentes económicos de nacionalidades distintas, y que dificultan el comercio internacional (pues en algunos casos, los operadores –importador y exportador– de dos países distintos no saben qué leyes se tienen que aplicar al contrato que celebren para llevar a cabo su operación comercial).

Para corregirlo se han ideado soluciones complementarias:

1. **Los propios operadores económicos se organizan su propia regulación**, al margen de las instituciones estatales. Son ejemplo de esta autorregulación:

- La denominada **lex mercatoria** (*o conjunto de prácticas, reglas de conducta, normas contractuales, usos del tráfico internacional y mecanismos organizativos que tienden a garantizar comportamientos de cooperación*).
- El **arbitraje comercial internacional**.

2. Los **Estados van unificando paulatinamente sus propios sistemas jurídicos** y estableciendo mecanismos de reconocimiento de las decisiones de sus autoridades. Son ejemplos de esta unificación:

- El Convenio de Viena de 1980, sobre compraventa internacional de mercancías.
- El Convenio de Roma de 1980, sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales.

Pero las reticencias de muchos Estados a la Leyes Uniformes, han potenciado otro cauce más flexible de unificación del Derecho: el de las **Leyes Modelo**: así, La UNCTRAL ha elaborado una **Ley Modelo sobre Arbitraje comercial internacional**, y otra sobre Transferencias internacionales de crédito.

3. Cuando no resultan suficientes los anteriores, **cada Estado dispone de una legislación interna** que habrá de tenerse en cuenta (aunque su empleo sea cada vez más restringido).

De ahí que para conocer el régimen jurídico aplicable a la contratación internacional será preciso abordar estas tres vías de regulación separadamente.

En la presente unidad, nos centraremos en el estudio de las reglas y usos uniformes del comercio internacional.

1.2. REGLAS Y USOS UNIFORMES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A pesar del avance obtenido en el proceso de unificación de las legislaciones nacionales, no puede afirmarse todavía que los contratos internacionales, dispongan de un regulación única, mundialmente aceptada. Por ello, la regulación del contrato debe completarse con un conjunto normativo desgajado de los sistemas nacionales y peculiar del comercio exterior, denominado **lex mercatoria**, que **está formada por**:

1. En primer lugar, según su importancia por los **Principios Unidroit**, creados por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, con sede en Roma.

- Son un conjunto de reglas destinadas a ser utilizadas en todo el mundo independientemente de las específicas tradiciones jurídicas y condiciones políticas y económicas de los países en que vengán aplicados.
- En su preámbulo establece que deberán aplicarse cuando las partes hayan acordado someter el contrato a sus disposiciones o que el contrato se rija por los principios generales del derecho , la *lex mercatoria* o expresiones similares.

2. En segundo lugar los **usos y costumbre mercantiles**

*Son hábitos comerciales que a fuerza de utilización repetida han llegado a convertirse en auténtica fuente de derecho con carácter supletorio de la norma escrita . Así se contemplan en el art. 2 del Cc que los reconoce expresamente, si a ellos se remiten libremente las partes, en virtud del principio de autonomía de la voluntad del artículo 1255 Cc. También es el criterio recogido en el art. 9 del CV según el cual *las partes quedarán obligadas por cualquier uso que hayan convenido y por cualquier práctica establecida entre ellas .**

Salvo pacto con contrario se considera tácitamente aceptado un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, **sean ampliamente conocido y regularmente observado por las partes** en los contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

Hay que destacar el importante papel de la CCI (Cámara de Comercio Internacional) en la recopilación y difusión de los usos y costumbres mercantiles, pudiendo concluir que **son ampliamente conocidos y regularmente observados** los siguientes:

– **Incoterms**.

– **Reglas Uniformes relativas a los cobros**, observadas por los bancos en este tipo de operaciones. El Consejo superior Bancario aceptó por unanimidad en 1979 la adhesión de la Banca a tales reglas, cuya última revisión es de enero de 1979 (*publicación 322 de la CCI*).

– **Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios**, última revisión de 1993- en vigor desde 1 enero de 1994 (*publicación 500 de la CCI*) con objeto de recoger los avances producidos por el transporte y las nuevas aplicaciones tecnológicas, mejorando el funcionamiento e interpretación de las Reglas.

– **Reglas Uniformes para las garantías contractuales**, editadas por la CCI en 1978 y cuya última revisión es de 1990 (*publicación 325 de la CCI*). Están destinadas a regular las garantías de licitación, buena ejecución y reembolso dadas por los bancos, las cías de seguros y otras que aseguran la ejecución de un contrato o de una oferta, tratando de establecer el justo equilibrio de las partes.

3. Los **contratos tipos** que responden al fenómeno llamado unificación de los contratos, consistente en la divulgación de modelos y cláusulas generales de contratos de venta y otros, elaborados por organismos y asociaciones profesionales que a través de su uso repetido han ido también convirtiéndose en norma para los sectores implicados (Ej. *Modelo de contrato de Compraventa Internacional de mercaderías* de la CCI).

No hay que confundirlos:

- Los contratos tipo (que son los mencionados aquí) se redactan por organizaciones profesionales para disponer de un modelo que contenga las condiciones generales de un contrato que carece de fuerza obligatoria mientras no sean incorporadas por las partes en el contrato individual.
- Las condiciones generales de contratación, son cláusulas establecidas y firmadas de antemano, a modo de reglas abstractas que regirán en todos los negocios que puedan ulteriormente concluirse entre las partes.

2. APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

2.1. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

Por el contrato de compraventa, uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada, y el otro a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente. Se trata de la realización de una transacción mercantil, de una operación comercial. Esta operación comercial requiere:

- Afán de lucro en la reventa (art. 325 Código Comercio).
- Profesionalidad.
- Habitualidad.
- Permanencia.

Respecto a la forma del contrato, el art. 51 del Código de Comercio establece: *Serán válidos y producirán obligación y acción en juicio los contratos mercantiles, cualquiera que sea la forma y el idioma en el que se celebren, la clase a la que correspondan y la cantidad que tengan por objeto, con tal de que conste su existencia por algunos de los medios que el Derecho Civil tenga establecido... .*

Sin embargo, a pesar de esta aparente libertad de formas y de la existencia de pocas formalidades, citaremos algunas de ellas. Normalmente son exigidas por la Ley del país importador (comprador). Para dejar constancia de la existencia de ese contrato, se utilizarán determinados documentos burocráticos, administrativos y aduaneros, tales como:

- Certificado de Origen.
- Conocimiento de Embarque.
- Factura Comercial.
- Certificados de Homologación para Bienes Industriales.
- Certificados Fitosanitarios para Productos Comestibles.
- Packing-list.
- Facturas Consulares.

En todo contrato aparecen siempre una serie cláusulas ; entre ellas destacan:

Generalidades, donde se expresan las causas por las que surge este contrato, información adicional, etc.

Por ejemplo: *Como consecuencia del concurso convocado por (sociedad, empresa, ministerio...) el día de de ... 2000 para el suministro de, según las condiciones, licitaciones, etc, que han de servir de base para el concurso, la empresa, considerando que reúne los requisitos exigidos para poder ofertar las mercancías objeto del suministro presenta la oferta correspondiente ante y en pliegos numerados y sellados por triplicado... La empresa ha mantenido negociaciones previas con los órganos respectivos, reconociendo la capacidad de sus representantes y manifestando un mutuo acuerdo para establecer las cláusulas del presente contrato.*

Partes (legitimación de las partes) que intervienen en el contrato.

Objeto; es decir, las mercancías vendidas. Se describen los productos, indicando calidad, normas técnicas que cumplen, cantidad, unidades de cada clase, peso bruto o neto, categorías y volúmenes, etc.

Otras cláusulas que aparecen frecuentemente son: la protección física de la mercancía, cláusula penal, casos de fuerza mayor, entrada en vigor, autorizaciones, seguros, forma y condiciones de pago, idioma en que se redactará, solución de litigios, etc.

Pero desde el punto de vista de los **Incoterms**, nos interesan la siguientes cláusulas que aparecen en todo contrato de compraventa internacional:

Precios

Deben indicarse haciendo referencia a cantidad que representa y a las condiciones de entrega. Es aconsejable hacerlo como se indica a continuación:

<i>unidades</i>	<i>FOB MADRID</i>	<i>CIF ROMA</i>
<i>1.000</i>	<i>1.300 USD</i>	<i>1.600 USD</i>
<i>2.000</i>	<i>2.400 USD</i>	<i>2.800 USD</i>

Ejemplo de cláusula de precios sería: *Los precios para el suministro de los objetos del contrato se entienden referidos a las posiciones de los Incoterms 2000, sin descuentos, e incluido el embalaje adecuado a la mercancía .*

Medio de transporte

Se determina el medio de transporte en el que viajará la mercancía (teniendo en cuenta que deberá ser acorde al Incoterm elegido, como veremos a continuación).

Entrega de la mercancías

Se indicará el lugar de entrega , la fecha y la forma de entrega. Respecto a la forma de entrega se indica el Incoterm adecuado.

2.2. ANÁLISIS DE LOS INCOTERMS

2.2.1. Finalidad

El objetivo de los **Incoterms** es establecer una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en las operaciones de comercio exterior. Así se elimina, o al menos se reduce la incertidumbre en cuando a las diferentes interpretaciones de estos términos en los diversos países.

Frecuentemente, las partes de un contrato ignoran las diferencias existentes en las prácticas comerciales de sus respectivos países. Esto ha dado lugar a malentendidos, pleitos y litigios con toda la pérdida de tiempo y dinero que esto significa. Con el objeto de solucionar estas dificultades, la **Cámara de Comercio Internacional (CCI)** publicó por primera vez en 1936 las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales conocidos como **Incoterms 1936 (International Commercial Terms)**. Posteriormente, en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 se hicieron modificaciones y se agregaron nuevos términos a fin de actualizar las reglas conforme a las prácticas de comercio internacional vigentes.

En esencia, los **Incoterms**, regulan cuatro cuestiones:

- La **entrega de las mercancías**: cuándo han de entregarse y de qué manera.
- La **transmisión de los riesgos**: dónde y cuándo los riesgos que pueda sufrir esa mercancía hasta llegar al importador pasan del vendedor al comprador.
- La **distribución de gastos**: quien paga el transporte, el seguro, etc.
- Los **trámites documentales**: quién proporciona los documentos (comerciales, de transporte, de seguro, etc.).

2.2.2. Las últimas revisiones y características generales de los incoterms

La principal razón para las últimas revisiones de los Incoterms han sido el deseo de adaptar los términos al uso cada vez mayor del intercambio electrónico de datos. En las dos últimas versiones esto es posible cuando las partes tienen que intercambiar diversos documentos (tales como facturas comerciales, documentos necesarios para el desaduanamiento, documentos para acreditar la entrega de mercancía y documentos de transporte). De hecho surgían

problemas específicos cuando el vendedor tenía que presentar un documento de transporte negociable (y en especial el conocimiento de embarque que se usa con frecuencia con el objeto de vender la mercancía mientras es transportada). En estos casos es de vital importancia, al usar mensajes mediante intercambio electrónico de datos, garantizar que el comprador está en la misma posición legal que si se hubiera recibido un documento de conocimiento de embarque de parte del vendedor.

Además para las dos últimas versiones, se ha utilizado una nueva forma de presentación de los términos a fin de facilitar su lectura y comprensión. Los términos en cuatro categorías básicamente diferentes. En primer lugar, el único término mediante el cual el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en su propio establecimiento (el término E En fábrica). A continuación, el segundo grupo de términos mediante los cuales el vendedor tiene la obligación de entregar la mercancía a un transportista nombrado por el comprador (los términos F FCA, FAS y FOB). Posteriormente, los términos C en que el vendedor tiene que contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o gastos adicionales debidos a acontecimientos posteriores al embarque y despacho de la mercancía (CFR, CIF, CPT y CIP). Finalmente, los términos D mediante los cuales el vendedor debe asumir todos los gastos y riesgos implícitos en el transporte de la mercancía hasta el país de destino (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP). En el cuadro a continuación aparece esta nueva clasificación.

INCOTERMS 2000		
Grupo E Salida	EXW	En Fábrica
Grupo F Transporte principal no pagado	FCA FAS FOB	Libre Transportista Libre al costado del buque Libre a bordo
Grupo C Transporte principal pagado	CFR CIF CPT CIP	Coste y Flete Coste, Seguro y Flete Flete/Porte pagado hasta Flete/Porte y Seguro pagado hasta
Grupo D llegada	DAF DES DEQ DDU DDP	Entregado en Frontera Entregado sobre el Buque Entregado sobre el Muelle Entregado Sin Pago de Derechos Entregado Derechos Pagados

Además de lo anterior, en todos los términos, se han agrupado las obligaciones de cada una de las partes bajo 10 encabezamientos donde se confrontan la posición del vendedor con la del comprador en cuanto a un mismo tema. De este modo, si por ejemplo, bajo el encabezamiento Contrato de Transporte conforme al Artículo A.3, el vendedor tiene que disponer y

pagar el contrato de transporte, en el Artículo B.3, correspondiente a la posición del comprador, encontramos la expresión: Libre de obligaciones . Está demás decir que esto no significa que el comprador no pueda por su propio interés pactar los contratos que puedan ser necesarios para trasladar la mercancía al destino deseado, pero no tiene ninguna obligación de hacerlo ante el vendedor. Sin embargo, por motivos de claridad los términos explican cómo se dividen entre las partes los derechos de aduana, impuestos y demás gastos oficiales, como también los gastos incurridos al efectuar los trámites de aduana a pesar de que lógicamente al vendedor puede no interesarle la forma en que el comprador dispone de la mercancía una vez que se le haya entregado. A la inversa, bajo algunos términos como los D , el comprador no está interesado en los gastos en que incurre el vendedor para transportar la mercancía hasta el punto de destino convenido.

Por otra parte, dado que los términos comerciales deben necesariamente poder usarse en diferentes comercios y regiones, es imposible establecer las obligaciones de las partes con precisión. Hasta cierto punto, es por lo tanto necesario referirse a la costumbre del lugar de comercio particular o a las mismas partes puedan haber determinado en sus contratos anteriores (ver Artículo 9 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980). Naturalmente, es conveniente que las partes contratantes se mantengan debidamente informadas en cuanto a tales prácticas de comercio al negociar sus contratos y que, cuando surjan incertidumbres, clarifiquen su posición legal mediante las cláusulas pertinentes en su contrato de venta. Este **tipo de disposiciones específicas en el contrato individual substituye o modifica aquello establecido como regla de interpretación en los diversos Incoterms.**

Respecto a los **términos C** (en los que el vendedor debe contratar el transporte en la forma acostumbrada y pagar por él), debemos aclarar que después del respectivo término C es preciso indicar el punto hasta donde debe pagar los gastos de transporte. Bajo los términos CIF (Coste, seguro y flete) y CIP (Flete/Porte y Seguro pagado hasta), el vendedor también tiene que tomar seguro y pagar por el valor de éste.

Dado que el punto para la división de los gastos se refiere al país de destino, los términos C **son frecuentemente mal interpretados como contratos de llegada**, mediante los cuales el vendedor no está libre de riesgos ni gastos hasta que la mercancía ha llegado realmente al punto convenido. Sin embargo, es preciso destacar una y otra vez que los términos C **son de la misma naturaleza que los términos F** en el sentido de que el vendedor cumple el contrato en el país de embarque o despacho. De este modo, los contratos de venta bajo los términos C , tal como los contratos bajo términos F , caen dentro de la categoría de contratos de embarque. Los términos C , a diferencia de los demás términos, contienen dos puntos críticos , uno para la división de los gastos y otro para la división de los riesgos.

Centrándonos en los **términos D**, en ellos el vendedor debe asumir todos los riesgos y gastos inherentes al transporte de la mercancía hasta dicho lugar. Por consiguiente, los términos D significan contratos de llegada, en tanto que los términos C evidencian contratos de embarque. Los términos D caen en dos categorías separadas. Bajo DAF, DES y DDU, el vendedor no tiene que entregar la mercancía desaduanada para su importación, en tanto que bajo DEQ y DDP tiene que hacerlo. El término DDP puede ser muy conveniente y apropiado cuando el desaduanamiento no presenta ningún problema, como ocurre dentro de la UE. Sin embargo, en los países en que el desaduanamiento puede ser difícil y consumidor de tiempo, puede ser arriesgado para el vendedor comprometerse a entregar la mercancía después del punto de desaduanamiento.

Por último, es preciso destacar que los Incoterms **se refieren sólo a los términos comerciales usados en el contrato de venta** y de este modo no tratan sobre términos -a veces iguales o similares- que pueden usarse en contratos de transporte. Asimismo, cada término está redactado para una modalidad de transporte diferente. En el siguiente cuadro resumimos el **Incoterm a utilizar en función del medio de transporte elegido** en la operación:

Cualquier modalidad de transporte incluso multimodal	EXW FCA CPT CIP DAF DDU DDP	En Fábrica (...lugar convenido) Libre Transportista (...lugar convenido) Flete/Porte pagado hasta (...lugar de destino convenido) Transporte y Seguro pagado hasta (...lugar de destino convenido) Entregado en Frontera (...lugar convenido) Entregado Sin Pago de Derechos (...lugar de destino convenido) Entregado Derechos Pagados (...lugar de destino convenido)
Transporte Aéreo	FCA	Libre Transportista (...lugar convenido)
Transporte por Ferrocarril	FCA	Libre Transportista (...lugar convenido)
Transporte Marítimo y Fluvial	FAS FOB CFR CIF DES DEQ	Libre al Costado del Buque (...puerto de embarque convenido) Libre a Bordo (...puerto de embarque convenido) Costo y Flete (...puerto de destino convenido) Costo Seguro y Flete (...puerto de destino convenido) Entregado Sobre el Buque (...puerto de destino convenido) Entregado Sobre el Muelle (...puerto de destino convenido)

Además, importante recordar que los comerciantes que desean usar estas reglas deben actualmente especificar que sus contratos se regirán por los Incoterms 2000 (o por una versión anterior si se prefiere).

2.2.3. Los 13 términos incoterms

Desde sus inicios los Incoterms han ido aumentando, en cuanto al número de términos, hasta llegar a la actualidad, en la que se utilizan un total de 13, que describimos a continuación.

- **EXW (Ex-works)**

El vendedor ha cumplido su obligación de entrega al poner la mercadería en su fábrica, taller, etc. a disposición del comprador. No es responsable ni de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.

- **FCA: Free carrier (Franco Transportista - libre transportista)**

El vendedor cumple con su obligación al poner la mercadería en el lugar fijado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación.

Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería.

Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

- **FOB: (Free on Board - Libre a bordo)**

Va seguido del puerto de embarque, ej. F.O.B. Buenos Aires.

Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación.

Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

- **FAS: (Free along side ship - Libre al costado del buque)**

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de embarque. El precio de la mercadería se entiende puesta a lo largo (costado) del navío en el puerto convenido, sobre el muelle o en barcasas, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor.

El vendedor debe despachar la mercadería en aduana.

Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

- **CFR (Cost & Freight - Costo y Flete)**

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino.

El precio comprende la mercadería puesta en puerto de destino, con flete pagado pero seguro no cubierto.

El vendedor debe despachar la mercadería en Aduana y solamente puede usarse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores.

- **CIF (Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete)**

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto.

El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.

- **CPT (Carriage paid to - Transporte Pagado Hasta)**

El vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación.

- **CIP (Carriage and Insurance Paid to - Transporte y Seguro pagados hasta)**

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, pero además debe conseguir un seguro a su cargo.

- **DAF (Delivered at Frontier - Entregado en frontera)**

El vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercadería, en el lugar convenido de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. Es fundamental indicar con precisión el punto de la frontera correspondiente.

- **DES (Delivered ex Ship - Entregada sobre buque)**

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino, sin despacharla en aduana para la importación.

- **DEQ [Delivered ex Quay (Duty Paid) - Entregada en muelle (derechos pagados)]**

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto de destino convenido.

- **DDU (Delivered Duty Unpaid - Entregada derechos no pagados)**

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con la entrega de la mercadería hasta ese sitio (excluidos derechos, cargas oficiales e impuestos), así como de los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

- **DDP (Delivered Duty Paid - Entregada derechos pagados)**

El vendedor asume las mismas obligaciones que en D.D.U. más los derechos, impuestos y cargas.

3. INTERRELACIÓN DE LOS INCOTERMS CON LOS DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

En todos los documentos de transporte se debe indicar el **Incoterm** elegido para la operación. Nos remitimos a la unidad 26 donde aparecen recogidos los documentos que se utilizan en los distintos medios de transporte, teniendo en cuenta que en función del medio elegido el incoterm utilizado es diferente (como hemos indicado por medio del cuadro del apartado anterior).

RESUMEN

La venta es el objetivo fundamental de todo comerciante. Es la base de todo el comercio internacional, porque lo crea y porque condiciona su desarrollo. Por su importancia se consideró que todos los países llegarían a un acuerdo sobre las condiciones de realización de la misma, pero los esfuerzos no han tenido el éxito deseado. Continúa la misma anarquía de le-

yes y jurisprudencia. Se han obtenido pocos resultados en la elaboración de un Derecho Internacional Uniforme, aplicable a todo el mundo. La única forma de evitar malentendidos y llegar a litigios que puedan resultar caros, como consecuencia del caos jurídico actual, es establecer un contrato con términos comerciales uniformes, comprensibles y aceptados universalmente. Sin embargo se admite como reguladora de esta contratación internacional, la denominada *lex mercatoria* (que incluye los usos y costumbres mercantiles, modelos de contratos, etc.).

Dentro de las reglas elaboradas por la propia práctica internacional destacan los **Inco-terms**, redactados por la Cámara de Comercio Internacional, que son trece términos en los que se determinan la transmisión de los riesgos y gastos de la operación, forma de entrega y obligaciones documentales de las partes.

Por último mencionar que de la gran diversidad de contratos existentes en el comercio internacional, destaca el de compraventa de mercancías. A la hora de redactarlo, debemos hacerlo con sumo cuidado, pues las consecuencias del mismo dependerán de su redacción. Es conveniente acudir a modelos de contratos tipo ya redactados por la CCI, si bien se deberán incluir las particularidades que deseen las partes, y por supuesto la legislación aplicable al mismo.

EDITA Y DISTRIBUYE: