

**COMPARACIÓN DE LA LEGISLACIÓN DEL REINO
DE ESPAÑA Y LA DE LA REPÚBLICA DE BOLIVIA
EN RELACIÓN A LOS INCOTERMS DE LA C.C.I
VERSIÓN 2010**

Profesor: Dr. Manuel Pérez Rodríguez

Arien Yecid Andrade Fontana

ariengp@gmail.com

Índice

I.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	7
II.	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	9
1.	Objetivo General	9
2.	Objetivos específicos de la investigación.....	9
III.	HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	9
IV.	JUSTIFICACIÓN DE LA ELECCIÓN TEMÁTICA	11
1.	JUSTIFICACIÓN TEORICO DOCTRINAL.....	11
2.	JUSTIFICACION PRÁCTICA	11
V.	MARCO TEORICO	13
VI.	METODOLOGÍA.....	14
VII.	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	16
	CAPITULO I	17
	INTRODUCCIÓN A LOS INCOTERMS	17
I.	LOS TÉRMINOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	18
1.	Origen, finalidad y alcance de los INCOTERMS.....	18
2.	Definición de INCOTERMS	21
3.	Finalidad y ámbito de aplicación de los INCOTERMS	24
4.	Principio de los INCOTERMS	26
5.	Utilización de los INCOTERMS 2010.....	27
6.	Principales características de las reglas INCOTERMS 2010	32

7. Reglas para el comercio nacional e internacional, comunicación electrónica, cobertura de seguros, acreditaciones relacionadas con la seguridad, gastos de manipulación	35
CAPITULO II	39
ANÁLISIS DE LOS INCOTERMS 2010 DE LA CCI.....	39
II. Los INCOTERMS 2010 en detalle	40
Reglas para cualquier modo de transporte.-.....	40
1. EXW EN FÁBRICA (incluya el lugar de entrega designado) INCOTERMS 2010	40
2. FRANCO PORTEADOR FCA (incluya el lugar de entrega designado) INCOTERMS 2010	51
3. TRANSPORTE PAGADO HASTA CPT (incluya el lugar de destino designado) INCOTERMS 2010.....	66
4. TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA CIP (incluya el lugar de destino designado) INCOTERMS 2010.....	79
5. ENTREGADA EN TERMINAL DAT (incluya la terminal designada en el puerto o lugar de destino) INCOTERMS 2010.....	95
6. ENTREGADA EN LUGAR DAP (incluya el lugar de destino designado) INCOTERMS 2010.....	106
7. ENTREGADA DERECHOS PAGADOS DDP (incluya el lugar de destino designado) INCOTERMS 2010.....	117

Reglas para transporte marítimo y vías navegables	128
8. FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE FAS (incluya el puerto de embarque designado) INCOTERMS 2010	128
9. FRANCO A BORDO FOB (incluya el puerto de embarque designado) INCOTERMS 2010	141
10. COSTO Y FLETE CFR (incluya el puerto de destino designado) INCOTERMS 2010	154
Cuadro 10 CFR	157
11. COSTO, SEGURO Y FLETE CIF (incluya el puerto de destino designado) INCOTERMS 2010.....	168
CAPITULO III	184
LEGISLACIÓN COMPARADA	184
III. LEGISLACIÓN COMPARADA	185
1. Sistemas legales, UNIDROIT y Lex Mercatoria	186
1.1 Legislación boliviana	186
1.2 Legislación española	188
1.3 El Derecho Contractual Europeo y la UNIDROIT.....	190
1.3 Lex Mercatoria	194
1. Comparación de los sistemas legales boliviano y español	197
2.1 De la Compra Venta	198
2.2 De la Lesión.....	202

2.3	Propuesta u oferta	204
2.4	La Factura de Compraventa Internacional	208
2.5	La Venta	216
2.6	Los Términos de Comercio bolivianos para la venta internacional 223	
	Art. 852 Venta EX.....	224
	Art. 853 Venta FOB	226
	Art. 854 Venta FAS.....	228
	Art. 855 Venta CyF	229
	Art. 856 Venta CIF.....	230
	Art. 862 Venta COD.....	233
	Art. 864 Venta Sobre Documentos.....	235
	Art. 865 Pago del precio por intermedio de un banco	235
	CAPITULO IV	237
	CONCLUSIONES.....	237
	CONCLUSIONES	238
	BIBLIOGRAFÍA	241

RESUMEN.-

El presente trabajo de investigación pretende demostrar la aplicación práctica de los Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS en inglés) de la Cámara de Comercio Internacional versión 2010, en los contratos de Compra Venta internacional, haciendo un repaso por su historia, definición de términos de comercio, usos y realizando legislación comparada entre la boliviana y la española con la finalidad de encontrar similitudes y diferencias entre ambos sistemas legales.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Recientemente la Cámara de Comercio internacional (CCI) ha publicado y puesto en valides las nuevas Reglas de Usos de Términos Comerciales Nacionales e Internacionales, son reglas autoritativas que determinan cómo se asignan los costos y los riesgos entre las partes (Exportador o Vendedor – Importador o Comprador). Las reglas INCOTERMS se incorporan con regularidad en los contratos de compra venta en todo el mundo y se han convertido en parte del lenguaje cotidiano del comercio. INCOTERMS 2010 contiene las reglas de CCI para el uso de los once términos comerciales INCOTERMS. Tiene en consideración los últimos avances en la práctica comercial y también actualiza y agrupa algunas de las reglas anteriores. Todos los contratos de compra venta deberían hacer referencia a las reglas INCOTERMS 2010 como última versión de dichas reglas.

En esta nueva revisión del 2010 los INCOTERMS reducen su número. A partir de ahora serán sólo 11, porque los viejos Delivered Ex Ship (DES), Delivered Ex Quay (DEQ), Delivered Duty Unpaid (DDU) y Delivered At Frontier (DAF) se subsumen en los nuevos Delivered At Terminal (DAT) y Delivered At Point (DAP). Igualmente, el tradicional concepto de la transmisión de riesgos en los términos Cost and Freight (C y F), el paso de la regala de la cubierta del buque, se ha cambiado por el de la colocación

de la mercancía a bordo del buque. Son algunos de los resultados de varios años de trabajos en el seno de la Comisión de Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional.

Es de destacar que la aplicación o no de estas reglas se deja a la voluntad de las partes que lo plasman en los contratos de compra venta internacional, así como se deja al arbitrio de los Estados el incorporarlas dentro de sus regulaciones comerciales haciéndolas normas internas, simplemente aparecen como un referente de reglas comerciales internacionales, pero finalmente serán las partes o Estados quienes decidan el aplicarlas o no. En este sentido es que se avocará nuestra investigación con la finalidad de observar la legislación comparada entre el Reino de España y la República de Bolivia, considerando similitudes de legislación, diferencias, aplicación de las reglas INCOTERMS y demás.

Por lo que planteamos como problema de investigación: ***¿Existen similitudes o diferencias dentro de las legislaciones nacionales española y boliviana con relación a las Reglas INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio internacional?***

II. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1. Objetivo General

Determinar si existen similitudes o diferencias entre la normativa española y boliviana con relación a las Reglas INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio Internacional.

2. Objetivos específicos de la investigación

- Determinar y analizar los once INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio internacional
- Comparar la Legislación española con la boliviana para determinar si existen similitudes o diferencias con las reglas INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio Internacional

III. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Las Reglas de Comercio internacional o INCOTERMS han ido evolucionando constantemente a través del tiempo, especialmente desde el año 1967, desde el cual paulatinamente se fueron introduciendo y suprimiendo diversos términos de comercio que establecen la relación entre

compradores y vendedores internacionales, pero esta evolución no ha sido similar dentro de las legislaciones nacionales, ya que cada Estado ha ido incluyendo y creando sus propios términos de comercio internacional que muchas veces dista del espíritu recogido en los INCOTERMS de la Cámara de Comercio internacional y que pueden llegar a confundir y entorpecer las relaciones comerciales internacionales. Los INCOTERMS vienen definidos por la autoridad de la Cámara de Comercio Internacional que fija el estricto sentido de su significado, la acepción plasmada y reconocida como única, uniforme y auténtica. Muchas veces surgen problemas de interpretación y aplicación al querer utilizar los términos de comercio internacional de la legislación nacional, es por este motivo que trataremos de identificar con el presente trabajo de investigación si dentro de la legislación española y boliviana existen similitudes o diferencias con relación a los INCOTERMS 2010 de la CCI.

Establecemos entonces como hipótesis de la presente investigación lo siguiente;

“Existen similitudes o diferencias entre las legislaciones nacionales española y boliviana con relación a lo que establecen las Reglas INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio internacional”

IV. JUSTIFICACIÓN DE LA ELECCIÓN TEMÁTICA

1. JUSTIFICACIÓN TEORICO DOCTRINAL

El presente trabajo de investigación se justifica en la necesidad de esclarecer si las legislaciones nacionales de España y de Bolivia han incorporado dentro de la misma las Reglas de usos de Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2010 de la CCI, o si bien éstas regulan separadamente dentro de su normativa Términos de Comercio Internacional. Queremos determinar si existe similitud entre la normativa o si hay diferencias, avances o regulaciones especiales.

2. JUSTIFICACION PRÁCTICA

La pertinencia se fundamenta en la necesidad de un estudio que proporcione un análisis serio, con relación a la inclusión o no de los Términos de Comercio Internacional de la CCI dentro de las legislaciones nacionales de España y de Bolivia. Además, cabe mencionar que el tema

es actual y de relevancia, no solamente para el sistema legal internacional que está a la expectativa de la evolución de los intercambios comerciales.

Los beneficios que se lograrán son principalmente los siguientes:

- Una investigación a profundidad sobre los INCOTERMS 2010 de la CCI.
- El proporcionar a los lectores o usuarios de esta investigación una descripción de la situación actual en materia de los INCOTERMS 2010 y de su inclusión o no dentro del sistema legal español y boliviano.
- Sentar precedente en la investigación sobre legislación comparada de España y Bolivia en relación Comercio Internacional.

V. MARCO TEORICO

El propósito del marco teórico del presente trabajo de investigación es dar un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema. Es así que podemos señalar los siguientes postulados teóricos;

INCOTERMS 2010 Términos Internacionales de Comercio, son las iniciales de International Chamber of Commerce Trade Terms y expresan el conjunto de reglas aplicadas a la interpretación de los términos comerciales internacionales, dándoles un sentido unívoco, comúnmente aceptado, dentro de la discrecionalidad facultativa de su utilización. Los INCOTERMS son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compra venta internacional.

Legislación Comparada suele ser calificado como una disciplina o método de estudio del Derecho que se basa en la comparación de las distintas soluciones que ofrecen los diversos ordenamientos jurídicos para los mismos casos planteados (esto dentro de una perspectiva funcionalista). Por este motivo, suele discutirse si resulta propiamente una rama del Derecho o como una metodología de análisis jurídico. El Derecho

comparado como método puede ser aplicado a cualquier área del derecho, realizando estudios específicos de ciertas instituciones. A este tipo de análisis se le denomina micro comparación. Por su parte, si se estudia las diferencias estructurales entre dos sistemas jurídicos se le denominará análisis macro comparativo.

VI. METODOLOGÍA

La presente investigación es del tipo explicativa comparativa; pues, ello permitirá ir más allá de una mera descripción de conceptos, ya que buscamos responder si existe o no similitudes entre la legislación española y la boliviana con relación a los INCOTERMS 2010 de la CCI.

“Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; está dirigido a responder las causa de los eventos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un

fenómeno y en qué condiciones se da éste, o porque dos o más variables están relacionadas¹”.

El propósito del presente trabajo de investigación es el estructurar mediante la exploración, descripción y correlación un sentido de entendimiento en la comparación de la legislación española y la boliviana con relación a los INCOTERMS 2010 de la CCI. El estudio se inicia como exploratorio de los INCOTERMS 2010, partimos de un tema como la revisión de cada uno de ellos. Siendo necesario el describir lo que se entiende por cada INCOTERMS 2010. También es necesario el ver como las legislaciones española y boliviana se interrelacionan entre sí o si no se relacionan, para lo que se utiliza también un método correlacional en la investigación. Finalmente utilizamos una metodología de investigación centrada en los estudios explicativos, que busca establecer similitudes o diferencias entre la legislación española y la boliviana con relación a los INCOTERMS 2010.

¹ Hernández, Fernández, Baptista. Metodología de la Investigación. McGraw Hill, Ciudad de México – México Pág. 66. 1996

VII. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Los métodos y técnicas que se utilizarán son las entrevistas no estructuradas, la prueba documental, con el fin de obtener información primaria, este tipo de información son todos aquellos datos, obtenidos directamente de la experiencia empírica. Entendidas por primarios, a los datos de primera mano, originales y producto de la investigación en curso sin intermediación de ninguna naturaleza.

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN A LOS INCOTERMS

I. LOS TÉRMINOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. *Origen, finalidad y alcance de los INCOTERMS*

El origen de los ***Términos de Comercio Internacional***, más conocidos por sus siglas en inglés ***INCOTERMS*** de la ***International Chamber Of Commerce***² deviene de la necesidad de regular en cierta forma las

² La Cámara de Comercio Internacional es la organización empresarial que representa mundialmente intereses empresariales. Se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa. Tiene personalidad propia y su naturaleza jurídica es asociativa. Sus fines estatutarios básicos son actuar a favor de un sistema de comercio e inversiones abierto y crear instrumentos que lo faciliten, con la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conducen a una prosperidad general y a la paz entre los países. Los miembros de la CCI son empresas que efectúan transacciones internacionales y también organizaciones empresariales, entre ellas muchas Cámaras de Comercio. En la actualidad los miles de empresas que agrupa proceden de más de 130 países y se organizan como Comités Nacionales en más de 90 de ellos. El Comité Español de la CCI se constituyó en 1922, a iniciativa de empresarios barceloneses y nunca ha dejado de actuar. Como asociación formalmente constituida, tiene personalidad propia. Actualmente, su sede estatutaria radica en Madrid y su secretaría es operativa en Barcelona. Un año después de la creación de las Naciones Unidas, la CCI obtuvo el rango de

prácticas del comercio internacional. En sí el comercio que nace de la necesidad de las personas y de los Estados modernos de negociar, comprar y vender en un claro interés económico.

Podemos encontrar sus antecedentes en el Congreso de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) de París, celebrado en 1920, en cuyo informe aparece ya la necesidad, teniendo en cuenta las normas de derecho comparado, de elaborar una enumeración de los Términos de Comercio

organismo consultivo del más alto nivel ante la ONU y sus agencias especializadas. Es también ente consultivo privilegiado de la Organización Mundial de Comercio, del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial, OCDE, Comisión Europea, etc. Incluso el G-8 recibe en cada una de sus reuniones un informe sobre las grandes preocupaciones empresariales del momento, que es entregado en visita “ad hoc” al primer ministro del Estado anfitrión. Dentro de su actividad creando instrumentos que faciliten el comercio y las inversiones internacionales, destacan la Corte Internacional de Arbitraje, la recopilación y actualización de usos comerciales internacionales (INCOTERMS, Reglas y Usos uniformes relativos a los créditos documentarios, etc.) y la elaboración de reglas y códigos de conducta sobre muchos aspectos de la actividad empresarial internacional (Carta de las Empresas para un Desarrollo Sostenido, Código de prácticas legales en publicidad, Código de buenas prácticas para la elaboración de estudios de mercado, Reglas contra la extorsión y el cohecho en las transacciones internacionales, Guía para el comercio electrónico, etc.)

más usuales. En 1928, se determinan las obligaciones que recaían sobre las partes intervinientes en los contratos de compra venta internacional, fijándose entonces la concreción del reparto de obligaciones en los primeros seis términos en orden a su utilización frecuente. La primera serie de definiciones, a las que podemos considerar como los antecedentes históricos de la última revisión que entro en vigor en 2010, de los INCOTERMS, fue realizada por la CCI en París en 1936, conocidos por el nombre genérico de **INCOTERMS 1936**.

La utilidad que se evidenció con la puesta en práctica de los INCOTERMS 1936 y las repercusiones positivas que se logró en el ámbito del comercio internacional luego de la 2da Guerra Mundial con una interpretación idéntica los términos comerciales usados en las operaciones de compra y de venta internacionales generó que la CCI publicara los **INCOTERMS 1953**, debatidos en el Congreso de Viena, donde se establecieron las reglas y obligaciones de los siguientes INCOTERMS: Franco Fábrica, Franco Vagón, FAS, FOB, C&F, CIF o CAP, flete o porte pagado hasta, franco sobre buque, franco sobre muelle, entregado en frontera y entregado libre de derechos .En el año 1976 se adicionó, a los INCOTERMS existentes, un anexo con el término FOB aeropuerto para definir y regular la práctica creciente del envío de mercancías por vía aérea y teniendo en cuenta que

el término radical (FOB) tenía una serie de connotaciones marítimas que era preciso acomodar a la situación aeroportuaria y a la práctica operativa de las compañías aéreas internacionales en relación a las cargas y su forma de proceder en el servicio aéreo, dejando constancia que bastaría la entrega y recepción de la mercancía por los agentes de carga de las compañías aéreas transportadoras, para considerarse realizada la entrega, sin necesidad de estar cargada físicamente en la aeronave. Ya en 1980 se procede a una nueva revisión de los textos, fijándose en catorce los INCOTERMS regulados. Se introdujo entonces el término FCR que más tarde se transformaría en el FCA. Las enmiendas y adiciones que desde el inicial texto de 1936, se han producido en los siguientes años corresponden a: 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 Y la última y más reciente en 2010 y que se conocen como los INCOTERMS 2010 vigentes desde el 1ero de enero de 2011.

2. Definición de INCOTERMS

INCOTERMS son los Términos Internacionales de Comercio, iniciales otorgadas por la Internacional Chamber of Commerce y expresan el conjunto de reglas aplicadas a la interpretación de los términos comerciales

internacionales, dándoles un sentido unívoco, comúnmente aceptado, dentro de la discrecionalidad facultativa de su utilización³.

Los INCOTERMS son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compra venta internacional. Los INCOTERMS también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del INCOTERMS influye sobre el costo del contrato. El propósito de los INCOTERMS es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio Internacional.

El propósito de los INCOTERMS es de establecer reglas de carácter internacional para la interpretación de los términos de comercio más usados en los negocios internacionales. Frente a la existencia de diferentes formas de interpretación de los términos comerciales por los países que derivan frecuentemente en que las partes contratantes diverjan y se generen

³ José Luis Jerez Riesco. Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESIC editorial 2007. Pág. 122

disputas de legislaciones, es así que los INCOTERMS buscan reducir este riesgo de divergencias que genera pérdida de tiempo y dinero. Es muy común confundir las funciones de los INCOTERMS ya que por lo general solamente se los incluye dentro de los contratos de transporte y no en los de compra venta internacional, tema que abordaremos más adelante y por lo general confunden a los términos como delimitantes de la totalidad de las obligaciones que las partes deben asumir en los contratos de compra venta internacional. Queremos poner énfasis que el alcance de los INCOTERMS se limita a los derechos y obligaciones de las partes en todo contrato de compra venta internacional, y obviamente a la entrega de las mercancías vendidas (en el sentido de tangibles, sin incluir las intangibles como el software de ordenador).

Para las partes contratantes; exportadores e importadores es de suma importancia tener en consideración la vinculación práctica entre los diversos contratos necesarios para ejecutar una venta al exterior del país, donde no solo se requiere el contrato de compra venta, sino también contratos de transporte, seguro y financiación. Por lo tanto, los INCOTERMS se refieren,

sólo a uno de esos contratos a saber, el contrato de compra venta⁴. Al margen de lo expuesto, los INCOTERMS se ocupan de las obligaciones de despacho aduanero de las mercancías para la exportación y la importación, el embalaje de las mercancías, la obligación del comprador de recibir la entrega, así como proporcionar la prueba de que se han cumplido debidamente las obligaciones respectivas.

3. Finalidad y ámbito de aplicación de los INCOTERMS

La finalidad de los INCOTERMS es establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. De ese modo, se evitan las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida.

Tienen por objeto facilitar un conjunto de reglas internacionales de carácter facultativo que determinen la interpretación de los principales términos

⁴ Fuente: <http://www.iccwbo.org/about-icc/history/the-merchants-of-peace/> visitada el 21/11/2012 a las 19:38 minutos hora de las Islas Canarias España

utilizados en los contratos de compra venta internacional. Además delimitan con precisión los siguientes términos del contrato:

- Reparto de gastos entre exportador e importador.
- Lugar de entrega de la mercancía.
- Documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
- Transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía

El ámbito de aplicación de los INCOTERMS está regido a nivel mundial en todo lo relacionado a las compras y ventas de mercancías entre las partes contratantes y la determinación en materia aduanera para el pago de impuestos a quien le corresponda. Los INCOTERMS vienen definidos por la autoridad de la Cámara de Comercio Internacional que fija el estricto sentido de su significado, la acepción plasmada y reconocida como única, uniforme y auténtica.

Hay que tener muy en cuenta que las reglas fijadas por los INCOTERMS, sus cláusulas de condiciones implícitas, son de aplicación exclusiva para el comprador y el vendedor, o, si se prefiere, para las relaciones que pueden establecerse entre exportadores e importadores, quedando excluidas

cualquiera otra persona física o jurídica que intervenga en la operación comercial concertada entre compradores y vendedores y que se cómo resultante de sus respectivos contratos derivados de la relación contractual de la compra venta internacional.

4. Principio de los INCOTERMS

Los principios en los que se basan los INCOTERMS son:

- a. Definen las obligaciones de las partes intervinientes en la compra venta internacional
- b. Establece las prácticas generalizadas y aceptadas en el comercio exterior.
- c. Establece las obligaciones mínimas a las que se pueden añadir e incrementar otras que definan aún más los intereses comunes de las partes intervinientes en el contrato de compra venta internacional.

5. Utilización de los INCOTERMS 2010

Para la utilización de los INCOTERMS 2010 dentro de los contratos de compra venta internacional, debe indicarse claramente, mediante expresiones como “la regla **INCOTERMS** elegida, incluyendo el lugar designado, seguido de INCOTERMS 2010⁵”.

Es necesario que la regla INCOTERMS escogida sea la apropiada para la mercancía, para los medios en que se transporte y, sobre todo, para cuando la intención de las partes es imponer obligaciones adicionales tales como, por ejemplo, la obligación, para la empresa vendedora o para la compradora, de organizar el transporte o el seguro⁶. La regla INCOTERMS escogida sólo puede funcionar si las partes designan un lugar o un puerto, de la manera más precisa como sea posible, por ejemplo: CIF, calle Nueva

⁵ INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio Internacional (ICC), Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales, Publicación ICC núm. 715S, pag. 6

⁶ Con independencia de la regla INCOTERMS que se elija, las partes deben ser conscientes que la interpretación de su contrato puede estar muy influenciada por las costumbres concretas del puerto o el lugar utilizado.

Nº 9, of.2 Santa Brígida Las Palmas de Gran Canaria, España INCOTERMS 2010⁷.

Las reglas INCOTERMS señalan cuál de las partes en el contrato de compra venta tiene la obligación de encargarse del transporte o del seguro, cuándo el vendedor entrega la mercancía al comprador, y de qué costos se responsabiliza cada una de las partes. Las reglas INCOTERMS, sin embargo, no hace referencia a la forma del pago. Tampoco se ocupan de la transmisión de la propiedad de la mercancía ni de las consecuencias del incumplimiento del contrato. Normalmente, estas cuestiones se tratan con

⁷ Según las reglas INCOTERMS 2010 En Fábrica (EXW), Franco Porteador (FCA), Entregada en Terminal (DAT), Entregada en Lugar (DAP), Entregada Derechos Pagados (DDP), Franco al Costado del Buque (FAS), y Franco a Bordo (FOB), el lugar designado es el lugar donde tiene lugar la entrega y donde el riesgo se transmite de la empresa vendedora a la compradora. Según las reglas INCOTERMS Transporte Pagado Hasta (CPT), Transporte y Seguro Pagados Hasta (CIP), Costo y Flete (CFR) y Costo, Seguro y Flete (CIF), el lugar designado es distinto del lugar de entrega. Al amparo de estas cuatro reglas INCOTERMS, el lugar designado es el lugar de destino hasta el cual el transporte está pagado. Puede resultar útil especificar con más detalle las indicaciones sobre el lugar o el destino, indicando un punto preciso en dicho lugar o destino para evitar dudas o discusiones.

estipulaciones específicas en el contrato de compra venta o según las leyes que lo rigen. Las partes deben ser conscientes de que las normas imperativas del Derecho nacional pueden invalidar cualquier aspecto del contrato de compra venta, incluida la regla INCOTERMS escogida.

Entre las funciones⁸ que persiguen los INCOTERMS podemos señalar las siguientes:

- Facilitar la interpretación uniforme, mediante reglas internacionales, de los principales y más corrientes términos comerciales utilizados con asiduidad en los contratos de compra venta internacional.
- Aportar firmeza, seguridad y certeza a la hora de negociar los contratos internacionales de compra venta, empleando términos que vienen regulados en su significado por reglas internacionales dictadas por la Cámara de Comercio Internacional.
- Son un método de identificación, mediante una denominación común que, como fórmula aplicable, evita discusiones.

⁸ José Luís Jerez Riesco. Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESICeditorial 2007. Pág. 76-77

- Despejar incertidumbres de las prácticas, modos, usos, costumbres y acepciones que se confieren a los términos comerciales en países y lugares diferentes. Es un método de armonización que todos entienden y para todos significa igual.
- Evitar malentendidos, discusiones y litigios por el empleo de expresiones uniformes.
- Ahorro de tiempo y celeridad en las transacciones comerciales internacionales.
- Son fruto de la autonomía de la voluntad de los contratantes.
- Anulan distancias y superan barreras lingüísticas y usos comerciales de carácter local.
- Las reglas fijan de forma simple, pero clara y directa, las obligaciones de las partes compradora y vendedora.
- Se pretende, y esa es la intención del Comité de Técnicos Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional, llegar a un compromiso y un acuerdo sobre un conjunto de reglas con proyección internacional que sean adoptadas y utilizadas con idéntico sentido y con la misma orientación por un gran número de personas vinculadas al comercio internacional.
- Las normas encierran cláusulas de "entrega", "riesgo", "gastos", "precio" y "presupuestos"

- Los INCOTERMS fijan mínimos y están ajustados en sus propios términos, pudiendo las partes intervinientes incrementar otras obligaciones que se adicionen a las reglas básicas establecidas. Siempre, las cláusulas especiales introducidas en los contratos al margen de las reglas contenidas en los INCOTERMS prevalecen sobre lo preceptuado en las reglas generales. La modificación puede ajustar conveniencias recíprocas y circunstancias particulares.
- Las reglas de los INCOTERMS obligan y vinculan, de forma exclusiva y excluyente, a las dos partes directamente relacionadas en toda compra venta, es decir, al comprador y al vendedor, sin que las obligaciones sean extrapolables a terceros, aunque puedan involucrarse en la operación. (seguros y porteadores).
- Los INCOTERMS sólo se refieren a términos comerciales usados en los contratos de compra venta y, por consiguiente, no se trata de términos que puedan usarse en contratos de transporte.
- En caso de litigio, son de valiosa ayuda para conocer quién ha cumplido sus obligaciones y quién ha dejado de asumir sus compromisos.
- Las partes optarán por INCOTERMS que más se acomoden a sus exigencias y circunstancias, teniendo en cuenta el correlativo de obligaciones que genera para comprador y vendedor, así como las

características de los mercados, las empresas, los productos, la burocracia administrativa para la obtención de las licencias.

- Los INCOTERMS están concebidos para ser utilizados en las ventas en las que las mercancías traspasen las fronteras.

6. Principales características de las reglas INCOTERMS 2010

1. Dos nuevas reglas INCOTERMS -DAT y DAP- sustituyen las reglas INCOTERMS 2000 DAF, DES, DEQ y DDU

El número de reglas INCOTERMS se ha reducido de 13 a 11. Se han sustituido las reglas INCOTERMS 2000 DAF, DES, DEQ y DDU por dos nuevas reglas que pueden emplearse con independencia del modo de transporte acordado: DAT, Entregada en Terminal, y DAP, Entregada en Lugar. Según estas dos nuevas reglas, la entrega tiene lugar en un destino designado. En DAT, a disposición de la empresa compradora, descargada la mercancía del vehículo de llegada (como en la regla anterior DEQ). En DAP, también a disposición de la empresa compradora, pero preparada para la descarga (como en las reglas anteriores DAF, DES y DDU).

Las nuevas reglas hacen que DES y DEQ, de las reglas INCOTERMS 2000, sean superfluas. La terminal designada en DAT puede bien estar en un puerto y por lo tanto DAT puede utilizarse con seguridad en los casos en que se usaba la regla DEQ de INCOTERMS 2000. Del mismo modo, el vehículo de llegada en DAP puede ser perfectamente un barco y el lugar de destino designado puede ser un puerto: por consiguiente, DAP puede utilizarse con seguridad en los casos en que se usaba la regla DES de INCOTERMS 2000. Estas nuevas reglas, como sus predecesoras, son de entrega: el vendedor corre con todos los costos (diferentes de los relacionados con el despacho de aduana de importación, cuando sea aplicable) y los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

2. Clasificación de las once Reglas INCOTERMS

Las once reglas INCOTERMS 2010 se presentan en dos grupos diferentes:

a. REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE

EXW	En Fábrica
FCA	Franco Porteador

CPT	Transporte Pagado Hasta
CIP	Transporte y Seguro Pagados Hasta
DAT	Entregada en Terminal
DAP	Entregada en Lugar
DDP	Entregada Derechos Pagados

b. REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES
INTERIORES

FAS	Franco al Costado del Buque
FOB	Franco a Bordo
CFR	Costo y Flete
CIF	Costo, Seguro y Flete

El primer grupo incluye las siete reglas INCOTERMS 2010 que pueden utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y de si se emplean uno o más modos de transporte. EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP pertenecen a este grupo. Pueden usarse incluso cuando ni siquiera existe transporte marítimo. Es importante recordar, no obstante, que estas reglas pueden emplearse en los casos en que se utiliza un buque en parte del transporte.

En el segundo grupo de reglas INCOTERMS 2010, el punto de entrega y el lugar al que la mercancía se transporta a la empresa compradora son ambos puertos; de ahí la etiqueta de reglas marítimas y de vías navegables interiores. FAS, FOB, CFR y CIF pertenecen a este grupo. En las tres últimas reglas INCOTERMS, todas las menciones a la borda del buque como punto de entrega se han suprimido en favor de la entrega de la mercancía cuando esté “a bordo” del buque. Refleja con más precisión la realidad comercial actual y evita la imagen, bastante anticuada, del riesgo oscilando de un lado a otro sobre una línea perpendicular imaginaria.

7. Reglas para el comercio nacional e internacional, comunicación electrónica, cobertura de seguros, acreditaciones relacionadas con la seguridad, gastos de manipulación

Las reglas INCOTERMS se han utilizado tradicionalmente en los contratos de compra venta internacional en los que la mercancía atraviesa fronteras nacionales. En varias zonas del mundo, sin embargo, las áreas comerciales, como la Unión Europea, han provocado que los trámites fronterizos entre diferentes países sean menos significativos. En consecuencia, el subtítulo de las reglas INCOTERMS 2010 reconoce formalmente que pueden aplicarse tanto a los contratos de compra venta

internacional y nacional. Como resultado, las reglas INCOTERMS 2010 estipulan con claridad en varios lugares que la obligación de cumplir con las formalidades de exportación/importación existe sólo cuando sea aplicable.

Son dos las novedades que han convencido a la CCI que es el momento oportuno de avanzar en esta dirección. En primer lugar, el hecho de que los comerciantes utilizan habitualmente las reglas INCOTERMS para contratos de compra venta puramente nacionales. En segundo lugar, la mayor disposición en los Estados Unidos de Norteamérica a utilizar las reglas INCOTERMS en el comercio interior antes que los términos de embarque y entrega anteriores del Código Comercial Uniforme⁹.

Las versiones previas de las reglas INCOTERMS especificaban los documentos que podían sustituirse por mensajes EDI. Sin embargo, los artículos A1/B1 de las reglas INCOTERMS 2010 otorgan ahora a los medios de comunicación electrónicos el mismo efecto que la comunicación en papel, en la medida en que las partes así lo acuerden o cuando sea la

⁹ INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio Internacional (ICC), Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales, Publicación ICC núm. 715S, pag. 10

costumbre. Esta fórmula facilita la evolución de nuevos procedimientos electrónicos durante la vigencia de las reglas INCOTERMS 2010.

Las reglas INCOTERMS 2010 son la primera versión de las reglas INCOTERMS desde la revisión de las Cláusulas de Cobertura del Instituto de Aseguradores y tienen en cuenta las modificaciones en ellas realizadas. Las reglas INCOTERMS 2010 establecen obligaciones de información relacionadas con el seguro en los artículos A3/B3, que tratan de los contratos de transporte y de seguro. Estas disposiciones se han trasladado de los artículos A10/B10 de las reglas INCOTERMS 2000, de carácter más genérico. También se ha cambiado la redacción de los artículos A3/B3 en cuanto al seguro, con el propósito de aclarar las obligaciones de las partes al respecto.

Actualmente existe una acrecentada preocupación sobre la seguridad en la circulación de mercancías, que requiere verificar que no representan una amenaza para la vida o la propiedad por motivos distintos de su propia naturaleza. En consecuencia, las reglas INCOTERMS 2010 han impuesto obligaciones a las empresas compradoras y a las vendedoras en lo relativo a obtener o prestar ayuda en la obtención de acreditaciones relacionadas

con la seguridad, tales como la información sobre la cadena de custodia, en los artículos A2/B2 y A10/B10 de varias reglas INCOTERMS.

En las reglas INCOTERMS CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP y DDP el vendedor debe encargarse del transporte de las mercancías hasta el destino acordado. Aunque el flete lo paga el vendedor, realmente lo paga el comprador, puesto que el primero normalmente incluye los costos del flete en el precio total de venta. Los gastos de transporte incluirán algunas veces el costo de manipular y mover las mercancías en las instalaciones portuarias o en las terminales de contenedores y el porteador (transportista) o el operador de la terminal puede que carguen estos costos sobre el comprador que recibe la mercancía. En estas circunstancias, la empresa compradora querrá evitar pagar dos veces por el mismo servicio: una vez a la vendedora, como parte del precio total de venta, y otra más, independientemente, al porteador o al operador de la terminal. Las reglas INCOTERMS 2010 tratan de evitar que esto ocurra asignando con claridad dichos costos en los artículos A6/B6 de las reglas INCOTERMS pertinentes.

CAPITULO II

ANÁLISIS DE LOS INCOTERMS 2010 DE LA CCI

II. Los INCOTERMS 2010 en detalle

Reglas para cualquier modo de transporte.-

1. EXW EN FÁBRICA (incluya el lugar de entrega designado)

INCOTERMS 2010

Esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte. Es adecuada para el comercio nacional, mientras que FCA es normalmente más apropiada para el comercio internacional.

El Ex Works sus siglas en inglés o en español “En Fábrica” significa que el vendedor realiza la entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.). El vendedor no tiene que cargar la mercancía en ningún vehículo de recogida, ni tiene que despacharla para la exportación, cuando tal despacho sea aplicable. Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto en el lugar de entrega designado, puesto que los costos y riesgos hasta dicho

punto son a cargo de la empresa vendedora. La compradora corre con todos los costos y riesgos que implica hacerse cargo de la mercancía desde el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado.

EXW representa la mínima obligación para la empresa vendedora. La regla debería utilizarse con cuidado, ya que:

- a. El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de cargar la mercancía, incluso si, en la práctica, el vendedor pueda estar en mejor situación para hacerlo. Si el vendedor sí la carga, lo hace a riesgo y expensas del comprador. En los casos en que el vendedor está en mejor situación para cargar las mercancías, FCA, que obliga al vendedor a hacerlo a su riesgo y expensas, suele ser más apropiado.
- b. El comprador que adquiere a un vendedor en condiciones EXW para exportar ha de ser consciente que el vendedor tiene la obligación de proporcionar sólo la ayuda que el comprador pueda requerir para efectuar dicha exportación: el vendedor no está obligado a organizar el despacho de exportación. Por consiguiente, es muy recomendable que los compradores no utilicen EXW si no pueden obtener directa o indirectamente el despacho de exportación.

- c. El comprador tiene una obligación limitada de proporcionar al vendedor información relacionada con la exportación de la mercancía. Sin embargo, el vendedor puede necesitar esta información, por ejemplo, con finalidades fiscales o informativas.

Cuadro 1 EXW

A. Obligaciones del Exportador	B. Obligaciones del Importador
<u>A.1 Obligaciones generales del vendedor</u>	<u>B.1 Obligaciones del comprador</u>
El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compra venta y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato, puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.	El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compra venta, puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.
<u>A.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras Formalidades</u>	<u>B.2Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades</u>
Cuando sea aplicable, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas del comprador, ayuda para obtener cualquier licencia de	Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación e importación u otra autorización oficial y

<p>exportación u otra autorización oficial necesaria para la exportación de la mercancía.</p> <p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe proporcionar, a petición, riesgo y expensas del comprador, cualquier información en poder del vendedor que se exija para la acreditación de seguridad de la mercancía.</p>	<p>llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la exportación de la mercancía.</p>
<p><u>A.3 Contratos de transporte y seguro</u></p>	<p><u>B.3 Contratos de transporte y seguro</u></p>
<p>a) Contrato de transporte: El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte.</p> <p>b) Contrato de seguro: El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe</p>	<p>a) Contrato de transporte: El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.</p> <p>b) Contrato de seguro: El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.</p>

<p>proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>	
<p><u>A.4 Entrega</u></p>	<p><u>B.4 Recepción</u></p>
<p>El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado, y no cargada en ningún vehículo de recogida.</p> <p>Si no se ha acordado un punto específico en el lugar de entrega designado, y si hay varios puntos disponibles, el vendedor puede elegir el punto que mejor le convenga. El vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.</p>	<p>El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya cumplido con A4 y A7.</p>

<u>A.5 Transmisión de riesgos</u>	<u>B.5 Transmisión de riesgos</u>
<p>El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.</p>	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.</p> <p>Si el comprador no da aviso de acuerdo con B7, corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
<u>A.6 Reparto de costos</u>	<u>B.6 Reparto de costos</u>
<p>El vendedor debe pagar todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo</p>	<p>El comprador debe:</p>

<p>con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6.</p>	<p>a) pagar todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4;</p> <p>b) pagar cualquier costo adicional contraído tanto por no proceder a la recepción de la mercancía cuando se ha puesto a su disposición como por no dar aviso apropiadamente de acuerdo con B7, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato;</p> <p>c) pagar, cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la exportación; y</p>
--	--

	d) rembolsar todos los costos y gastos en que haya incurrido el vendedor al prestar su ayuda como se prevé en A2.
<u>A.7 Notificaciones al comprador</u>	<u>B.7 Notificaciones al vendedor</u>
El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario que permita al comprador proceder a la recepción de la mercancía.	El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción de la mercancía en el lugar designado, dar aviso suficiente de ello al vendedor.
<u>A.8 Documento de entrega</u>	<u>B.8 Prueba de la entrega</u>
El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador.	El comprador debe proporcionar al vendedor una prueba adecuada de haber procedido a la recepción de la mercancía.

A.9 Comprobación – embalaje – marcado

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compra venta. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

B.9 Inspección de la mercancía

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, incluyendo la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

<u>A.10 Ayuda con la información y costos relacionados</u>	<u>B.10 Ayuda con la información y costos relacionados</u>
<p>El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la exportación y/o importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.</p>	<p>El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.</p> <p>El comprador debe rembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.</p>

2. FRANCO PORTEADOR FCA (incluya el lugar de entrega designado) INCOTERMS 2010

Conocido en inglés como Free Carrier en inglés, el Franco Transportista o Franco Porteador puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte. FCA significa que la empresa vendedora entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en otro lugar designado. Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto en el lugar de entrega designado, ya que el riesgo se transmite al comprador en dicho punto.

Si la intención de las partes es entregar la mercancía en las instalaciones del vendedor, deberían identificar la dirección de estas instalaciones como el lugar de entrega designado. Por otra parte, si tienen la intención de que la mercancía se entregue en otro lugar, deben identificar un lugar de entrega específico diferente.

El FCA requiere que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene

ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

Cuadro 2 FCA

A. Obligaciones del Exportador	B. Obligaciones del Importador
<u>A.1 Obligaciones generales del vendedor</u>	<u>B.1 Obligaciones generales del comprador</u>
<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compra venta y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.</p> <p>Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compra venta.</p> <p>Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>

<p><u>A.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades</u></p>	<p><u>B.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades</u></p>
<p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.</p>	<p>Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.</p>
<p><u>A.3 Contratos de transporte y seguro</u></p>	<p><u>B.3 Contratos de transporte y seguro</u></p>
<p>a) Contrato de transporte: El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo, si lo solicita el comprador o si es práctica comercial y el comprador no da instrucciones en sentido contrario con la debida</p>	<p>a) Contrato de transporte: El comprador debe contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía desde el lugar de entrega designado, excepto cuando el contrato de transporte lo formalice el vendedor tal como se dispone en A3 a).</p>

<p>antelación, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador. En cualquiera de los dos casos, el vendedor puede rehusar la formalización del contrato de transporte y, en este caso, deberá comunicarlo rápidamente al comprador.</p> <p>b) Contrato de seguro: El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>	<p>b) Contrato de seguro: El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.</p>
--	--

A.4 Entrega

El vendedor debe entregar la mercancía al porteador o a otra persona designada por el comprador en el punto acordado, si lo hay, en el lugar designado en la fecha acordada o dentro del plazo acordado. La entrega se completa:

- a) Si el lugar designado son las instalaciones del vendedor, cuando la mercancía se ha cargado en los medios de transporte proporcionados por el comprador.
- b) En cualquier otro caso, cuando la mercancía se pone a disposición del porteador o de otra persona designada por el comprador en los medios de transporte del vendedor preparada para la descarga.

B.4 Recepción

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.

Si el comprador no ha notificado un punto específico según lo especificado en B7 d) en el lugar de entrega designado, y si hay varios puntos disponibles, el vendedor puede elegir el punto que mejor le convenga. A menos que el comprador lo notifique al vendedor de otro modo, el vendedor puede entregar la mercancía para el transporte en la forma que lo requiera la cantidad y/o la naturaleza de la mercancía.

A.5 Transmisión de riesgos

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

B.5 Transmisión de riesgos

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4. Si a) el comprador no notifica de acuerdo con B7 la designación del

	<p>porteador u otra persona como se prevé en A4 o no da aviso; o</p> <p>b) el porteador o la persona designada por el comprador como</p> <p>se prevé en A4 no se hace cargo de la mercancía; entonces el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía:</p> <p>(i) desde la fecha acordada o, en ausencia de una fecha acordada,</p> <p>(ii) desde la fecha notificada por el vendedor según A7 dentro del plazo acordado; o, si no se ha notificado tal fecha,</p> <p>(iii) desde la fecha de expiración de cualquier plazo acordado para la entrega. Siempre que la mercancía</p>
--	---

	se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.
<u>A.6 Reparto de costos</u>	<u>B.6 Reparto de costos</u>
<p>El vendedor debe pagar</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;</p> <p>y</p> <p>b) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.</p>	<p>El comprador debe pagar</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6</p> <p>b);</p> <p>b) cualquier costo adicional contraído, bien porque:</p> <p>(i) el comprador no designa al porteador o a otra persona como</p>

	<p>se prevé en A4, o</p> <p>(ii) el porteador o la persona designada por el comprador como</p> <p>se prevé en A4 no se hace cargo de la mercancía, o</p> <p>(iii) el comprador no ha dado aviso apropiadamente de acuerdo</p> <p>con B7, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y</p> <p>c) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país.</p>
--	--

A.7 Notificaciones al comprador

El vendedor debe, a riesgo y expensas del comprador, dar al comprador aviso suficiente o de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4 o bien de que el porteador u otra persona designada por el comprador no se ha hecho cargo de la mercancía dentro del plazo acordado.

B.7 Notificaciones al vendedor

El comprador debe notificar al vendedor

- a) el nombre del porteador u otra persona designada como se prevé en A4 con el tiempo suficiente para permitir al vendedor entregar la mercancía de acuerdo con dicho artículo;
- b) cuando sea necesario, el momento escogido dentro del plazo de entrega acordado cuando el porteador o la persona designada se hará cargo de la mercancía;
- c) el modo de transporte a utilizar por la persona designada; y
- d) el punto para proceder a la recepción de la mercancía en el lugar designado.

<p><u>A.8 Documento de entrega</u></p>	<p><u>B.8 Prueba de la entrega</u></p>
<p>El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4.</p> <p>El vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte.</p>	<p>El comprador debe aceptar la prueba de la entrega proporcionada como se prevé en A8.</p>
<p><u>A.9 Comprobación – embalaje – marcado</u></p>	<p><u>B.9 Inspección de la mercancía</u></p>
<p>El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al</p>	<p>El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.</p>

embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compra venta. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

<u>A.10 Ayuda con la información y costos relacionados</u>	<u>B.10 Ayuda con la información y costos relacionados</u>
<p>El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.</p> <p>El vendedor debe rembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.</p>	<p>El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10. El comprador debe rembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.</p> <p>El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la</p>

	seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.
--	---

3. TRANSPORTE PAGADO HASTA CPT (incluya el lugar de destino designado) INCOTERMS 2010

Conocido en su término en inglés Carriage Paid to esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte. Transporte Pagado Hasta en español significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador y no cuando la mercancía llega al lugar de destino. Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Es muy recomendable que las partes identifiquen en el contrato, tan precisamente como sea posible, tanto el lugar de entrega, donde el riesgo se transmite al comprador, como el lugar de destino designado hasta donde el vendedor debe contratar el transporte. Si se utilizan varios porteadores para el transporte hasta el destino

acordado y las partes no acuerdan un punto de entrega específico, la posición por defecto es que el riesgo se transmite cuando la mercancía se ha entregado al primer porteador en un punto a la entera elección de la empresa vendedora y sobre el que la compradora no tiene ningún control. Si las partes desearan que el riesgo se transmita en una etapa posterior (por ejemplo, en un puerto oceánico o en un aeropuerto), necesitan especificarlo en el contrato de compra venta. También se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que esté relacionado con la descarga en el lugar de destino designado, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo. CPT exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero.

Cuadro 3 CPT

A. Obligaciones del Exportador	B. Obligaciones del Importador
<u>A.1 Obligaciones generales del vendedor</u>	<u>B.1 Obligaciones generales del comprador</u>
<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compra venta y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato. Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compra venta. Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>
<u>A.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades</u>	<u>B. 2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades</u>
<p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de</p>	<p>Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de</p>

<p>exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía, y para su transporte a través de cualquier país antes de la entrega.</p>	<p>importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.</p>
<p><u>A.3 Contratos de transporte y seguro</u></p>	<p><u>B.3 Contratos de transporte y seguro</u></p>
<p>a) Contrato de transporte: El vendedor debe contratar o proporcionar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega, hasta el lugar de destino designado o, si se acuerda, cualquier punto en dicho lugar. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por una ruta usual y en la forma acostumbrada. Si no se acuerda un punto</p>	<p>a) Contrato de transporte: El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.</p> <p>b) Contrato de seguro: El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.</p>

específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto de entrega y el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.

b) Contrato de seguro: El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

A.4 entrega

El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola en poder del porteador contratado de acuerdo con A3 en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

B.4 Recepción

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4 y recibirla del porteador en el lugar de destino designado.

<u>A.5 Transmisión de riesgos</u>	<u>B.5 Transmisión de riesgos</u>
<p>El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.</p>	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.</p> <p>Si el comprador no da aviso de acuerdo con B7, debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
<u>A.6 Reparto de costos</u>	<u>B.6 Reparto de costos</u>
<p>El vendedor debe pagar</p>	<p>El comprador debe, con sujeción a las disposiciones de A3 a),</p>

<p>a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;</p> <p>b) el flete y todos los otros costos resultantes de A3 a), incluyendo los costos de cargar la mercancía y cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fuera por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y</p> <p>c) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación, y los costos de su transporte a través de cualquier país que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.</p>	<p>pagar</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6</p> <p>c);</p> <p>b) todos los costos y gastos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al lugar de destino acordado, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p>
--	---

	<p>c) los costos de descarga, salvo que dichos costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p> <p>d) cualquier costo adicional contraído si el comprador no da aviso de acuerdo con B7, desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo fijado para la expedición, siempre que la mercancía haya sido identificada claramente como la mercancía del contrato; y</p> <p>e) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su</p>
--	--

	transporte a través de cualquier país, salvo que estén incluidos en el costo del contrato de transporte.
<u>A.7 Notificaciones al comprador</u>	<u>B.7 Notificaciones al vendedor</u>
El vendedor debe notificar al comprador que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4. El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último hacerse cargo de la mercancía.	El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento de expedición de la mercancía y/o el lugar de destino designado o el punto de recepción de la mercancía en dicho lugar, dar aviso suficiente de ello al vendedor.
<u>A.8 Documentos de entrega</u>	<u>B.8 Prueba de la entrega</u>
Si es costumbre o a petición del comprador, el vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento o documentos de	El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado como se prevé en A8 si está en conformidad con el contrato.

transporte usuales para el transporte contratado de acuerdo con A3.

Este documento de transporte debe cubrir la mercancía del contrato y estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque. Si así se acuerda o es la costumbre, el documento también debe permitir que el comprador reclame la mercancía al porteador en el lugar de destino designado y debe permitir al comprador que venda la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador.

<p>Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.</p>	
<p><u>A.9 Comprobación – embalaje – marcado</u></p>	<p><u>B.9 Inspección de la mercancía</u></p>
<p>El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de</p>	<p>El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.</p>

<p>mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compra venta. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.</p>	
<p><u>A.10 Ayuda con la información y costos relacionados</u></p>	<p><u>B.10 Ayuda con la información y costos relacionados</u></p>
<p>El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la</p>	<p>El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.</p> <p>El comprador debe rembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al</p>

<p>importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.</p> <p>El vendedor debe rembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.</p>	<p>proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.</p> <p>El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.</p>
--	---

4. TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA CIP (incluya el lugar de destino designado) INCOTERMS 2010

Conocido en inglés como Carriage and Insurance Paid to, esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte. Transporte y Seguro Pagados Hasta en español significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño causados a la mercancía durante el transporte. El comprador debería observar que, en condiciones CIP, se exige al vendedor que obtenga el seguro sólo por una cobertura mínima. Si el comprador deseara tener más protección del seguro, necesitaría acordar cuánta expresamente con el vendedor o bien cerrar sus propios acuerdos extra en cuanto al seguro.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador y no cuando la mercancía llega al lugar de destino. Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Es muy recomendable que las partes identifiquen en el contrato, tan precisamente como sea posible, tanto el lugar de entrega, donde el riesgo se transmite a la empresa compradora, como el lugar de destino designado hasta el que la vendedora debe contratar el transporte. Si se utilizan varios porteadores para el transporte hasta el destino acordado y las partes no acuerdan un punto de entrega específico, la posición por defecto es que el riesgo se transmite cuando la mercancía se ha entregado al primer porteador en un punto a la entera elección de la empresa vendedora y sobre el que la compradora no tiene ningún control.

Si las partes desearan que el riesgo se transmita en una etapa posterior (por ejemplo, en un puerto oceánico o en un aeropuerto), han de especificarlo en el contrato de compra venta. También se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda a la empresa vendedora que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta

elección. Si la empresa vendedora incurre en costos según el contrato de transporte que esté relacionado con la descarga en el lugar de destino designado, no tiene derecho a recuperarlos de la compradora a menos que las partes lo acuerden de otro modo. CIP exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

Cuadro 4 CIP

<p>A. Obligaciones del Exportador</p>	<p>B. Obligaciones del Importador</p>
<p><u>A.1 Obligaciones generales del vendedor</u></p>	<p><u>B.1 Obligaciones generales del comprador</u></p>
<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compra venta y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato. Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compra venta. Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>
<p><u>A.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades</u></p>	<p><u>B.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades</u></p>
<p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de</p>	<p>Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de</p>

<p>exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país antes de la entrega.</p>	<p>importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.</p>
<p><u>A.3 Contratos de transporte y seguro</u></p>	<p><u>B.3 Contratos de transporte y seguro</u></p>
<p>a) Contrato de transporte: El vendedor debe contratar o proporcionar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega hasta el lugar de destino designado o, si se ha acordado, cualquier punto en dicho lugar. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por una ruta usual y en la forma acostumbrada. Si no se acuerda un</p>	<p>a) Contrato de transporte: El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.</p> <p>b) Contrato de seguro: El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, cualquier información necesaria para que el vendedor</p>

<p>punto específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto de entrega y el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.</p> <p>b) Contrato de seguro: El vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga que cumpla al menos con la cobertura mínima dispuesta por las cláusulas (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares. El seguro deberá contratarse con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y dar derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador.</p>	<p>proporcione cualquier seguro adicional solicitado por el comprador como se prevé en A3 b).</p>
---	---

A petición del comprador, el vendedor deberá proporcionar, sujeto a que el comprador facilite toda la información necesaria solicitada por el vendedor, y a expensas del comprador, toda cobertura adicional, si puede proporcionarse, tales como la cobertura proporcionada por las cláusulas (A) o (B) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares, y/o cobertura que cumpla con las Cláusulas de Guerra del Instituto y/o las Cláusulas de Huelga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares. El seguro deberá cubrir, como mínimo, el precio dispuesto en el contrato más un 10% (esto es, el 110%) y deberá concertarse en la moneda del contrato. El seguro deberá cubrir la mercancía desde

el punto de entrega fijado en A4 y A5 hasta, al menos, el lugar de destino designado. El vendedor debe proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura del seguro. Además, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para proporcionar cualquier seguro adicional.

A.4 Entrega

El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola en poder del porteador contratado de acuerdo con A3 en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

B.4 Recepción

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4 y recibirla del porteador en el lugar de destino designado.

<u>A5 Transmisión de riesgos</u>	<u>B5 Transmisión de riesgos</u>
<p>El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.</p>	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4. Si el comprador no da aviso de acuerdo con B7, debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
<u>A.6 Reparto de costos</u>	<u>B.6 Reparto de costos</u>
<p>El vendedor debe pagar</p>	<p>El comprador debe, con sujeción a las disposiciones de A3 a), pagar</p>

<p>a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;</p> <p>b) el flete y todos los otros costos resultantes de A3 a), incluyendo los de cargar la mercancía y cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p> <p>c) los costos del seguro resultantes de A3 b); y</p> <p>d) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación, y los costos de su</p>	<p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6 d);</p> <p>b) todos los costos y gastos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al lugar de destino acordado, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p>
--	---

<p>transporte a través de cualquier país que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.</p>	<p>c) los costos de descarga, salvo que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p> <p>d) cualquier costo adicional contraído si no da aviso de acuerdo con B7, desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la expedición, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato;</p> <p>e) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país, salvo que estén incluidos en el costo del contrato de transporte; y</p>
--	--

	f) los costos de cualquier seguro adicional proporcionado a petición del comprador según A3 y B3.
<u>A.7 Notificaciones al comprador</u>	<u>B.7 Notificaciones al vendedor</u>
El vendedor debe notificar al comprador que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4. El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último hacerse cargo de la mercancía.	El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento de expedición de la mercancía y/o el lugar de destino designado o el punto de recepción de la mercancía en dicho lugar, dar aviso suficiente de ello al vendedor.
<u>A.8 Documento de entrega</u>	<u>B.8 Prueba de la entrega</u>
Si es costumbre o a petición del comprador, el vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento o documentos de	El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado como se prevé en A8 si está en conformidad con el contrato.

transporte usuales para el transporte contratado de acuerdo con A3. Este documento de transporte debe cubrir la mercancía del contrato y estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque. Si así se acuerda o es la costumbre, el documento también debe permitir que el comprador reclame la mercancía al porteador en el lugar de destino designado y debe permitir al comprador que venda la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador. Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.

A.9 Comprobación – embalaje – marcado

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos

B.9 Inspección de la mercancía

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

<p>específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compra venta. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.</p>	
<p><u>A.10 Ayuda con la información y costos relacionados</u></p>	<p><u>B.10 Ayuda con la información y costos relacionados</u></p>
<p>El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final. El vendedor debe rembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último</p>	<p>El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10. El comprador debe rembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.</p> <p>El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para</p>

<p>haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.</p>	<p>obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.</p>
---	--

5. ENTREGADA EN TERMINAL DAT (incluya la terminal designada en el puerto o lugar de destino) INCOTERMS 2010

Delivered at Terminal como se lo conoce en inglés es un nuevo INCOTERM introducido por la Cámara de Comercio internacional, esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte. “Entregada en Terminal” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición de la empresa compradora en la terminal designada en el puerto o lugar de destino designados. “Terminal” incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, estación de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o aérea. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta la terminal en el puerto o en el lugar de destino designados y descargarla allí.

Es muy recomendable que las partes especifiquen tan claramente como sea posible la terminal y, si cabe, un punto específico de la terminal en el puerto o lugar de destino acordado, puesto que los riesgos hasta dicho punto corren por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que

proporcione un contrato de transporte que se ajuste con precisión a esta elección. Las partes pueden acordar que la empresa vendedora corra con los riesgos y costos que implica transportar y manipular la mercancía desde la terminal hasta otro lugar, para lo que debe utilizarse los términos DAP o DDP.

El DAT exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

Cuadro 5 DAT

A. Obligaciones del Exportador	B. Obligaciones del Importador
A.1 Obligaciones generales del vendedor	B.1 Obligaciones generales del comprador
<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compra venta y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato, puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compra venta, puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>
A.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras Formalidades	B.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades
<p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación y otra autorización oficial y llevar a cabo</p>	<p>Cuando sea aplicable, el comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo</p>

<p>todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país antes de la entrega.</p>	<p>todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.</p>
<p>A.3 Contratos de transporte y seguro</p>	<p>B.3 Contratos de transporte y seguro</p>
<p>a) Contrato de transporte; El vendedor debe contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta la terminal designada en el puerto o lugar de destino acordado. Si no se acuerda una terminal específica o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir la terminal en el puerto o lugar de destino acordado que mejor le convenga.</p> <p>b) Contrato de seguro; El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe</p>	<p>a) Contrato de transporte; El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.</p> <p>b) Contrato de seguro; El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.</p>

<p>proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>	
<p>A.4 Entrega</p>	<p>B.4 Recepción</p>
<p>El vendedor debe descargar la mercancía de los medios de transporte de llegada y entonces debe entregarla poniéndola a disposición del comprador en la terminal designada a la que se hace referencia en A3 a) en el puerto o lugar de destino en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.</p>	<p>El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.</p>
<p>A.5 Transmisión de riesgos</p>	<p>B.5 Transmisión de riesgos</p>
<p>El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4 con la excepción de la</p>	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.</p>

<p>pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.</p>	<p>Si</p> <p>a) el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B2, entonces corre con todos los riesgos resultantes de la pérdida o daño causados a la mercancía; o</p> <p>b) el comprador no da aviso de acuerdo con B7; entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
---	--

A.6 Reparto de costos	B.6 Reparto de costos
<p>El vendedor debe pagar</p> <p>a) además de los costos resultantes de A3 a), todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6; y</p> <p>b) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación y los costos de su transporte a través de cualquier país, antes de la entrega de acuerdo con A4.</p>	<p>El comprador debe pagar</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4;</p> <p>b) cualquier costo adicional contraído por el vendedor si el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B2, o no da aviso de acuerdo con B7, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y</p> <p>c) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la importación de la mercancía.</p>

A.7 Notificaciones al comprador	B.7 Notificaciones al vendedor
El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último proceder a la recepción de la mercancía.	El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción de la mercancía en la terminal designada, dar aviso suficiente de ello al vendedor.
A.8 Documento de entrega	B.8 Prueba de la entrega
El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento que permita al comprador proceder a la recepción de la mercancía como se prevé en A4 /B4.	El comprador debe aceptar el documento de entrega proporcionado como se prevé en A8.
A.9 Comprobación – embalaje – marcado	B.9 Inspección de la mercancía
El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la	El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto

<p>calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compra venta. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.</p>	<p>cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.</p>
---	--

A.10 Ayuda con la información y costos relacionados	B.10 Ayuda con la información y costos relacionados
<p>El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final. El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.</p>	<p>El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10. El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10. El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el</p>

	vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.
--	---

6. ENTREGADA EN LUGAR DAP (incluya el lugar de destino designado) INCOTERMS 2010

Delivered at Place es una nueva regla INCOTERM y puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte. “Entregada en Lugar” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición de la compradora en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar designado.

Es muy recomendable que las partes especifiquen tan claramente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que esté relacionado con la descarga en el lugar de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

El DAP exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación. Si las partes desean que el vendedor despache la mercancía para la importación, pague cualquier derecho de importación o lleve a cabo cualquier trámite aduanero de importación, debería utilizarse el término DDP.

Cuadro 6 DAP

A Obligaciones del Exportador	B Obligaciones del Importador
A.1 Obligaciones generales del vendedor	B.1 Obligaciones generales del comprador
El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compra venta y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato, puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.	El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compra venta, puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.
A.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras Formalidades	B.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades
Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de	Cuando sea aplicable, el comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de

<p>exportación y otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país antes de la entrega.</p>	<p>importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.</p>
<p>A.3 Contratos de transporte y seguro</p>	<p>B.3 Contratos de transporte y seguro</p>
<p>a) Contrato de transporte; El vendedor debe contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino designado o hasta el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado. Si no se acuerda un punto específico o si no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.</p>	<p>El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.</p>

<p>b) Contrato de seguro; El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>	
<p>A.5 Transmisión de riesgos</p>	<p>B.5 Transmisión de riesgos</p>
<p>El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.</p>	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4. Si</p> <p>a) el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B2, entonces corre con todos los riesgos resultantes de la pérdida o daño causados a la mercancía; o</p>

	<p>b) el comprador no da aviso de acuerdo con B7; entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
<p>A.6 Reparto de costos</p>	<p>B.6 Reparto de costos</p>
<p>El vendedor debe pagar;</p> <p>a) además de los costos resultantes de A3 a), todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;</p>	<p>El comprador debe pagar</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4;</p> <p>b) todos los costos de descarga necesarios para proceder a la recepción de la mercancía desde los</p>

<p>b) cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fuera por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y</p> <p>c) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación y los costos de su transporte a través de cualquier país, antes de la entrega de acuerdo con A4.</p>	<p>medios de transporte de llegada en el lugar de destino designado, salvo que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p> <p>c) cualquier costo adicional contraído por el vendedor si el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B2, o no da aviso de acuerdo con B7, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y</p> <p>d) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la importación de la mercancía.</p>
--	---

A.7 Notificaciones al comprador	B.7 Notificaciones al vendedor
El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último proceder a la recepción de la mercancía.	El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción de la mercancía en el lugar de destino designado, dar aviso suficiente de ello al vendedor.
A.8 Documento de entrega	B.8 Prueba de la entrega
El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento que permita al comprador proceder a la recepción de la mercancía como se prevé en A4 /B4.	El comprador debe aceptar el documento de entrega proporcionado como se prevé en A8.
A.9 Comprobación – embalaje – marcado	B.9 Inspección de la mercancía
El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la	El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto

<p>calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compra venta. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.</p>	<p>cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.</p>
---	--

A.10 Ayuda con la información y costos relacionados	B.10 Ayuda con la información y costos relacionados
<p>El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.</p> <p>El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.</p>	<p>El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10. El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.</p> <p>El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la</p>

	seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.
--	---

7. ENTREGADA DERECHOS PAGADOS DDP (incluya el lugar de destino designado) INCOTERMS 2010

Delivered Duty Paid como se lo conoce en inglés puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte. “Entregada Derechos Pagados” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía cuando ésta se pone a disposición de la compradora, despachada para la importación en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los costos y riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla, no sólo para la exportación, sino también para la importación, de pagar cualquier derecho de exportación e importación y de llevar a cabo todos los trámites aduaneros.

DDP representa la máxima obligación para la empresa vendedora. Es muy recomendable que las partes especifiquen tan claramente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los costos y riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta

elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que esté relacionado con la descarga en el lugar de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

Se recomienda a las partes que no utilicen DDP si la empresa vendedora no puede, directa o indirectamente, conseguir el despacho de importación. Si las partes desean que la empresa compradora corra con todos los riesgos y costos del despacho de importación, debería utilizarse la regla DAP. El IVA o cualquier otro impuesto pagadero a la importación son por cuenta de la empresa vendedora a menos que expresamente se acuerde de otro modo en el contrato de compra venta.

Cuadro 7 DDP

A. Obligaciones del Exportador A.1 Obligaciones generales del vendedor	B. Obligaciones del Importador B.1 Obligaciones generales del comprador
<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compra venta y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato, puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compra venta, puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>
A.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras Formalidades	B.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades
<p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de</p>	<p>Cuando sea aplicable, el comprador debe proporcionar ayuda al vendedor, a petición, riesgo y expensas del</p>

<p>exportación e importación y otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía, para su transporte a través de cualquier país y para su importación.</p>	<p>vendedor, para obtener cualquier licencia de importación u otra autorización oficial para la importación de la mercancía.</p>
<p>A.3 Contratos de transporte y seguro</p>	<p>B.3 Contratos de transporte y seguro</p>
<p>a) Contrato de transporte; El vendedor debe contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino designado o hasta el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado. Si no se acuerda un punto específico o si no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.</p>	<p>a) Contrato de transporte; El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte. b) Contrato de seguro; El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.</p>

<p>b) Contrato de seguro; El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>	
<p>A.4 Entrega</p>	<p>B.4 Recepción</p>
<p>El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.</p>	<p>El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.</p>

A.5 Transmisión de riesgos	B.5 Transmisión de riesgos
<p>El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.</p>	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que haya entregado como se prevé en A4. Si</p> <p>a) el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B2, entonces corre con todos los riesgos resultantes de pérdida o daño causados a la mercancía; o</p> <p>b) el comprador no da aviso de acuerdo con B7, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya</p>

	identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.
A.6 Reparto de costos	B.6 Reparto de costos
<p>El vendedor debe pagar</p> <p>a) además de los costos resultantes de A3 a), todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;</p> <p>b) cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fuera por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y</p> <p>c) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación y la importación así como todos los derechos, impuestos y</p>	<p>El comprador debe pagar</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4;</p> <p>b) todos los costos de descarga necesarios para proceder a la recepción de la mercancía desde los medios de transporte de llegada en el lugar de destino designado, salvo que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y</p> <p>c) cualquier costo adicional contraído si incumple sus obligaciones de acuerdo con B2 o si no da aviso de</p>

demás gastos pagaderos en la exportación e importación de la mercancía, y los costos de su transporte a través de cualquier país antes de la entrega de acuerdo con A4.	acuerdo con B7, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.
A.7 Notificaciones al comprador	B.7 Notificaciones al vendedor
El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último proceder a la recepción de la mercancía.	El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción de la mercancía en el lugar de destino designado, dar aviso suficiente de ello al vendedor.
A.8 Documento de entrega	B.8 Prueba de la entrega
El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento que permita al	El comprador debe aceptar la prueba de la entrega proporcionada como se prevé en A8.

<p>comprador proceder a la recepción de la mercancía como se prevé en A4 /B4.</p>	
<p>A.9 Comprobación – embalaje – marcado</p>	<p>B.9 Inspección de la mercancía</p>
<p>El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación o de importación. El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera</p>	<p>El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación o de importación.</p>

<p>apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compra venta. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.</p>	
<p>A.10 Ayuda con la información y costos relacionados</p>	<p>B.10 Ayuda con la información y costos relacionados</p>
<p>El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para el transporte de la mercancía hasta el destino final,</p>	<p>El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10. El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10. El</p>

<p>cuando sea aplicable, desde el lugar de destino designado. El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener los documentos y la información como se prevé en B10.</p>	<p>comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte, exportación e importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.</p>
---	---

Reglas para transporte marítimo y vías navegables

8. FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE FAS (incluya el puerto de embarque designado) INCOTERMS 2010

Free Alongside Ship como se lo conoce en inglés sólo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores. “Franco al Costado del Buque” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora (por ejemplo, en el muelle o en una barcaza) en el puerto de embarque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está al costado del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante. Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto de carga en el puerto de embarque designado, ya que los costos y riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor y estos costos y los gastos de manipulación asociados pueden variar según los usos del puerto.

Se exige al vendedor o que entregue la mercancía al costado del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque. La

referencia a “proporcionar” sirve para las compra ventas múltiples de una cadena de ventas, especialmente habituales en el comercio de productos básicos. Cuando la mercancía está en contenedores, es habitual que el vendedor ponga la mercancía en poder del porteador en una terminal y no al costado del buque. En tales situaciones, la regla FAS sería inapropiada y debería utilizarse la regla FCA. FAS exige al vendedor que despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

Cuadro 8 FAS

A. Obligaciones del Exportador A.1 Obligaciones generales del vendedor	B. Obligaciones del Importador B.1 Obligaciones generales del comprador
<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compra venta y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato. Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compra venta. Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>

<p>A.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades</p>	<p>B.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades</p>
<p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.</p>	<p>Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.</p>
<p>A.3 Contratos de transporte y seguro</p>	<p>B.3 Contratos de transporte y seguro</p>
<p>a) Contrato de transporte; El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo, si lo solicita el comprador o si es práctica comercial y el comprador no da instrucciones en sentido contrario con la debida</p>	<p>a) Contrato de transporte; El comprador debe contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado, excepto cuando el contrato de transporte lo formalice el vendedor como se dispone en A3 a).</p>

<p>antelación, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador. En cualquiera de los dos casos, el vendedor puede rehusar la formalización del contrato de transporte y, en este caso, deberá comunicarlo rápidamente al comprador.</p> <p>b) Contrato de seguro; El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>	<p>b) Contrato de seguro; El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.</p>
--	--

A.4 Entrega	B.4 Recepción
<p>El vendedor debe entregar la mercancía o poniéndola al costado del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay, indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.</p> <p>Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor puede elegir el punto en el puerto de embarque designado que mejor le convenga. Si las partes han acordado que la entrega ha de tener lugar dentro de un plazo, el comprador</p>	<p>El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.</p>

<p>tiene la opción de escoger la fecha dentro de dicho plazo.</p>	
<p>A.5 Transmisión de riesgos</p>	<p>B.5 Transmisión de riesgos</p>
<p>El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4 con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.</p>	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4. Si</p> <ul style="list-style-type: none"> a) el comprador no da aviso de acuerdo con B7; o b) el buque designado por el comprador no llega a tiempo, o no se hace cargo de la mercancía o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B7; entonces el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la

	mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.
A.6 Reparto de costos	B.6 Reparto de costos
<p>El vendedor debe pagar</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6; y</p> <p>b) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.</p>	<p>El comprador debe pagar</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6 b);</p> <p>b) cualquier costo adicional contraído, bien porque:</p> <p>(i) el comprador no da aviso apropiado de acuerdo con B7, o</p>

	<p>(ii) el buque designado por el comprador no llega a tiempo, no puede hacerse cargo de la mercancía o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B7, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y</p> <p>c) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país.</p>
A.7 Notificaciones al comprador	B.7 Notificaciones al vendedor
El vendedor debe, a riesgo y expensas del comprador, dar aviso suficiente al comprador o de que la	El comprador debe dar aviso suficiente al vendedor sobre el nombre del buque, el punto de carga y,

<p>mercancía se ha entregado de acuerdo con A4 o bien de que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía dentro del plazo acordado.</p>	<p>cuando sea necesario, el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.</p>
<p>A.8 Documento de entrega</p>	<p>B.8 Prueba de la entrega</p>
<p>El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4. Salvo que tal prueba sea un documento de transporte, el vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte.</p>	<p>El comprador debe aceptar la prueba de la entrega proporcionada como se prevé en A8.</p>
<p>A.9 Comprobación – embalaje – marcado</p>	<p>B.9 Inspección de la mercancía</p>
<p>El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la</p>	<p>El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto</p>

<p>calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compra venta. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.</p>	<p>cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.</p>
---	--

A.10 Ayuda con la información y costos relacionados	B.10 Ayuda con la información y costos relacionados
<p>El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.</p> <p>El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.</p>	<p>El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.</p> <p>El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.</p> <p>El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información,</p>

	incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.
--	--

9. FRANCO A BORDO FOB (incluya el puerto de embarque designado) INCOTERMS 2010

Free on Board como se lo conoce en inglés sólo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores. “Franco a Bordo” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en el puerto de embarque designado o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

Se exige al vendedor o que entregue la mercancía a bordo del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque. La referencia a “proporcionar” sirve para las compra ventas múltiples de una cadena de ventas, especialmente habituales en el comercio de productos básicos.

Puede que FOB no sea apropiado cuando la mercancía se pone en poder del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía en contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones, debería utilizarse la regla FCA. FOB

exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

Cuadro 9 FOB

A. Obligaciones del Exportador	B. Obligaciones del Importador
A.1 Obligaciones generales del vendedor	B.1 Obligaciones generales del comprador
<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compra venta y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato. Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compra venta. Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>
A.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades	B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades
<p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de</p>	<p>Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de</p>

<p>exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.</p>	<p>importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.</p>
<p>A.3 Contratos de transporte y seguro</p>	<p>B.3 Contratos de transporte y seguro</p>
<p>a) Contrato de transporte; El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo, si lo solicita el comprador o si es práctica comercial y el comprador no da instrucciones en sentido contrario con la debida antelación, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador. En cualquiera de los dos casos, el vendedor puede rehusar la formalización del contrato</p>	<p>a) Contrato de transporte; El comprador debe contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado, excepto cuando el contrato de transporte lo formalice el vendedor como se dispone en A3 a). b) Contrato de seguro; El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.</p>

<p>de transporte y, en este caso, deberá comunicarlo rápidamente al comprador.</p> <p>b) Contrato de seguro; El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>	
<p>A.4 Entrega</p>	<p>B.4 Recepción</p>
<p>El vendedor debe entregar la mercancía o poniéndola a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay, indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos</p>	<p>El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.</p>

<p>casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.</p> <p>Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor puede elegir el punto en el puerto de embarque designado que mejor le convenga.</p>	
<p>A.5 Transmisión de riesgos</p>	<p>B.5 Transmisión de riesgos</p>
<p>El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4 con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.</p>	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4. Si</p> <p>a) el comprador no notifica la designación del buque de acuerdo con B7; o</p>

	<p>b) el buque designado por el comprador no llega a tiempo para permitir que el vendedor cumpla con A4, no puede hacerse cargo de la mercancía o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B7; entonces, el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía:</p> <ul style="list-style-type: none">(i) desde la fecha acordada o, en ausencia de una fecha acordada,(ii) desde la fecha notificada por el vendedor según A7 dentro del plazo acordado o, si no se ha notificado tal fecha,(iii) desde la fecha de expiración de cualquier plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía
--	---

	se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.
A.6 Reparto de costos	B.6 Reparto de costos
<p>El vendedor debe pagar</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;</p> <p>y</p> <p>b) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.</p>	<p>El comprador debe pagar</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6</p> <p>b);</p> <p>b) cualquier costo adicional contraído, bien porque:</p> <p>(i) el comprador no ha dado aviso apropiado de acuerdo con B7, o</p>

	<p>(ii) el buque designado por el comprador no llega a tiempo, no puede hacerse cargo de la mercancía o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B7, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y</p> <p>c) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país.</p>
--	--

<p>A.7 Notificaciones al comprador</p>	<p>B.7 Notificaciones al vendedor</p>
<p>El vendedor debe, a riesgo y expensas del comprador, dar aviso suficiente al comprador o de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4 o bien de que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía dentro del plazo acordado.</p>	<p>El comprador debe dar aviso suficiente al vendedor sobre el nombre del buque, el punto de carga y, cuando sea necesario, el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.</p>
<p>A.8 Documento de entrega</p>	<p>B.8 Prueba de la entrega</p>
<p>El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4. Salvo que tal prueba sea un documento de transporte, el vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte.</p>	<p>El comprador debe aceptar la prueba de la entrega proporcionada como se prevé en A8.</p>

A.9 Comprobación – embalaje – marcado	B.9 Inspección de la mercancía
<p>El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación. El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de</p>	<p>El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.</p>

<p>que haya concluido el contrato de compra venta. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.</p>	
<p>A.10 Ayuda con la información y costos relacionados</p>	<p>B.10 Ayuda con la información y costos relacionados</p>
<p>El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.</p> <p>El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al</p>	<p>El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10. El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10. El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este</p>

<p>proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.</p>	<p>último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.</p>
---	--

10. COSTO Y FLETE CFR (incluya el puerto de destino designado) INCOTERMS 2010

Cost and Freight como se lo conoce en inglés sólo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores. “Costo y Flete” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador del modo especificado en la regla escogida y no cuando la mercancía llega al lugar de destino. Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Mientras que en el contrato siempre se especificará un puerto de destino, podría no indicarse el puerto de embarque, que es donde el riesgo se transmite al comprador.

Si el puerto de embarque resulta de interés particular para la empresa compradora, se recomienda a las partes que lo identifiquen tan

precisamente como sea posible en el contrato. Se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el puerto de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que esté relacionados con la descarga en el punto especificado en el puerto de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

Se exige al vendedor que entregue la mercancía a bordo del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque hasta el destino. Además, se le exige que formalice un contrato de transporte o que lo proporcione. La referencia a “proporcionar” sirve para las compra ventas múltiples de una cadena de ventas, especialmente habituales en el comercio de productos básicos. Puede que CFR no sea apropiado cuando la mercancía se pone en poder del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía en contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones, debería utilizarse la regla CPT.

CFR exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

Cuadro 10 CFR

A. Obligaciones del Exportador	B. Obligaciones del Importador
A.1 Obligaciones generales del vendedor	B.1 Obligaciones generales del comprador
<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compra venta y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato, puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compra venta, puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>
A.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras Formalidades	B.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades
<p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de</p>	<p>Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de</p>

<p>exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.</p>	<p>importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.</p>
<p>A.3 Contratos de transporte y seguro</p>	<p>B.3 Contratos de transporte y seguro</p>
<p>a) Contrato de transporte; El vendedor debe contratar o proporcionar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega hasta el puerto de destino designado o, si se acuerda, cualquier punto en dicho puerto. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por la ruta usual en un</p>	<p>a) Contrato de transporte; El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.</p> <p>b) Contrato de seguro; El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.</p>

<p>buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida.</p> <p>b) Contrato de seguro; El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>	
<p>A.4 Entrega</p>	<p>B.4 Recepción</p>
<p>El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a bordo del buque o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha</p>	<p>El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4 y recibirla del porteador en el puerto de destino designado.</p>

<p>acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.</p>	
<p>A.5 Transmisión de riesgos</p>	<p>B.5 Transmisión de riesgos</p>
<p>El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.</p>	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4. Si el comprador no da aviso de acuerdo con B7, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>

A.6 Reparto de costos	B.6 Reparto de costos
<p>El vendedor debe pagar</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;</p> <p>b) el flete y todos los otros costos resultantes de A3 a), incluyendo los de cargar la mercancía a bordo y cualquier gasto de descarga en el puerto de descarga acordado que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y</p> <p>c) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación, y los costos de su</p>	<p>El comprador debe, con sujeción a las disposiciones de A3 a), pagar</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6 c);</p> <p>b) todos los costos y gastos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p>

<p>transporte a través de cualquier país que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.</p>	<p>c) los costos de descarga, incluyendo los gastos de gabarra y de muellaje, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p> <p>d) cualquier costo adicional contraído si no da aviso de acuerdo con B7, desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y</p> <p>e) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su</p>
--	---

	transporte a través de cualquier país salvo que estén incluidos en el costo del contrato de transporte.
A.7 Notificaciones al comprador	B.7 Notificaciones al vendedor
El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último proceder a la recepción de la mercancía.	El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento de embarque de la mercancía y/o el punto de recepción de la mercancía en el puerto de destino designado, dar aviso suficiente de ello al vendedor.
A.8 Documento de entrega	B.8 Prueba de la entrega
El vendedor debe, a sus propias expensas, proporcionar al comprador sin demora el documento de transporte usual para el puerto de destino acordado. Este documento de transporte debe cubrir la mercancía objeto del contrato, estar fechado dentro del	El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado como se prevé en A8 si está en conformidad con el contrato.

<p>plazo acordado para el embarque, permitir al comprador que reclame la mercancía al porteador en el puerto de destino y, salvo que se acuerde de otra manera, permitir que el comprador venda la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador. Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.</p>	
<p>A.9 Comprobación – embalaje – marcado</p>	<p>B.9 Inspección de la mercancía</p>
<p>El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al</p>	<p>El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto</p>

<p>objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compra venta. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.</p>	<p>cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.</p>
--	--

A.10 Ayuda con la información y costos relacionados	A.10 Ayuda con la información y costos relacionados
<p>El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.</p> <p>El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.</p>	<p>El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.</p> <p>El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.</p> <p>El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información,</p>

	incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.
--	--

11. COSTO, SEGURO Y FLETE CIF (incluya el puerto de destino designado) INCOTERMS 2010

Cost Insurance and Freight como se lo conoce en inglés sólo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores. “Costo, Seguro y Flete” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.

El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño a la mercancía durante el transporte. El comprador debería advertir que, en condiciones CIF, se exige al vendedor que obtenga un seguro con sólo una cobertura mínima. Si el comprador deseara tener más protección del seguro, necesitaría acordar cuánta expresamente con el vendedor o bien cerrar sus propios acuerdos extra en cuanto al seguro.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del

porteador del modo especificado en la regla escogida y no cuando la mercancía llega al lugar de destino. Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Mientras que en el contrato siempre se especificará un puerto de destino, podría no indicarse el puerto de embarque, que es donde el riesgo se transmite al comprador.

Si el puerto de embarque resulta de interés particular para el comprador, se recomienda a las partes que lo identifiquen tan precisamente como sea posible en el contrato. Se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el puerto de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que esté relacionado con la descarga en el punto especificado en el puerto de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

Se exige al vendedor o que entregue la mercancía a bordo del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque hasta el destino. Además, se le exige que formalice un contrato de transporte o que

lo proporcione. La referencia a “proporcionar” sirve para las compra ventas múltiples de una cadena de ventas, especialmente habituales en el comercio de productos básicos.

Puede que CIF no sea apropiado cuando la mercancía se pone en poder del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía en contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones, debería utilizarse la regla CIP.

El CIF exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

Cuadro 11 CIF

A. Obligaciones del Exportador	B. Obligaciones del Importador
A.1 Obligaciones generales del vendedor	B.1 Obligaciones generales del comprador
<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compra venta y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato, puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compra venta, puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.</p>
A.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras Formalidades	B.2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades
<p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de</p>	<p>Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de</p>

<p>exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.</p>	<p>importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.</p>
<p>A.3 Contratos de transporte y seguro</p>	<p>B.3 Contratos de transporte y seguro</p>
<p>a) Contrato de transporte; El vendedor debe contratar o proporcionar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega hasta el puerto de destino designado o, si se acuerda, cualquier punto en dicho puerto. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por la ruta usual en un</p>	<p>a) Contrato de transporte; El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.</p> <p>b) Contrato de seguro; El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, cualquier información necesaria para que el vendedor</p>

<p>buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida.</p> <p>b) Contrato de seguro; El vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga que cumpla al menos con la cobertura mínima dispuesta por las cláusulas (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares. El seguro deberá contratarse con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y dar derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador. A petición del comprador, el vendedor deberá proporcionar, sujeto a que el comprador facilite toda la información necesaria</p>	<p>proporcione cualquier seguro adicional solicitado por el comprador como se prevé en A3 b).</p>
--	---

solicitada por el vendedor, y a expensas del comprador, toda cobertura adicional, si puede proporcionarse, tales como la cobertura proporcionada por las cláusulas (A) o (B) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares y/o cobertura que cumpla con las Cláusulas de Guerra del Instituto y/o las Cláusulas de Huelga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares. El seguro deberá cubrir, como mínimo, el precio dispuesto en el contrato más un 10% (esto es, el 110%) y deberá concertarse en la moneda del contrato. El seguro deberá cubrir la mercancía desde el punto de entrega fijado en A4 y A5 hasta, al menos, el puerto de destino designado. El vendedor debe proporcionar al

<p>comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura del seguro. Además, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para proporcionar cualquier seguro adicional.</p>	
<p>A.4 Entrega</p>	<p>B.4 Recepción</p>
<p>El vendedor debe entregar la mercancía o poniéndola a bordo del buque o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.</p>	<p>El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4 y recibirla del porteador en el puerto de destino designado.</p>

A.5 Transmisión de riesgos	B.5 Transmisión de riesgos
<p>El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.</p>	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4. Si el comprador no da aviso de conformidad con B7, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
A.6 Reparto de costos	B.6 Reparto de costos
<p>El vendedor debe pagar</p>	<p>El comprador debe, con sujeción a las disposiciones de A3 a), pagar</p>

<p>a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;</p> <p>b) el flete y todos los otros costos resultantes de A3 a), incluyendo los de cargar la mercancía a bordo y cualquier gasto de descarga en el puerto de descarga acordado que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p> <p>c) los costos del seguro resultantes de A3 b); y</p> <p>d) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación, y los costos de su</p>	<p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6 d);</p> <p>b) todos los costos y gastos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p> <p>c) los costos de descarga incluyendo los gastos de gabarra y de muellaje, salvo que tales costos y gastos</p>
---	--

<p>transporte a través de cualquier país que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.</p>	<p>fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p> <p>d) cualquier costo adicional contraído si no da aviso de acuerdo con B7, desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato;</p> <p>e) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país, salvo que estén incluidos en el costo del contrato de transporte; y</p>
--	---

	f) Los costos de cualquier seguro adicional proporcionando a petición del comprador según A3 b) y B3 b).
A.7 Notificaciones al comprador	B.7 Notificaciones al vendedor
El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último proceder a la recepción de la mercancía.	El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento de embarque de la mercancía y/o el punto de recepción de la mercancía en el puerto de destino designado, dar aviso suficiente de ello al vendedor
A.8 Documento de entrega	B.8 Prueba de la entrega
El vendedor debe, a sus propias expensas, proporcionar al comprador sin demora el documento de transporte usual para el puerto de destino acordado. Este documento de transporte debe cubrir la	El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado como se prevé en A8 si está en conformidad con el contrato.

mercancía objeto del contrato, estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque, permitir al comprador que reclame la mercancía al porteador en el puerto de destino y, salvo que se acuerde de otra manera, permitir que el comprador venda la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador. Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.

A.9 Comprobación – embalaje – marcado

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la

B.9 Inspección de la mercancía

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto

<p>calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación. El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compra venta. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.</p>	<p>cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.</p>
--	--

A.10 Ayuda con la información y costos relacionados	B.10 Ayuda con la información y costos relacionados
<p>El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.</p> <p>El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.</p>	<p>El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.</p> <p>El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.</p> <p>El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información,</p>

	incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.
--	--

CAPITULO III

LEGISLACIÓN COMPARADA

III. LEGISLACIÓN COMPARADA

Si bien los INCOTERMS tienen su razón de ser en las particularidades del comercio internacional, en la versión del año 2010 se hace referencia a su uso también para el comercio regional y nacional. Este nuevo enfoque en cuanto al ámbito se justifica sobre todo porque existen zonas de integración económica (como es el caso de la UE) que pueden llegar a tener la consideración de mercado nacional al haberse suprimido las aduanas, aunque el uso de los INCOTERMS sigue estando plenamente justificado por las diferentes alternativas que hay en cuanto a medios de transporte y lugares de entrega.

En este sentido es que pasaremos a analizar y comparar los sistemas legales de Bolivia y España para ver su implicación y avance en la aplicación de los Términos de Comercio Internacional, así podremos concluir en esta investigación si dichos Términos son o no aplicables y contemplados dentro de la Legislación Nacional de ambos países. Tomaremos como referencia el principal cuerpo legal de ordenamiento comercial de Bolivia como es el Código de Comercio Boliviano, Decreto Ley N° 14379 de 25 de febrero de 1977 y cuya vigencia data de 6 de agosto de 1978 y que no ha sido reformado a la fecha. Así mismo tomaremos dentro

de la normativa española como referencia al Código de Comercio, en su texto consolidado de 11 de octubre de 2011, por ser esta la última modificación Real decreto de 22 de agosto de 1885.

1. Sistemas legales, UNIDROIT y Lex Mercatoria

1.1 Legislación boliviana

Por una parte tenemos el Código de Comercio de Bolivia que tiene su origen dentro del Gobierno dictatorial del General Hugo Banzer Suarez que mediante Decreto Supremo N° 06038 de 23 de marzo de 1962 se organizó las Comisiones Codificadoras para la elaboración de proyectos de nuevos cuerpos legales, con el propósito de renovar la vieja estructura jurídica del país, por Decreto Supremo N° 10426 de 23 de agosto de 1972, fueron promulgados los Códigos de Familia, de Comercio, Penal y de Procedimiento Penal, puestos en vigencia en virtud del Decreto Supremo N° 19772 de 1° de marzo de 1973. No obstante su promulgación, el Código de Comercio por Resolución Suprema N° 167823 de 7 de mayo de 1973 y Decreto Supremo N° 11007 de 31 de julio 1973, se dispuso que con carácter previo y antes de su vigencia sea coordinado y revisado con el fin de evitar

contradicciones e interpretación que desnaturalicen el espíritu del mismo, trabajo que fue encomendado a una Comisión designada para tal efecto; esta Comisión entregó el Proyecto de Código de Comercio luego de efectuar un detenido y prolijo estudio, reformulado el primitivo proyecto y compatibilizándose con los Códigos Civil y de Procedimiento Civil aprobados y promulgados por Decreto Supremo N° 12760 de 6 de agosto de 1975 y puesto en vigencia a partir del 2 de abril de 1976.

Se buscaba dotar a Bolivia de un nuevo cuerpo legal que a más de permitir la promoción y desarrollo de la actividad comercial en general en armonía con las modernas corrientes que informan la materia, coadyuvará en forma positiva a los planes y programas del Gobierno Nacional para impulsar decididamente el fortalecimiento económico del país y las perspectivas que tiene el proceso de integración que se enmarcaban en los años setentas con la aparición de la Comunidad Andina (CAN) con el Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969. Así el Código de Comercio Boliviano abrogó la antigua Ley Mercantil de 13 de noviembre de 1834.

A su vez el Código Civil, sancionado por el Decreto Ley No 12760 de 06 agosto de 1975, también dentro del periodo dictatorial del Gral. Hugo Banzer Suarez, mediante Decreto Supremo N° 10575 de 10 de noviembre

de 1972 se crearon las comisiones encargadas de la redacción de los Proyectos de Código Civil y Código de Procedimiento Civil, con el fin de renovar esos cuerpos legales para que los nuevos respondan a las necesidades y exigencias del proceso de desarrollo, este cuerpo legal tiene cuatro capítulos y 1570 artículos.

1.2 *Legislación española*

Dentro de la legislación española encontramos dos principales cuerpos legales que serán utilizados para su comparación con el sistema boliviano, Código de Comercio de 1 de enero de 1886 (Real decreto de 22 de agosto de 1885), texto consolidado con su última modificación el 11 de octubre de 2011, en su Título VI en su Sección primera de la compraventa, así como el Código Civil (Real decreto de 24 de julio de 1889), dentro del Título IV del contrato de compra y venta.

Vemos en ambas legislaciones lo referente a la regulación de la compraventa internacional ya que el uso de los INCOTERMS está íntimamente ligado al mismo, no se puede entender el uno sin el otro. España por su parte ha adoptado legislación internacional referente a la

compraventa internacional como es el Convenio de Viena¹⁰ de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías.

¹⁰ La literatura referente al Convenio de Viena de 1980 es bastante abundante por lo que sugerimos consultar: las siguientes obras: B. Audit, *La vente internationale de marchandises. Convention des Nations Unies du 11 avril 1980*, LGDJ, París, 1990; Id., *La compraventa internacional de mercaderías, Convención de las Naciones Unidas del 11 de abril de 1980*, Zavalía, Buenos Aires, 1994; J. Barrera Graf, “La Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y el Derecho mexicano. Estudio comparativo”, *Jurídica. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, tomos I y II, No. 13, 1981, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones jurídicas, México, D.F, 1981, pp. 925-951; Id., “Los contratos de compra venta mercantil en Derecho mexicano”, *Jurídica. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, No. 21, 1992, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones jurídicas, México, D.F, 1992, pp. 63-90; A.L. Calvo Caravaca y L. Fernández de la Gándara, “Capítulo II. El contrato de compraventa internacional de mercaderías”, en A.L. Calvo Caravaca y L. Fernández de la Gándara (dir.), *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid, 1997, pp. 144-399; E. Castellanos Ruiz, *Autonomía de la voluntad y Derecho Uniforme en la compraventa internacional*, Comares, Granada, 1998; L. Díez Picazo y Ponce de León, *La compraventa internacional de mercaderías. Comentarios de la Convención de Viena*, Civitas, Madrid, 1998; F. Ferrari, *La compraventa internacional. Aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980*, Tirant lo Blanch,

1.3 El Derecho Contractual Europeo y la UNIDROIT

La Unión Europea entre las dos últimas décadas ha venido desarrollando su proceso de armonización del Derecho Privado, habiéndose trabajado esencialmente en la armonización de los mercados interiores y la protección

Valencia, 1999; A.M. Garro y A.L. Zuppi, *Compraventa Internacional de mercaderías*, La Roca, Buenos Aires, 1990; J. Honnold, *Derecho Uniforme sobre Compraventas Internacionales (Convención de las Naciones Unidas de 1980)*, Edersa, Madrid, 1987; M. Medina de Lemus, *La venta internacional de mercancías*, Colección de Ciencias Sociales, Serie Derecho, Tecnos, Madrid, 1992; M^a P. Perales Viscosillas, “Una aproximación al artículo 7 de la Convención de las

Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Mercantil Internacional (Aplicaciones concretas en la parte II de la Convención)”, en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/premio3.html>; Id., “El Contrato de Compraventa internacional de mercancías (Convención de Viena de 1980)”, en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>; Id., *La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías*, Tirant lo Blanch, Valencia, 1996; B. Piltz, “El ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías”, *La Ley, Revista Jurídica Española de Doctrina, Jurisprudencia y Bibliografía*, 1992, pp. 942-949; Id., *Compraventa Internacional. Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 1980*, Astrea, Buenos Aires, 1998.

de los consumidores de los miembros de la Unión. Vemos a través de las Resoluciones del Parlamento Europeo de 1989 y 1994¹¹ , señalando que la adopción de un Código Civil Europeo constituiría la manera más eficaz de armonización del Derecho Privado en vista de lograr el objetivo de un mercado único sin fronteras. Como conclusión, solicitaba que se estudiara la posibilidad de redactar un Código Europeo común de Derecho Privado, encontrándose con la necesidad de construir un marco que refleje unos principios y terminología comunes a todos los operadores económicos, qué contenidos reservar al derecho contractual común y cuáles reservar para las situaciones necesitadas tuición, como el acto de consumo.

El objetivo principal en materia contractual de la Unión Europea es unificar el tráfico de masas, en relación con la necesidad de garantizar y promover el máximo desarrollo del mercado interior único, estableciendo normas homogéneas. El punto de partida de la unificación es un nuevo derecho civil, entendido como derecho general o común a todo particular, sino dotar de un substrato jurídico uniforme al tráfico jurídico comercial o minorista.

¹¹ DO C 158 de 26.6.1989 (Resolución A2-157/89), DO C 205 de 25.7.1994 (Resolución A3-0329/94).

Por otro lado el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado UNIDROIT, que buscan convertirse en Lex Mercatoria que coadyuve en el desarrollo del tráfico del Comercio Internacional. Siendo objetivo de este Organismo Intergubernamental estudiar los medios para armonizar, organizar y coordinar el derecho privado entre los Estados y preparar gradualmente la adopción por parte de los distintos países de una legislación de derecho internacional privado uniforme. En cuanto al ámbito de aplicación de los principios, éstos están dirigidos a regular los contratos comerciales internacionales. Con relación a la característica de internacionalidad, no se adopta ningún criterio que la determine, por el contrario, se afirma que dicho concepto sea interpretado en el sentido más amplio posible, a fin de excluir de dicha calificación sólo aquellas relaciones contractuales que carezcan de todo elemento de internacionalidad, es decir, cuando los elementos trascendentes del contrato tienen puntos de conexión única y exclusivamente con una sola nación. Por otra parte, respecto de la mercantilidad del contrato, se excluyen las operaciones llamadas de consumo, elemento que lo diferencia claramente de la intención europea de armonización del derecho contractual entre sus miembros. Los principios UNIDROIT constituyen entonces uno de los últimos esfuerzos por uniformar el derecho sustantivo aplicable a los contratos comerciales internacionales,

enmarcándose, junto con otros textos de carácter internacional, en el llamado Derecho Uniforme del Comercio Internacional¹².

Los Principios UNIDROIT son un derecho contractual, codificado supranacionalmente, los cuales fácilmente pueden ser adaptados a los distintos ordenamientos jurídicos, dado que se adecuan a las exigencias actuales de las relaciones mercantiles internacionales. De conformidad con los propósitos de los Principios señalados en su Preámbulo, éstos constituyen recomendaciones particulares, accesibles de seguir y fáciles de utilizar por los operarios mercantiles que, de ser aplicados, resultan oportunos en ofrecer soluciones armónicas, uniformando así las reglas del comercio internacional. De otra parte, tomando en cuenta su redacción, es por lo cual se consideran soluciones casuísticas, asemejados a las recopilaciones que con frecuencia han sido elaboradas por el derecho angloamericano. Por ello, dada la multiplicidad de consideraciones válidamente argumentadas, es por lo cual señalamos que los Principios UNIDROIT poseen una naturaleza jurídica sui géneris, especial, en cuanto

¹² PERALES V., María (2005). El derecho uniforme del comercio internacional: los Principios de UNIDROIT (Ámbito de aplicación y disposiciones generales). Consultar en <http://www.cisg.law.pace.edu/> (Pace Law School Institute of International Commercial Law).

a su creación, interpretación, alcance y aplicabilidad, imposible de colocarlos en alguna específica consideración expuesta, dado que con las variadamente señaladas presentan puntos de convergencia.

1.3 Lex Mercatoria

La *Lex Mercatoria* que surge de la necesidad contractual del tráfico del Comercio Internacional, es considerada como un derecho espontaneo creado por los propios comerciantes con el propósito fundamental de evitar en sus transacciones internacionales la aplicación, siempre conflictiva, de las legislaciones locales de sus respectivos países. Librándose de la rigidez y de la falta de sensibilidad para el tráfico mercantil internacional de las legislaciones internas a través del principio de la autonomía de la voluntad y de la autorregulación en este sector. En su formulación se encuentran una serie de principios generales tales como que las prestaciones contractuales deben ser equilibradas, interpretación de buena fe de los contratos, presunción de competencia internacional, obligación para el acreedor de una obligación inejecutada de minimizar el perjuicio, presunción, a falta de acción, de renuncia a las sanciones contractuales, deber de cooperación de las partes, exigencia de una diligencia normal, útil y razonable de las partes en el cuidado de sus intereses, validez de la aceptación tácita del contrato,

reglas de interpretación de los contratos, transparencia sustantiva en un grupo de sociedades y ampliación del efecto relativo de los contratos.

Desde el punto de vista de su eficacia jurídica se ve con un buen grado de aceptación que la *Lex Mercatoria* es un mero recurso interpretativo que posee una función meramente supletoria, es decir, que ante la duda sobre el sentido y el alcance de una cláusula de un contrato se podría recurrir a la *Lex Mercatoria* para tratar de precisarlo¹³ o se aplicaría así solamente en aquellos vacíos o lagunas que dejan abiertos los ordenamientos jurídicos nacionales. No puede desconocerse que existe una multitud de normas de carácter nacional que conduce a justificar la legitimidad de la *Lex Mercatoria* como Derecho objetivo cuyo reconocimiento por parte de los Estados no sólo no plantea inconvenientes sino que es algo aconsejable para que éstos puedan ejercitar el oportuno control en beneficio de la justicia entre las partes. Los defensores de este pensamiento se apoyan en distintas construcciones.

¹³ H. KEITH, "The Enigma of the *lex mercatoria*", *Lex Mercatoria and Arbitration* (T.E. Carboneau, ed.), Nueva York, 1990.

Los contratos no regulados por las leyes nacionales son manifestación por excelencia de la *Lex Mercatoria*. El Derecho da lugar a contratos globales que incluyen sus propios fundamentos y permiten al Derecho global de la periferia construir su propio centro sin invocar la ayuda del Estado. Esto se logra a través de la externalización, esto es, de la decisión acerca de la validez contractual transfiriéndola a un tribunal arbitral, constituyendo un closed circuit arbitration que crea orden jurídico autónomo privado con pretensión de validez universal, la jerarquización interna de las reglas contractuales en el sentido los contratos contienen reglas relativas a la identificación, interpretación y solución de conflictos y la temporalización, que implica que la autovalidación contractual es un proceso continuo de actos jurídicos, una secuencia recurrente y recíproca de actos jurídicos y estructuras jurídicas¹⁴

La *Lex Mercatoria* surge entonces como un Derecho cuya validez no surge en el marco del Estado, sino que se forma pragmáticamente fundándose en los acuerdos y diferencias de los agentes globales ligados a lógicas funcionales supraterritoriales. El positivismo jurídico no alcanza a

¹⁴ G. TEUBNER, *La cultura del diritto nell'epoca della globalizzazione. L'emergence delle costituzioni civili*, Roma, 2005, pp 17-37.

comprender que entre el sistema jurídico y su ambiente social está produciendo continuos cambios. Fenómenos como la *Lex Mercatoria* así como otras formas jurídicas de la sociedad postmoderna, muestran precisamente que los confines del Derecho no son impermeables.

1. Comparación de los sistemas legales boliviano y español

Como indicamos anteriormente en esta investigación tomaremos los principales cuerpos legales que hacen directa referencia al tema de uso de los Términos de Comercio Internacional sugeridos por la Cámara de Comercio Internacional para su uso dentro de la compra venta internacional y aplicable a los mercados regionales e incluso nacionales. Utilizaremos como base de comparación primero el sistema legal boliviano he iremos desglosando los artículos que hacen referencia al INCOTERM para proceder posteriormente a su análisis y comparación con el sistema legal español.

Nos ubicaremos dentro del Código de Comercio boliviano (CCB), específicamente dentro del Título II referido a los Contratos Mercantiles en Particular en su Capítulo I que establece la Compra Venta, siendo los artículos de estudio los comprendidos desde el 824 al 866

2.1 De la Compra Venta

Artículo 824 CCB; “Las ventas pueden hacerse por mayor o por menor. Estas últimas se caracterizan porque comprenden pocas unidades o cantidades pequeñas y se las realizan directamente al consumidor o usuario de las mismas”.

El sistema legal boliviano hace referencia de forma muy sucinta a lo que se entiende por compra venta, señalando dos formas de realizarla al por mayor y al por menor, dejando su definición al Código Civil Boliviano en el Título II de los Contratos en Particular, Capítulo I de la Venta señala en su artículo 584; *“La venta es un contrato por el cual el vendedor transfiere la propiedad de una cosa o transfiere otro derecho al comprador por un precio en dinero”.*

En tanto que encontramos dentro de la Ley Mercantil española en su Título VI de la compraventa y permuta mercantiles y de la transferencia de créditos no endosables, Sección primera. De la compraventa en su artículo 325 que señala; *“Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa”.* Si bien ambos sistemas legales transmiten la misma idea, la redacción del sistema legal español es mucho más clara ya que establece de forma precisa, así mismo el Código Civil español en el artículo 1445, define el contrato de compraventa en los siguientes términos;

“Por el contrato de compra y venta 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”. Similar redacción al Código Civil boliviano, pero volviendo al tema de la compra venta internacional que es la que nos interesa, ambos sistemas legales tienen un objetivo más bien mercantil de definir sus conceptos, dándonos una idea que es este tipo de contratos solamente se transmiten cosas muebles, no así inmuebles, teniendo como su principal característica su onerosidad, bilateralidad y de cumplimiento obligatorio.

El 18 de mayo de 1992 España firmó el Convenio de Roma de 19 de junio de 1980 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales. Este convenio tiene carácter universal, tal y como establece su artículo número 2, se aplicará el derecho del país que establezca el Convenio, independientemente de si dicho país ha firmado o no el Convenio. Asimismo el Convenio establece la libre elección del derecho aplicable por las partes. En el caso de que no haya elección y conforme al artículo 4, se aplicará el derecho del país con el que, en este caso el contrato de compraventa, presente los lazos más estrechos. Se presumirá que el contrato presente los lazos más estrechos con el país en que la parte que deba realizar la prestación característica tenga, en el momento de la celebración del

contrato, su residencia habitual o, si se tratare de una sociedad, asociación o persona jurídica, su administración central. Para el caso de una compraventa de bienes inmuebles, se presumirá que el país con el que presenta lazos más estrechos es el país donde esté situado el inmueble, a falta de elección.

En la mayoría de los casos, se considera que la prestación característica es la no dineraria y en el caso de la compraventa, la prestación característica sería la entrega. Esto quiere decir que se aplicará la ley del país del vendedor. Pero esta presunción viene establecida por la doctrina y no explícitamente por el Convenio de Roma, por lo que hasta ahora esta cuestión quedaba sujeta a la interpretación de los Tribunales.

Por otra parte también el Reglamento (CE) 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales sustituye al Convenio de Roma y que se conoce también como Roma I (Roma II es el nombre que recibe el reglamento que regula la ley aplicable a las obligaciones extracontractuales). En Roma I se establecen 8 modalidades diferentes de contratos y para cada una de ellas se determina la ley aplicable. En el caso de compraventa se establece

claramente que se aplicará la ley del país donde el vendedor tenga su residencia habitual. Este artículo establece claramente lo que antes habían hecho la jurisprudencia de los Tribunales y la doctrina. El Convenio sólo se habrá de aplicar a los contratos de compraventa internacional, considerándose como tales aquéllos en los que las partes tengan su establecimiento en Estados diferentes. Es éste el único criterio que utiliza el Convenio para calificar una compraventa como internacional, lo que permite considerar irrelevante, a efectos de atribuir a una compraventa la consideración de internacional en orden a la aplicación del texto convencional, extremos tales como el lugar de conclusión del contrato, el lugar en que estén situadas las mercancías o el lugar al que deban ser transportadas para su entrega. Quedan, así pues, dentro del ámbito de aplicación del Convenio, los contratos de compraventa concluidos entre comprador y vendedor en el mismo Estado en el que se encuentren situados los bienes y que deban ser entregados en ese mismo Estado, siempre y cuando una de las partes tenga su establecimiento en el extranjero. Tampoco interesa, y así lo dice expresamente el art. 1.3, la

nacionalidad de las partes, resultando igualmente indiferente la condición o no de comerciantes de los sujetos intervinientes.

Ahora bien, no bastará que la compraventa sea internacional para que el Convenio pueda devenir aplicable a un contrato de esa naturaleza. El art. 1.1 subordina la aplicación del Derecho uniforme contenido en dicho Convenio a la concurrencia de una determinada condición: o bien que las partes tengan su establecimiento en Estados contratantes del Convenio, circunstancia que determinará la aplicación directa o inmediata del mismo en virtud de lo establecido en su art. 1.1 a), o bien, de no darse la primera condición de aplicabilidad, que la normativa uniforme pueda devenir aplicable en virtud de la remisión que las normas de Derecho Internacional Privado del foro hagan al Derecho de un Estado contratante del Convenio. Esta última circunstancia determinará lo que se conoce como aplicabilidad indirecta o mediata del CV en virtud de lo establecido en su art. 1.1 b).

2.2 De la Lesión

Artículo 825 CCB; “La lesión no es causa para rescindir una venta mercantil.” Aquí el cuerpo normativo boliviano hace referencia a lo ya

señalado por el Código Civil en sus artículos 561 y 562 al mencionar que quedan excluidos del régimen de la lesión; Los contratos a título gratuito, los contratos aleatorios, la transacción, las ventas judiciales, tanto forzosas como voluntarias y los demás casos expresamente señalados por la ley, entendida esta como resultante de haberse explotado las necesidades apremiantes, la ligereza o la ignorancia de la parte perjudicada, cuando sea manifiestamente desproporcionada la diferencia entre la prestación de una de las partes y la contraprestación de la otra.

En contrapartida el ordenamiento jurídico español en artículo 343 de su Código de Comercio señala *“No se rescindirán las ventas mercantiles por causa de lesión; pero indemnizará daños y perjuicios el contratante que hubiere procedido con malicia o fraude en el contrato o en su cumplimiento, sin perjuicio de la acción criminal.”* Resultando una clara diferencia con el cuerpo civil y comercial boliviano ya que va más allá que estos al determinar claramente que los contratos de compraventa no se rescinden por causa de lesión pero hace la diferencia al señalar que el perjudicado por la compraventa puede exigir una indemnización por la misma. Y aún más el artículo 345 señala que *“En toda venta mercantil el vendedor quedará obligado a la evicción y saneamiento en favor del comprador, salvo pacto en contrario.”*

2.3 Propuesta u oferta

Artículo 826 CCB; “La propuesta u oferta, o sea el proyecto de negocio jurídico que una persona formula a otra, debe contener los elementos esenciales del negocio, el plazo de validez y ser comunicada al destinatario. Una vez comunicada al destinatario, el proponente no puede revocarla o retractarse, bajo pena de indemnizar los perjuicios que con ello cause, al destinatario.” Se señala así los pasos a seguir por las partes en el proceso de la compraventa siendo uno de los primeros pasos en el proceso de negociación dejando claro los elementos esenciales de la propuesta u oferta, elemento que hoy en día nos son muy habituales al identificar claramente lo que se propone, y señalando claramente la fecha de validez de la misma oferta, que podrá aceptar o rechazar el ofertado. Eso sí señala una obligación por parte del ofertante, que este no podrá retractarse una vez realizada la propuesta, estableciéndose para ello una pena de indemnización al perjudicado.

Dentro de la normativa española la oferta como tal el artículo 54 del código de comercio; “Hallándose en lugares distintos el que hizo la oferta y el que la aceptó, hay consentimiento desde que el oferente conoce la aceptación o desde que, habiéndosela remitido el aceptante, no pueda ignorarla sin

faltar a la buena fe. El contrato, en tal caso, se presume celebrado en el lugar en que se hizo la oferta. En los contratos celebrados mediante dispositivos automáticos hay consentimiento desde que se manifiesta la aceptación.” A diferencia de la normativa boliviana hace referencia clara al lugar de la oferta y la aceptación de la misma como elementos claves de la celebración del contrato de compraventa, siendo disposiciones generales en los contratos de comercio.

Artículo 827 CCB; “Oferta al público, La oferta al público de mercaderías mediante catálogos, circulares u otra forma de publicidad, obliga al comerciante a cumplir lo expresamente indicado en ellos. La exposición pública de mercaderías en escaparates, mostradores u otros medios en las dependencias del negocio, con indicación del precio, obliga a su venta, en tanto estén expuestas al público, en las condiciones así señaladas.

Si en el momento de la aceptación se hubieran agotado las mercaderías públicamente ofrecidas, se tendrá por terminada la oferta por justa causa”.

Aquí la normativa ha buscado proteger de cierto modo que lo que se oferta sea correlativa a lo publicitado y expuesto, en tanto que la Legislación española no hace referencia alguna dentro del código de comercio a este tema.

Artículo 828 CCB; “Oferta por escrito, Las propuestas por escrito, deben ser aceptadas o rechazadas, dentro de los diez días siguientes a la fecha de la propuesta si el destinatario reside en el mismo lugar del proponente; si reside en lugar distinto, se agregará el término de la distancia, salvo estipulación distinta de las partes” . Aquí la legislación boliviana hace referencia a las formalidades de la conformidad con la oferta.

Otro aspecto introducido en la normativa boliviana es la Licitación, el *artículo 829 del CCB; “En las licitaciones, el pliego de especificaciones constituye una oferta de contrato y cada postura implica la celebración del contrato a condición de que no se presente una mejor oferta, salvo que en la licitación se haya reservado el derecho de declarar desierta la convocatoria”*. Se hace referencia así a la demanda pública en la que pueden participar proveedores internacionales que cumplan el pliego de condiciones señalado, en tanto que la legislación española ha reservado un cuerpo normativo fuera del comercial dedicado a la contratación pública que puede ser estatal, autonómica o regional.

Referente al tema de la aceptación el CCB en su artículo 830, hace referencia explícita en su *artículo 830; “El pedido se considera aceptado por*

el vendedor si éste, dentro de los diez días siguientes a su recepción no lo rechaza u objeta. Las omisiones, ambigüedades o deficiencias de especificación que existieran en el pedido facultarán válidamente al vendedor a interpretarlas o completarlas con arreglo a las modalidades de operaciones similares o conforme a los usos de la plaza". El artículo señala claramente un período en el que se puede negar o rechazar la oferta, con un plazo de diez días desde que se recibiere, como ya vimos el artículo 54 del código de comercio español hace referencia también a la aceptación, dejando que la misma oferta señala el período de validez de la oferta abriendo así la periodicidad de aceptación o no de la misma.

Finalmente en lo referente a la Oferta, *el CCB el artículo 831 señala que; "El pedido puede referirse a una oferta efectuada por el vendedor, en cuyo caso ésta formará parte del pedido, siempre que se cite claramente su número, fecha y artículo o mercadería"*. Se hace referencia a la posibilidad del comprador a aceptar una oferta que será parte del pedido, para lo que es necesario señalar datos del mismo como su número, fecha y contenido de la mercancía requerida. En el caso de la normativa española esto se subsume dentro del artículo 54 del código de comercio.

2.4 La Factura de Compraventa Internacional

Es uno más de los aspectos que la legislación boliviana regula, basándose en características comunes al ámbito internacional, es así que encontramos en el *artículo 832*: *“Todo vendedor debe otorgar, necesariamente, una factura que contenga:*

- 1) La fecha de venta;*
- 2) El nombre del comprador y del vendedor;*
- 3) Las condiciones de pago;*
- 4) La cantidad, calidad, tamaño, peso o características de las mercaderías;*
- 5) Los valores unitarios y totales de cada partida;*
- 6) Los gastos efectuados con indicación expresa de su concepto, si son por cuenta del comprador o del vendedor, si los hubiere;*
- 7) El número y demás características de la carta de porte o contrato de fletamento, así como del seguro, si hubiera, y*
- 8) La fecha de entrega al transportador, en su caso.”*

Como podemos leer la factura comercial detallada previamente obedece a ciertas características que exigen el detalle del producto, cantidades, valores unitarios, medios de transporte, fechas de entrega, elementos que muchas veces no se llegan a cumplir a raja tabla. La factura comercial es

quizás el documento comercial más importante en el flujo de documentos de una operación de compraventa ya que sirve para el despacho aduanero en origen y destino y su posesión no acredita la propiedad de la mercancía. Además es un documento contable que se utiliza como base para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías por las aduanas.

La legislación española prevé los requisitos que deben contener las facturas recogidos en el artículo 6 del Real Decreto 1496/2003, de 28 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación y se modifica el Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido y también se aplica el Reglamento CEE 2454/93.

Señalando que como mínimo, en una factura deberían figurar los siguientes datos:

- Número y, en su caso, serie.
- Fecha de su expedición.
- Razón o denominación social completa, tanto del obligado a expedir factura como del destinatario de las operaciones.
- Número de Identificación Fiscal atribuido por la Administración española o, en su caso, por la de otro Estado miembro de la

Comunidad Europea, con el que ha realizado la operación el obligado a expedir la factura.

- Número de Identificación Fiscal del destinatario.
- Denominación precisa y cantidad de mercancía.
- Precio unitario y total de la mercancía en la divisa pactada. No indicar, por ejemplo, ni “\$” ni “€”, que conllevan dudas o malentendidos, sino Dólares Americanos, Dólares Canadienses, Euros, etc.
- En el caso de envíos en contenedores completos, no grupaje, se debería especificar número de contenedor, la mercancía cargada en cada contenedor y peso total de la mercancía también por contenedor, no el total del envío.

Si toda esta información, debido a la cantidad o tipo de mercancía, no fuera posible indicarlo en la factura, para ello existe el packing list. En este caso emitiríamos la factura comercial con una descripción más o menos genérica, haciendo mención en ésta, según packing list adjunto. A su vez en este packing list debería mencionarse que lo detallado en él corresponde a la factura número. El número de contenedor viene especificado en la parte superior derecha de éste mediante 4 siglas, y 7 números. XXXX-123456-7. Esta descripción está basada en una norma ISO Internacional.

- Forma y condiciones de pago.
- Términos de entrega de la mercancía (haciendo referencia si así lo hubiéramos acordado, a los términos internacionales de negociación publicados por la Cámara de Comercio Internacional, INCOTERMS, aconsejándose utilizar la última versión año 2010.
- Origen de la mercancía. A falta de indicar el origen de la mercancía, la aduana de exportación podrá, y de hecho se niega a emitir cualquier certificado de origen, como el Eur-1.
- Indicar si Mercancía en Exportación Definitiva, o Mercancía en Exportación Temporal Con ello despejamos cualquier duda a nuestro agente de aduanas.
- La factura comercial¹⁵ debe imprimirse en papel con membrete de la empresa exportadora. Al igual que la factura pro forma, en el Real

¹⁵ Si por motivos aduaneros en destino se obligase a firmar y sellar la factura, indíquelo expresamente como por ejemplo:

“Firma y sello no confiere la prueba del pago. Factura firmada y sellada por obligación de las autoridades aduaneras en destino”

Es aconsejable indicar la partida estadística, según su codificación en el Arancel Aduanero Comunitario (TARIC) a 10 dígitos o bien a nivel de 8 dígitos (Nomenclatura Combinada)

con el fin de agilizar los trámites aduaneros si los hubiera en cuanto a la identificación correcta de la mercancía y la aplicación de los derechos arancelarios correspondientes.

La aduana o el agente aduanero en destino ya conoce que si informamos a nivel de 10 – 8 dígitos, solo utilizará los 6 primeros que son los correspondientes al Sistema Armonizado y comunes digamos que en todo el mundo.

Ahora bien, también es verdad que a la exportación la partida arancelaria cumple una función estadística, la aduana aunque podría hacerlo perfectamente al igual que a la importación, no comprueba tan exhaustivamente que se ha clasificado correctamente o que es la más adecuada al tipo de mercancía que enviamos, por ello y para evitar cualquier tipo de responsabilidad no estaría de más indicar: Partida Arancelaria indicado sólo a título meramente informativo siendo responsabilidad del comprador la adecuada codificación de la mercancía en la aduana de destino.

Es conveniente emitir tantos ejemplares como sean necesarios para cada uno de los trámites requeridos (aduanas, bancos, etc.) Los ejemplares pactados entre comprador y vendedor, que resumen todos los datos de la operación, se redacta en castellano para países de habla hispana, y en inglés o francés, para mejor comprensión de ambas partes, si se trata de países anglófonos o francófonos, sin perjuicio de que en ocasiones será exigencia de las Autoridades Aduaneras del país importador la presentación en su lengua oficial.

Las Aduanas tanto de importación como de exportación podrán exigir traducción oficial de las facturas que no estén redactadas en una lengua oficial.

Decreto indicado la firma y el sello no es uno de los requisitos requeridos.

- La Factura Comercial debe completarse con las instrucciones del cliente o las exigencias del país de destino (referencias a licencias, certificados etc.)
- El tipo impositivo o tipos impositivos, en su caso, aplicados a las operaciones.
- La cuota tributaria que, en su caso, se repercute, que deberá consignarse por separado.
- En las facturas de exportación, incluidas las ventas a las Islas Canarias, Ceuta y Melilla, la venta no está sujeta a IVA.

La factura comercial está regulada en el artículo 18 de la Norma UCP 600 de la Cámara de Comercio Internacional:

- debe, aparentemente, haber sido emitida por el beneficiario (a excepción de lo previsto en el artículo 38);
- debe estar emitida a nombre del ordenante (a excepción de lo previsto en el artículo 38.g);
- debe estar emitida en la misma moneda del crédito; y

- no es necesario que esté firmada.

El banco designado que actúa conforme a su designación, el banco confirmador, si lo hubiere, o el banco emisor pueden admitir una factura comercial emitida por un importe superior al permitido en el crédito, y su decisión será vinculante para todas las partes, siempre y cuando dicho banco no haya honrado o negociado por un importe que exceda el permitido en el crédito. La descripción de las mercancías, servicios o prestaciones en la factura comercial debe corresponder con la que aparece en el crédito.

Más adelante dentro de la normativa boliviana en los artículos 833 y 834 encontramos el “*Error en la Facturas*” y la “*obligación de otorgar factura*”. Es así que el 833 dice: *Toda factura, cuenta, estado cuenta o extracto de cuentas y, en general, todo documento similar se entenderá "salvo error u omisión", quedando obligado el vendedor a la reparación del error o de la omisión.* Comparable con el artículo 29 inciso 1º del código de comercio español que señala: *Todos los libros y documentos contables deben ser llevados, cualquiera que sea el procedimiento utilizado, con claridad, por orden de fechas, sin espacios en blanco, interpolaciones, tachaduras ni raspaduras. Deberán salvarse a continuación, inmediatamente que se adviertan, los errores u omisiones padecidos en las anotaciones contables.*

No podrán utilizarse abreviaturas o símbolos cuyo significado no sea preciso con arreglo a la Ley, el Reglamento o la práctica mercantil de general aplicación. Es así también el artículo 834 que dice: *Aun en el caso de existir un contrato general o un contrato de compraventa, el vendedor no queda liberado de la obligación de otorgar factura por la venta que efectúe.* En tanto que el Real Decreto 1619/2012 por el que se aprueba el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación aclara la obligación de extender factura ajustándose a las normas establecidas en los siguientes supuestos:

- A las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas en el territorio de aplicación del Impuesto, salvo que:
 - El proveedor del bien o el prestador del servicio no se encuentren establecidos en el dicho territorio o que
 - El sujeto pasivo del Impuesto sea el destinatario para quien se realiza la operación sujeta al mismo y la factura no sea expedida por este último, por tener acuerdo con el sujeto pasivo para expedir facturas.

- Cuando el proveedor o prestador se encuentre establecido en el territorio de aplicación del Impuesto o tenga en el mismo un

establecimiento permanente, a partir del cual se efectúa la entrega de bienes o la prestación de servicios, y dicha entrega o prestación no se entienda realizada en el territorio de aplicación del Impuesto, en los siguientes supuestos:

- Cuando la operación esté sujeta en otro Estado miembro, el sujeto pasivo sea el destinatario para quien se realice la operación y la factura no sea materialmente expedida por este último en nombre y por cuenta del proveedor del bien o prestador del servicio.
- Cuando la operación se entienda realizada fuera de la Comunidad.

2.5 La Venta

El Código de Comercio boliviano hace referencia ya a la venta como tal en su artículo 835, no la define pero si indica que *“La venta mercantil sujeta a prueba o ensaye se perfeccionará cuando el comprador otorgue su conformidad una vez efectuada la prueba o ensaye. Si la compraventa se hace sobre muestras o sobre determinada calidad conocida en el comercio o estipulada expresamente en el contrato, estará sujeta a condición*

resolutoria si la mercadería no se conforma a dicha muestra o calidad”.

Veamos también lo que señala código civil boliviano que determina lo que se entenderá por venta *en su artículo 584 Noción.- La venta es un contrato por el cual el vendedor transfiere la propiedad de una cosa o transfiere otro derecho al comprador por un precio en dinero”.* Claramente la transmisión de propiedad del vendedor hacia el comprador, y más adelante se establece el principio de que solamente pueden venderse las cosas o derechos que no estén prohibidos por ley.

En tanto que la legislación española señala sobre la compraventa en *el artículo 325 del código de comercio Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa.* Como podemos apreciar ambas legislaciones señalan de una u otra forma la necesidad de transmisión de propiedad del vendedor al comprador con el ánimo de lucrarse por ello, asimismo la legislación española hace una salvedad sobre lo que no se considerará como mercantiles artículo 326¹⁶.

¹⁶ *No se reputarán mercantiles:*

1.º Las compras de efectos destinados al consumo del comprador o de la persona por cuyo encargo se adquirieren.

Respecto a lo que señala el código de comercio boliviano a la prueba y ensaye de lo comprado, también la legislación española señala en su artículo 327 *“Si la venta se hiciere sobre muestras o determinando calidad conocida en el comercio, el comprador no podrá rehusar el recibo de los géneros contratados, si fueren conformes a las muestras o a la calidad prefijada en el contrato. En el caso de que el comprador se negare a recibirlos se nombrarán peritos por ambas partes que decidirán si los géneros son o no de recibo. Si los peritos declarasen ser de recibo se estimará consumada la venta, y en el caso contrario, se rescindirá el contrato, sin perjuicio de la indemnización a que tenga derecho el comprador.* Entra también en relación lo que indica el artículo 836 del código de comercio boliviano *“Cuando la venta comprenda mercaderías no vistas por el comprador y no pudieran clasificarse por calidad conocida en el mercado, no se la tendrá por perfeccionada mientras el comprador no*

2.º Las ventas que hicieren los propietarios y los labradores o ganaderos, de los frutos o productos de sus cosechas o ganados, o de las especies en que se les paguen las rentas.

3.º Las ventas que, de los objetos contruidos o fabricados por los artesanos, hicieren éstos en sus talleres.

4.º La reventa que haga cualquier persona no comerciante del resto de los acopios que hizo para su consumo.

examine aquellas y las acepte sin reservas". El mismo tipo de determinación normativa podemos encontrar en el artículo 328 del código de comercio español al señalar: *En las compras de géneros que no se tengan a la vista ni puedan clasificarse por una calidad determinada y conocida en el comercio, se entenderá que el comprador se reserva la facultad de examinarlos y de rescindir libremente el contrato si los géneros no le convinieren. También tendrá el comprador el derecho de rescisión si por pacto expreso se hubiere reservado ensayar el género contratado*".

Hace referencia también la legislación boliviana al Riesgo de la Mercadería en el artículo 837 del código de comercio *"Perfeccionado el contrato de compraventa, los riesgos de la mercadería pasan a cargo del comprador si esta fue puesta a su disposición; sin embargo, el vendedor debe cuidar de la mercadería hasta su entrega total, asumiendo la responsabilidad de un depositario"*, pero este artículo no va más allá de señalar la responsabilidad del vendedor hasta que se entregué la mercadería al comprador. Sin embargo la legislación española especifica mejor las responsabilidades de cada uno en artículo 331 *"La pérdida o deterioro de los efectos antes de su entrega, por accidente imprevisto o sin culpa del vendedor, dará derecho al comprador para rescindir el contrato, a no ser que el vendedor se hubiere constituido en depositario de las mercancías con arreglo al artículo 339, en*

cuyo caso se limitará su obligación a la que nazca del depósito” y así también los artículos 333 “Los daños y menoscabos que sobrevinieren a las mercaderías, perfecto el contrato y teniendo el vendedor los efectos a disposición del comprador en el lugar y tiempo convenidos, serán de cuenta del comprador, excepto en los casos de dolo o negligencia del vendedor”, y 334 “Los daños y menoscabos que sufran las mercaderías, aun por caso fortuito, serán de cuenta del vendedor en los casos siguientes:

- 1. Si la venta se hubiere hecho por número, peso o medida, o la cosa vendida no fuere cierta y determinada, con marcas y señales que la identifiquen.*
- 2. Si por pacto expreso o por uso del comercio, atendida la naturaleza de la cosa vendida, tuviere el comprador la facultad de reconocerla y examinarla previamente.*
- 3. Si el contrato tuviere la condición de no hacer la entrega hasta que la cosa vendida adquiriera las condiciones estipuladas”.*

El código de comercio boliviano hace referencia a la venta con garantía de buen funcionamiento en su artículo 838 *“Si el vendedor garantiza el buen funcionamiento de la mercadería vendida, el comprador puede reclamar cualquier defecto de funcionamiento dentro de los treinta días a contar*

desde la fecha del descubrimiento. Vencido dicho plazo, caducará el derecho, salvo que se hubiera establecido un plazo mayor. El juez puede, según las circunstancias, señalar al vendedor un término para sustituir o reparar la mercadería y además disponer el resarcimiento de los daños y perjuicios que hubiera ocasionado al comprador". Como podemos apreciar lo que señala la legislación boliviana parece algo efímera en cuanto a definir las responsabilidades de cada una de las partes, dejando al criterio del juez definir el otorgamiento de derechos, esto se ha hecho a propósito con el fin de dilucidar los aspecto esenciales del proceso de compra-venta.

Ya referente a la resolución contractual, la legislación boliviana, señala en el artículo 841 del código de comercio que *"Si la resolución del contrato Se produce por incumplimiento del comprador, el vendedor restituirá las cuotas cobradas, salvo su derecho a una compensación equitativa por el uso de la cosa. Además, el comprador incumplido pagará los daños y perjuicios ocasionados al vendedor"* podemos extraer de este artículo que la resolución contractual solamente se resuelve por incumplimiento del comprador por falta de pago por la mercadería, haciéndose pasible además a daños y perjuicios, en contra parte podemos apreciar en la legislación española en el artículo 344 del código de comercio que *"No se rescindirán las ventas mercantiles por causa de lesión; pero indemnizará daños y*

perjuicios el contratante que hubiere procedido con malicia o fraude en el contrato o en su cumplimiento, sin perjuicio de la acción criminal” abre la posibilidad de poder determinar la responsabilidad de una u de la otra parte, y señala que en caso de lesión se procederá a la indemnización por daños y perjuicios.

Siguiendo en esta línea el código de comercio boliviano prevé garantía a cargo del vendedor en su artículo 849 *“El vendedor responde al comprador por la evicción y vicios o defectos ocultos de la mercadería vendida, anteriores al contrato. El comprador, en este caso, tendrá derecho a pedir la resolución del contrato o la rebaja del precio a justa tasación por peritos. En ambos casos, habrá lugar a indemnización de perjuicios por parte del vendedor si éste conocía o debía conocer el vicio o defecto de la cosa vendida.*

Esta acción prescribe en un año computable a partir de la entrega”. Este artículo señala la responsabilidad por la evicción y saneamiento por parte del vendedor sobre la mercancía vendida y establece la posibilidad de que el comprador pueda rescindir el contrato con justa causa y además solicitar una indemnización por el daño sufrido, la codificación española por su parte ha sido más escueta y directa al señalar en artículo 345 del código de

comercio *“En toda venta mercantil el vendedor quedará obligado a la evicción y saneamiento en favor del comprador, salvo pacto en contrario”.*

2.6 Los Términos de Comercio bolivianos para la venta internacional

Dentro de la codificación boliviana desde el artículo 852 al 856 se establecen una serie de términos para la compraventa internacional muy similar a los INCOTERMS de la Cámara de Comercio Internacional. Esta codificación de enunciados para los distintos tipos de compraventa internacional, se hicieron con la intención de contar dentro de la misma legislación boliviana con una base que señale las distintas modalidades de compraventa internacional regulables, y que son muy similares a los que se recogen dentro de lo establecido por la Cámara de Comercio Internacional en las codificaciones de los INCOTERMS de 1967 y 1976. Este tipo de codificación no la encontramos dentro de la legislación española ya que para este aspecto se recurre a lo establecido por la normativa internacional ya sea a través de la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional, al Convenio de Roma de 1980 sobre la Ley aplicable a las obligaciones contractuales, la aplicación de principios de la UNIDROIT o la

aplicación directa de los INCOTERMS de la Cámara de Comercio Internacional, recogiendo sus buenos usos y prácticas.

Art. 852 Venta EX

“En la venta en punto de origen (EX), la mercadería objeto del contrato será entregada en el lugar convenido, en la fecha y dentro del término fijado. En este caso, el vendedor asume el pago de todos los costos y los riesgos de la mercadería hasta el momento en que el comprador entre en posesión de la misma”.

Como podemos apreciar la venta EX boliviana, no es otra sino la conocida como EX Work (EXW¹⁷) en los INCOTERMS, determinándose simplemente

¹⁷ Ex Works, significa que el precio cotizado se entiende por la mercancía embalada y dispuesta para la entrega en el lugar indicado, que puede ser la fábrica (Ex Factory), el almacén (Ex Warehouse) a partir de cuyo lugar serán por cuenta del comprador todos los gastos y obligaciones. El vendedor cumple su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía en su establecimiento, segregada e identificada, a disposición del comprador y este mismo es el responsable de la carga, el despacho de aduana y asume todos los gastos, riesgos, diligencias, gestiones y responsabilidades hasta su llegada a destino. Este

el lugar de la entrega de la mercancía, pero la legislación boliviana no es precisa y no señala si la entrega debe ser dentro del país o fuera de este, dejando abierta la posibilidad a que el comprador exija la entrega en su país o en un tercero, exigiéndose al vendedor el buen cuidado y mantenimiento de la mercancía hasta que el comprador entre en posesión de ella. No se señala realmente el mecanismo de transmisión de la propiedad, no se determinan claramente los riesgos que deben asumir las partes. La regulación normativa en este aspecto es bastante escueta y poco precisa a la hora de determinar su ámbito de aplicación. Es un Ex Work de carácter especial ya que para su aplicación es necesario mencionarle expresamente en el contrato de compraventa internacional indicando que se aplicará lo dispuesto en el artículo 852 del código de comercio boliviano, sujetándose a las estipulaciones del mismo y a la norma boliviana con preminencia a cualquier disposición internacional.

INCOTERMS es el de menores obligaciones para el vendedor. Este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo, directa o indirectamente, las formalidades de exportación. En tal circunstancia, debería utilizarse el término FCA.

Art. 853 Venta FOB

“En la venta "libre a bordo" (FOB¹⁸), la mercadería objeto del contrato será entregada a bordo del barco o vehículo transportador, en el lugar y tiempo convenidos y desde ese momento se entenderán transferidos al comprador la propiedad y los riesgos de la cosa.

En la venta "FOB" el vendedor está obligado a poner la cosa a bordo del barco o medio de transporte indicado, efectuando por su cuenta los gastos, impuestos, derechos y otros que se causen hasta el momento de la entrega al transportador y a obtener los documentos inherentes para entregarlos al comprador o a su representante.

¹⁸ FOB comprende la mercancía puesta a bordo, sobre la cubierta del buque, con todos los gastos, derechos, riesgos por cuenta o cargo del vendedor hasta el momento que la mercadería haya pasado la borda del buque, flete excluido. El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El término FOB exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o por vías navegables interiores. Cuando la borda del buque no revista ningún fin práctico (como en el caso del tráfico roll-on roll-off o en el containerizado), es preferible utilizar el término FCA.

El comprador en este caso está obligado, además de pagar el precio en la forma convenida, a correr con el flete, seguro y demás gastos desde el momento de su embarque”.

La codificación del código de comercio boliviano trata así de reflejar la modalidad de entrega de la mercancía a bordo del buque, copiando en gran parte el mismo espíritu de lo establecido en los INCOTERMS de 1967 y 1976. En este artículo se señala que el vendedor está obligado a poner la cosa a bordo del barco o medio de transporte indicado, efectuando por su cuenta los gastos, impuestos, derechos y otros que se causen hasta el momento de la entrega al transportador y a obtener los documentos inherentes para entregarlos al comprador o a su representante y se establece claramente la obligación del comprador a pagar el precio convenido y a correr con todos los gastos relativos desde la entrega de la mercancía sobre el medio de transporte señalado, para su aplicación es necesario mencionarle expresamente en el contrato de compraventa internacional indicando que se aplicará lo dispuesto en el artículo 852 del código de comercio boliviano, sujetándose a las estipulaciones del mismo y a la norma boliviana con preminencia a cualquier disposición internacional.

Art. 854 Venta FAS

En la venta "libre al costado del barco" o del vehículo transportador (FAS¹⁹), se aplicará el artículo anterior con la salvedad de que el vendedor habrá cumplido con su obligación al entregar las mercaderías listas para su embarque al costado del medio de transporte y en el lugar fijado por los contratantes, o en el muelle o bodega designado. Los gastos hasta el momento de la entrega de la mercadería, en la forma prevista precedentemente, corren por cuenta del vendedor. Toda venta que involucre transporte de las mercaderías a otro lugar fuera de la plaza del

¹⁹ Free alongside ship, es el término por el que se conoce este INCOTERM en inglés, o Franco al costado del buque si se quiere traducido al español. Esta regla sólo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores. "Franco al Costado del Buque" significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora (por ejemplo, en el muelle o en una barcaza) en el puerto de embarque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está al costado del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

vendedor, Se entenderá venta "FAS", a menos que se hubiera estipulado una cláusula distinta. (Art. 853 Código de Comercio).

Este artículo hace mención a la figura del INCOTERM Free Alongside Ship como posibilidad de entrega de la mercadería al costado del buque en lugar de sobre el buque como lo hace el FOB. Cierra las posibilidades de puntos de entrega de la mercancía un solo lugar que es al costado del buque sin que esto signifique el acarreo de mercancía ya que cualquier otro gasto que surja a partir de la entrega de la mercancía al costado del buque corren ya por parte del comprador.

Art. 855 Venta CyF

En la venta "costo y flete" (C y F) el precio comprende el valor de la mercadería más los fletes hasta el sitio señalado. En este caso, la transferencia de la propiedad se entiende hecha por la entrega de los documentos inherentes, desde cuyo momento los riesgos corren por cuenta del comprador.

Este tipo de INCOTERM Boliviano obedece a lo establecido en un principio por la Cámara de Comercio Internacional como Cost and Freight (Costo y Flete), INCOTERM que ha desaparecido con el uso de los años y porque

es muy similar al CFR Cost and Freight (Costo y flete). Es un INCOTERM que ha quedado en desuso a nivel internacional, pero que podemos hallarlo como caso paradójico en la codificación boliviana.

Art. 856 Venta CIF

La venta costo, seguro y fletes (CIF), es la señalada en el artículo anterior, pero incluyendo además el seguro a cargo del vendedor.

El Código de Comercio Boliviano hace muy poco esfuerzo por especificar el tipo de INCOTERM que es más usado para los intercambios comerciales a nivel mundial, simplemente señala que es mismo que el CyF pero que además se añade el seguro de transporte. Veremos más adelante que la misma codificación boliviana vuelve sobre el CIF para mencionar los aspectos de responsabilidad de las partes haciendo así una división innecesaria del artículo, pudiendo haberse incluido todas las especificaciones del CIF ya dentro del Art. 856.

Es así que en los artículos que le siguen vemos por ejemplo que el 856 señala que las mismas disposiciones que se aplican en el FOB, también se aplican en el CIF al momento de la entrega de la mercancía. El artículo 857

hace referencia a la toma del seguro de transporte pero se deja abierto este artículo a propósito como si se lo pudiera combinar con cualquier tipo de transporte desvirtuándose así por completo los términos de comercio, convirtiéndolos en mutaciones que cubren diferentes propósitos para los cuales fueron creados.

El artículo 859 hace referencia a las obligaciones del vendedor, señalando;

El vendedor, en la venta "CIF", está obligado:

- 1) A contratar el transporte al punto de destino en los términos pactados y obtener del transportador, mediante el pago del flete, el conocimiento' de embarque o la carta de porte respectiva sin observaciones;*
- 2) A tomar un seguro por el valor total de la mercadería objeto del contrato, aumentando en un diez por ciento o conforme se acuerde, a favor del comprador o de la persona por éste indicada y obtener del asegurador la póliza o certificado correspondiente;*
- 3) A entregar al comprador o a la persona designada por éste los documentos referidos en este artículo y los necesarios conforme a los usos y prácticas comerciales;*
- 4) A pagar los derechos de exportación, impuestos o cargas, si los hubiera, causados en virtud de la exportación, y*

5) A proveer certificados de origen, facturas consultares y cualquier otro documento del país de origen o de embarque o en ambos, que el comprador pueda necesitar para la importación de las mercaderías en el país de destino y, si fuera necesario, para su paso en tránsito por otros países, conforme a estipulación.

En esta parte de la codificación boliviana, encontramos que los autores se inspiraron directamente de la normativa vigente en aquel tiempo de los INCOTERMS de 1967, ya que toma muchos de los aspectos que son obligaciones del vendedor a la hora de aplicar este término comercial. Es el único INCOTERM Boliviano que señala claramente la obligación del vendedor así como las obligaciones del comprador como lo encontramos en el artículo 860; *El comprador, sobre la base "CIF", está obligado a pagar en la forma convenida; el precio de la operación contra entrega de los documentos respectivos y, además, a aceptar los documentos que se le presente, a hacerse cargo de las mercaderías a su llegada a manejar y pagar todos los movimientos subsiguientes de la misma, y a pagar todos los costos de desembarque, incluyendo derechos, impuestos y otros gastos en el punto de destino señalado.*

Finalmente el artículo 861 señala la obligación del vendedor de tomar un seguro de transporte; *Si el vendedor "CIF" no contratara el seguro en los términos convenidos, responderá al comprador, en caso de daño o pérdida, como si hubiere respondido el asegurador.* Pero vemos una vez más que el artículo es ambiguo ya que solamente menciona que en caso de que el vendedor no tomase el seguro de transporte y pasase algo con la mercancía este debe responder en la totalidad al comprador, pero aquí abrimos la incógnita, si se supone que es una venta CIF y existe la responsabilidad de tomar un seguro, ¿cómo otro artículo puede abrir la posibilidad a que no se lo tome y que finalmente el vendedor se haga responsable por los posible daños de la mercancía? La respuesta es sencilla, solamente se quiere precautelar el bien del comprador ya que en la práctica se ha dado en muchos casos que el vendedor por más que utilice el término CIF este no ha tomado seguro de transporte.

Art. 862 Venta COD

En la venta sujeta a entrega contra pago, "COD", u otra forma equivalente, ésta debe realizarse en el lugar elegido por el comprador y los riesgos de la cosa pasan a ésta, a tiempo de la entrega. Siempre que la mercadería o el embalaje no se encuentren en evidente mal estado, el comprador no puede

demorar ni rehusar el pago, debiendo satisfacer los daños y perjuicios al vendedor en caso contrario. Por diferencias en la cantidad, calidad o peso, el comprador podrá reclamar al vendedor de acuerdo con lo previsto en el artículo siguiente.

Este tipo de término de comercio es más usual en las entregas por mensajería, o venta a distancia, ya que este tipo de transacción el pago por la mercadería se hace al momento de la entrega de la misma. Si el comprador no paga al momento de la entrega de la mercancía esta vuelve a manos del vendedor.

El artículo 863 del código comercio además señala; *El comprador podrá formular reclamación por diferencias en cantidad y calidad o peso, dentro de los noventa días siguientes al desembarque de la mercadería en el lugar de destino. Este plazo podrá ampliarse por el juez, si circunstancias justificadas impidieron al comprador conocer su estado dentro de dicho término.*

Art. 864 Venta Sobre Documentos

En la venta sobre documentos, el negocio jurídico comprende el título-valor de contenido crediticio o representativo de mercaderías. (Arts. 799, 850 Código de Comercio). En este caso, el vendedor cumple sus obligaciones haciendo la transferencia de los documentos estipulados o usuales, pero es responsable de la calidad, cantidad, peso y estado de la cosa, conforme al artículo 849. El comprador queda obligado al pago del precio en los términos del contrato.

Aquí el Código de Comercio boliviano hace hincapié en el circuito de transferencia documentaria de la propiedad de la mercancía, este artículo no es en sí un término de comercio, sino más bien detalla el circuito por el que se hace la transferencia documentaria de la propiedad de la mercancía. Estableciendo indemnizaciones en caso de perjuicio de las partes.

Art. 865 Pago del precio por intermedio de un banco

Cuando el pago del precio deba hacerse por intermedio de un banco, el vendedor no podrá ejercer acción alguna contra el comprador, sino después del rechazo del Banco y siempre que el vendedor haya presentado oportunamente los documentos exigidos en el contrato o, a falta de

estipulación, los aceptados por los usos. Si el Banco hubiera abierto una carta comercial de crédito, se aplicará lo dispuesto en "Créditos Documentarios".

Nuevamente encontramos que en este artículo se hace referencia a la transmisión de la propiedad de la mercancía a través del pago por entidad bancaria ya sea una carta de crédito, u otra modalidad, pero no es en sí mismo un término de comercio. Ambos artículos 864 y 865 respectivamente rayan un poco más las reglas de la compra-venta internacional en lo que refiere a la legislación boliviana, ya que como vimos ninguno de los términos de comercio expuestos con anterioridad incluyen la modalidad de la transferencia de la mercadería, la forma de pago o documentos que intervienen, sino que estos devienen del hacer habitual entre comprador y vendedor.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

El presente trabajo de investigación jurídica ha sido enfocado en identificar si existen similitudes o diferencias entre la normativa española y boliviana con relación a los INCOTERMS 2010 de las Cámara de Comercio Internacional, para lo que primero se determinó y analizo los mencionados términos de comercio y posteriormente se procedió a comparar la legislación española y boliviana.

Es así que podemos concluir en los siguientes puntos;

- Tras la reforma de los INCOTERMS en 2010, estos se han vuelto más prácticos y van más de la mano con las necesidades del comercio internacional actual, se han incluido nuevas nomenclaturas como el DAT y el DAP que determinan de mejor manera el fin de cada término de comercio.
- El análisis en detalle de los INCOTERMS nos han abierto las puertas a poder buscar puntos en común entre la legislación boliviana y la española respecto a la compraventa internacional.

- La propia pluralidad normativa existente en cuestión de compraventa internacional de mercaderías, consecuencia directa de la falta de coordinación entre las distintas legislaciones en lo que concierne a su actividad normativa, ha dado lugar a una concurrencia normativa que genera no pocos problemas a la hora de determinar que instrumento jurídico aplicar.
- Vemos que en la legislación comercial y civil española concretamente es nula a la referencia al uso de los términos de comercio internacional para la compraventa de mercancía, caso distinto es el boliviano que si menciona dentro del Código de Comercio los siguientes términos; EX, FAS, FOB, C&F, CIF y COD, que como vimos tienen una fuente de inspiración en los INCOTERMS de 1967 que se entiende por el intento de modernización civil y comercial del país en aquel momento.
- La legislación española en el caso de los términos de comercio, específicamente en la compraventa internacional ha acudido a usar directamente la Convención de Viena de 1980 sobre compra venta de mercadería como marco general sobre el que se debe regir las

relaciones comerciales internacionales, lo que supone el uso de los términos de comercio que las partes decidan, a su vez España es parte del UNIDROIT a través del cual se busca regular y unificar el tráfico de masas, en relación con la necesidad de garantizar y promover el máximo desarrollo del mercado interior único, estableciendo normas homogéneas y en 1992 España firmó el Convenio de Roma de 19 de junio de 1980 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, el cual establece la libre elección del derecho aplicable por las partes, mientras que para la legislación boliviana que también es miembro de la Cámara de Comercio Internacional se decidió introducir dentro del mismo cuerpo normativo como es el Código de Comercio, diferentes términos de comercio aceptables y regulables por la ley boliviana, sin dejar de lado que se utilicen otros términos comerciales, pero cuya regulación y reclamación será conforme al órgano que los origino.

Por todo lo expuesto anteriormente concluimos en que No existen similitudes entre las normativas española y boliviana referente al uso de los INCOTERMS 2010.

BIBLIOGRAFÍA

1. Abascal Zamora, j. M., “Los Principios de UNIDROIT como instrumento para interpretar o suplementar textos internacionales de derecho uniforme o textos de derecho interno”, Los Principios de Unidroit: ¿Un Derecho común de los contratos para las Américas? Actas. Congreso Interamericano, Valencia, Venezuela – 6-9 noviembre 1996, Publicación del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, Roma, 1998, pp. 211-220.
2. Albornoz, M., “Normas de conflicto sobre contratos internacionales en los países del MERCOSUR”, en ADAME GODDARD, J. (coord.) Derecho privado. Memoria del Congreso Internacional de Culturas y Sistemas Jurídicos Comparados, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 1ª edic., 2005, pp. 335-341.
3. Alonso-Cuevillas Sayrol J., Las normas jurídicas como objeto de prueba. Tratamiento del Derecho extranjero y de la costumbre en el proceso civil español, Tirant lo Blanch, Valencia, 2004.
4. Arroyo, I.: *Estudios de Derecho Marítimo (volumen I)*, J. M. Bosch Editor, Barcelona, 1993.
5. Arroyo, I.: *Estudios de Derecho Marítimo (volumen II)*, J. M. Bosch Editor, Barcelona, 1995.

6. Arroyo, I.: *Compendio de Derecho Marítimo*, Editorial Tecnos, Madrid, 2002.
7. Arroyo, I.: *Curso de Derecho Marítimo*, J. M. Bosch Editor y Alferal, Barcelona, Primera Edición, 2001,
8. Audit, B., *La vente internationale de marchandises. Convention des Nations Unies du 11 avril 1980*, LGDJ, Paris, 1990.
9. Batiffoll, H., *Traité élémentaire de Droit international privé*, Librairie Général de Droit et Jurisprudence, París, 1959.
10. BÉRAUDO, J.P., “Los Principios de UNIDROIT como instrumento para interpretar o suplementar textos internacionales de derecho uniforme o textos de derecho interno”, Publicación del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, Roma, 1998, pp. 235-238.
11. Berger, K.P., “International Arbitral Practice and the Unidroit Principles of International Commercial Contracts”, *American Journal of Comparative Law*, vol. 46, 1998, pp. 129-150.
12. Bernstein, H y Lookofsky, J.: *Understanding the CISG in Europe*, 2ª edic., Kluwer Law International, Hague, London, 2003.
13. Boggiano, a., “La solución de controversias: los Principios de UNIDROIT como normativa aplicable a los contratos comerciales internacionales por los jueces nacionales y por los árbitros”,

- Publicación del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, Roma, 1998, pp. 167-174.
14. Bonell M.J., “Art. 6”, en C.M. Bianca y M.J. Bonell (edits.), *Commentary on the International Sales Law*, Giuffré Editore, Milán, 1987, pp. 51-64.
 15. Bonell M.J. y Bonelli F., “Art. 9”, en C.M. Bianca y M.J. Bonell (edits.), *Commentary on the International Sales Law*, Giuffré Editore, Milán, 1987, pp. 103-115.
 16. Bortolotti, F.: “The Unidroit Principles and the Arbitral Tribunal”, *Revue de droit uniforme*, 2000, pp. 141-150.
 17. Boschiero, N., “La nuova convenzione dell'Aja sulla legge applicabile alla vendita internazionale”, *Rivista di diritto internazionale privato e processuale*, 1986, pp. 507-540.
 19. Boschiero, N., “Profili dell' autonomia privata nelle convenzioni di diritto uniforme sulla vendita internazionale”, en *L'unificazione del diritto internazionale privato e processuale. Studi in memoria di M. Giulano*, Cedam, Padua, 1989, pp. 75-156.
 20. Breda Pessôa, F.J., “A consolidação da Lex mercatoria como forma de harmonização do direito privado”, en

http://www.biblioteca.pucpr.br/tede//tde_busca/arquivo.php?codArquivo=801

21. Caffarena Laporta, J., “Comentario al artículo 2”, en Díez Picazo y Ponce de León, L., La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena, Civitas, Madrid, 1998, pp. 59-67.
22. Calvo Caravaca, A.L., “La ley aplicable a los contratos internacionales (el Convenio de Roma de 19 de junio de 1980)”, Derecho de los negocios, No. 43. 1994, pp. 1-18.
23. Calvo Caravaca, A.L. y FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., Contratos internacionales, Tecnos, Madrid, 1997.
24. Calvo Caravaca, A.L. y Carrascosa González, J., “Capítulo I. El convenio de Roma sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales de 19 de junio de 1980”, en CALVO CARAVACA, A.L. y FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA (dir.), Contratos internacionales, Tecnos, Madrid, 1997, pp. 41-143.
25. Carrillo Pozo, L.F., El contrato internacional: la prestación característica, Publicaciones del Real Colegio de España, Bolonia, 1994.
26. Castellanos Ruiz, E., Autonomía de la voluntad y Derecho uniforme en la compraventa internacional, Comares, Granada, 1998.

27. Derains, Y., "Transnational Law in ICC Arbitration", *The Practice of Transnational Law*, K.P. Berger, Kluwer Law International, La Haya, Londres, Boston, 2001, pp. 43-51.
28. Díez Picazo y Ponce De León, L., *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Civitas, Madrid, 1998.
29. Domínguez Pérez, D. y García Gallardo, R., "Visión sobre el mercado único para la Europa del Siglo XXI", *Derecho de los Negocios*, Sección Unión Europea, enero 2008, pp. 39-44.
30. Echevarría Asteinza, J.I. y Pastor Muñoz, P.A., *Los riesgos en el comercio internacional*, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Madrid, 1999.
31. Eiseman, F., *INCOTERMS. Los usos de la venta comercial internacional*, 2ª edic., Banco Exterior de España. Servicio de Estudios Económicos, Madrid, 1985.
32. Fentiman, R., *Foreign Law in English Courts. Pleading, Proof and Choice of Law*, Clarendon Press, Oxford University Press, Wotton-under-Edge -Gloucestershire-, Oxford, 1998.
33. Fernández Arroyo, D.P., "La Convención Interamericana sobre Derecho aplicable a los contratos internacionales aprobada por la

- CIDIP V (hecha en México. D.F. el 12 de marzo de 1994)”, Revista Española de Derecho Internacional, vol. XLVI, 1994, pp. 929-934.
34. Fernández de la Gándara, L. y S. SÁNCHEZ LORENZO, Derecho Internacional Privado, 3ª edic., Thomson-Civitas, Madrid, 2004.
 35. Fernández Rozas, J.C. y Arenas García, R., “Compraventa internacional de mercaderías”, en AA.VV., Derecho de los negocios internacionales, Iustel, Madrid, 2007, pp. 334-404.
 36. Gabaldón, J, Ruiz, J: *Manual de Derecho de la Navegación Marítima*, Marcial
 37. García Gárnica, Mª.C., “Consideraciones sobre la unificación del Derecho Privado Europeo”, Aranzadi Civil, 2000, pp. 2419-2441.
 38. Guardiola Sacarrera, E., La compraventa internacional. Importaciones y exportaciones, Bosch, Barcelona, 2001.
 39. Kahn, P., “Les Principes Unidroit comme droit applicable aux contracts internationaux”, en Bonell, M.J. y Bonelli, F., Contratti commerciali internazionali e principi UNIDROIT, Giuffré, Milán, 1997, pp. 39-54.
 40. Kassis, A., Le nouveau droit européen des contrats internationaux, Librairie Général de Droit et Juriprudence, París, 1993.

41. López de Gonzalo M., “La Convenzione dell'Aja del 1985 sulla legge applicabile ai contratti di vendita internazionale”, *Diritto del commercio internazionale*, I, 1988, pp. 49-74.
42. Marzorati, O.J., *Derecho de los negocios internacionales*, t. 1, 3ª edic., Astrea, Buenos Aires, 2003.
43. Mendez Serrano, Mª.C., “Ámbito espacial de los Principios de Derecho contractual europeo: ¿eficacia sólo intracomunitaria?”, en Sánchez Lorenzo, S. y Moya Escudero, M. (edit.), *La cooperación judicial en materia civil y la unificación del Derecho privado en Europa*. Dykinson, Madrid, 2003, pp. 275-291.
44. Monroy Cabra, M.G., *Tratado de Derecho Internacional Privado*, Temis, Bogotá, 1972.
45. Neumayer, K.H., y MING C., *Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises. Commentaire*, F. Dessemontet (edits.), Université de Lausanne, Centre du droit de l'entreprise, Lausana, 1993.
46. Parra Rodríguez, C., *El nuevo Derecho internacional de los contratos*, Universidad Externado de Colombia, Bosch, Barcelona, 2001.
47. Piltz, B., “El ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de

- mercaderías”, La Ley, Revista Jurídica Española de Doctrina, Jurisprudencia y Bibliografía, 1992, pp. 942-949.
48. Plantard, J.P., “Un nouveau droit uniforme de la vente internationale: la Convention des Nations Unies du 11 avril 1980”, Journal de Droit International (Clunet), vol. 115, 1988, pp. 311-367.
49. Posch, Willibald, “The CISG before Austrian Courts”, FERRARI, F. (edit.), Quo Vadis CISG?, Celebrating the 25 th anniversary of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Bruylant, Sellier European Law Publishers, Forum Europeen de la Communication, Bruselas, Múnich y París, 2005, pp. 263-292.
50. Samtleben, J., Derecho Internacional Privado en América Latina. Teoría y Práctica del Código Bustamante. Vol. I, Parte General, Ediciones Depalma, Buenos Aires, 1983.
51. Sánchez Ruiz de Valdivia, I., “La unificación del Derecho privado europeo: los
52. principios de Derecho contractual europeo de la Comisión Lando”, en Sánchez Lorenzo, S. y Moya Escudero, M. (edit.), La cooperación judicial en materia civil y la unificación del Derecho privado en Europa. Dykinson, Madrid, 2003, pp. 235-262.

53. San Juan Crucelaegui, J., Contrato de compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980 y otros textos complementarios, Thomson-Civitas, Navarra, 2005.
54. Schnitzer A.F., "Les contrats en droit international privé suisse", Recueil des Cours de l'Académie de Droit International, 123, 1968-I, pp. 541-635.
55. 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.
56. Vázquez Lépinette, T., La compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial, Aranzadi, Navarra, 2000.
57. Wengler, W., "L' evolution moderne du droit international privé et la previsibilité du droit applicable", Revue critique de droit international privé, 1990, pp. 657-674.
58. Witz, C., "L'exclusion de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises par la volonté des parties (Convention de Vienne du 11 avril 1980)", Recueil Dalloz, 1990, pp. 107-112.

NORMAS NACIONALES

- Código de Comercio de 1885, (Gaceta 16 octubre 1885 a 24 noviembre 1885, núm. 289 a 328)
- Código Civil de Bolivia, Decreto Ley N° 12760 de 06 de agosto de 1975
- Código de Comercio de Bolivia, Decreto Ley 14379 de 25 de febrero de 1977
- Código de Comercio del Reino de España, Real decreto de 22 de agosto de 1885. Texto consolidado BOE, núm. 289, de 16 de octubre de 1885, última modificación de 2011.

INSTRUMENTO INTERNACIONALES

- Tratado de Montevideo de 12 de febrero de 1889, sobre Derecho civil internacional
- Tratado de Montevideo de 12 de febrero de 1889, sobre Derecho comercial internacional
- Código de Derecho Internacional Privado de 1928 (Código Bustamante)

- Tratado de Montevideo de 19 de marzo de 1940, sobre Derecho civil internacional
- Tratado de Montevideo de 12 de febrero de 1940, sobre Derecho comercial terrestre internacional
- Convenio de La Haya de 15 de junio de 1955, sobre la ley aplicable a las ventas de carácter internacional de objetos muebles corporales
- Convenio Europeo de Londres de 7 de junio de 1968, acerca de la información sobre el Derecho extranjero
- Convención de Viena de 23 de mayo de 1969, sobre el Derecho de los tratados
- Convención Interamericana de Montevideo de 8 de mayo de 1979, sobre normas generales de Derecho internacional privado
- Convención Interamericana de Montevideo de 8 de mayo de 1979, sobre prueba e información acerca del Derecho extranjero
- Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías
- Convenio de Roma de 19 de junio de 1980 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales
- Convenio de La Haya de 22 de diciembre de 1986 sobre la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías

- Convenio de México de 17 de marzo de 1994 sobre Derecho aplicable a los contratos Internacionales

NORMAS DE ORIGEN PRIVADO

- INCOTERMS 2000. Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales. CCI Cámara de Comercio Internacional.
- INCOTERMS 2010. Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales. CCI Cámara de Comercio Internacional.
- Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales
- Principios de Derecho Contractual Europeo