

LA EVOLUCIÓN DE LOS INCOTERMS

LIC. NATALIA MARIEL TURDÓ DE VILLARRAZA

Posgrado de Especialización en Gestión Aduanera



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA



INSTITUTO DE ESTUDIOS DE LA FINANZAS PÚBLICAS ARGENTINAS

INDICE

1.CAPITULO I	Pag. 4
1.1 Introducción	Pag. 4
1.2 Que son los INCOTERMS	Pag. 4
1.3 Que determinan los INCOTERMS	Pag. 6
1.4 Finalidad y alcance de los INCOTERMS.	Pag. 7
1.5 Breve reseña histórica	Pag. 11
 2. CAPITULO II	 Pag. 15
2.1. INCOTERMS 2010	Pag. 15
2.2 Los nuevos INCOTERMS 2010	Pag. 18
2.3 INCOTERMS para cualquier medio de transporte EXW - FCA – CPT – CIP – DAT – DAP – DDP	Pag. 19
2.3.1 EXW (ex works – franco fabrica)	Pag. 19
2.3.2 FCA (free carrier – franco transportista)	Pag. 26
2.3.3 CPT (carriage paid to – transporte pagado hasta)	Pag. 35
2.3.4 CIP (carriage and insurance paid to – transporte y seguro pagado hasta)	Pag. 43
2.3.5 DAT (delivered at terminal – entrega en terminal)	Pag. 52
2.3.6 DAP (delivered at place – entrega en lugar)	Pag. 57
2.3.7 DDP (delivered duty paid – entrega derechos pagados)	Pag. 60
2.4 INCOTERMS para medio de transporte marítimo y vías navegables interiores. FAS – FOB – CFR – CIF	Pag. 67
2.4.1 FAS (free alongside ship – franco al costado del buque)	Pag. 67
2.4.2 FOB (free on board – franco a bordo)	Pag. 71
2.4.3 CFR (cost and freight – transporte pagado hasta)	Pag. 78
2.4.4 CIF (cost, insurance and freight – coste seguro y flete)	Pag. 86

3 CAPITULO III	Pag. 95
3.1 Cláusula INCOTERMS 2000 INCOTERMS 2010	Pag. 95
3.2 Obligaciones generales del vendedor y del comprador cláusulas a1/b1 suministro de la mercancía y pago del precio	Pag. 95
3.3 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades (cláusulas a2/b2)	Pag. 97
3.4 Tramites aduaneros	Pag.98
3.5 Contrato de transporte cláusulas a3/b3	Pag.99
3.6 Contrato de seguro cláusulas a3/b3	Pag.100
3.6.1 El seguro en los INCOTERMS	Pag.102
3.6.2 Cambios en las cláusulas de seguro	Pag.100
3.6.3 Condiciones del seguro	Pag.102
3.7 Entrega y recepción cláusulas a4/b4	Pag.102
3.8 Transmisión de riesgos cláusulas a5/b5	Pag.105
3.9 Reparto de costos cláusulas a6/b6	Pag.106
3.10 Notificaciones al comprador y al vendedor cláusulas a7/b7	Pag.107
3.11 Documento de entrega y prueba de la entrega cláusulas a8/b8	Pag. 108
3.12 INCOTERMS 2010 y medios de pagos	Pag.110
4 CAPITULO IV	Pag.114
4.1 Conclusión	Pag.114
4.2 Bibliografía	Pag.122

1 CAPITULO I

1.1 INTRODUCCIÓN

1.2 QUE SON LOS INCOTERMS

Los INCOTERMS (International Commerce Terms) son un conjunto de reglas internacionales que permiten interpretar y solucionar los problemas derivados de un conocimiento impreciso de las prácticas comerciales utilizadas en los países del comprador y vendedor, según las Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

Tienen una importancia relevante para el cumplimiento del contrato de compraventa, pero no abarcan, en absoluto, todos los problemas que puede conllevar el contrato de compraventa; por ejemplo, no tratan la transmisión de la propiedad y de los derechos reales, el incumplimiento de contrato y sus consecuencias, la concreción de pago o la situación de la mercancía, entre otros aspectos. Los INCOTERMS no reemplazarán los términos contractuales necesarios en un contrato de compraventa completo.

El presente trabajo, pretende realizar un análisis del correcto uso y aplicación de los INCOTERMS con el fin principal de hacer una comparación exhaustiva de las características que acompañan a estos términos. Se pretende demostrar la mejor manera de donde provienen, como funcionan y como utilizarlos correctamente a la hora de celebrar transacciones internacionales. A demás comparar en virtud de los cambios surgidos en estos términos en su versión 2000, y como el mismo se fue

readecuando dentro del comercio Internacional, según su última reforma de INCOTERMS 2010.

Los objetivos de este trabajo no consiste, solamente en dar a conocer los INCOTERMS, sino en mostrar el entorno logístico que los rodea y que se relaciona con los mismos, con el fin de poder utilizarlos correctamente, ya que estos mantienen una relación directa con el transporte internacional, la logística internacional, las aduanas y su control internacional, los seguros de las mercaderías, la contratación internacional, las formas de pagos y con el marketing internacional, ya que los INCOTERMS son fundamentales en el cálculo de los precios de venta y en la definición de las estrategias de la empresa.

Los INCOTERMS son términos internacionales de comercio que comenzaron a regir en 1936, creados por la ICC. Las características son las siguientes:

- Establecen un conjunto de reglas internacionales para clarificar cómo se distribuyen entre el vendedor y el comprador los costos, riesgos y responsabilidades en un contrato de compraventa.
- Estos términos son reconocidos por la Comisión de las Naciones Unidas sobre Ley Comercial Internacional como el estándar global para la interpretación de los términos de comercio.

1.3 QUE DETERMINAN LOS INCOTEMS

Estos términos establecen:

- ✧ en que momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador,
- ✧ el lugar de entrega de la mercadería, especificando quién contrata y debe hacerse cargo del transporte y quién contrata y paga el seguro.
- ✧ qué documentos tramita cada parte y su costo,
- ✧ quién financia a quién en el contrato de compra y venta internacional.

Se utilizan, usualmente, para definir:

- ✧ Cuándo el vendedor entrega la mercancía o carga al comprador.
- ✧Cuál de las partes en el contrato de compraventa tiene la obligación de encargarse del transporte y del seguro.
- ✧ Qué costos asume cada una de las partes.
- ✧ Las gestiones documentales que deben asumir las partes.

Los INCOTERMS ayudan a responder los siguientes interrogantes: cuándo se produce la entrega, quién hace qué, quién paga qué, de quién es el riesgo.

Por ende, la utilidad de los términos es:

- ✧ Ayudar a superar las diferencias en la interpretación de alcance de obligaciones y responsabilidades, derivadas de distintos esquemas legales y diversidad de prácticas comerciales entre un país y otro

Suministran una definición internacionalmente aceptada sobre:

- ⤴ Las responsabilidades/obligaciones/pretensiones del vendedor y del comprador
- ⤴ La distribución de los costos
- ⤴ La transferencia de los riesgos de las partes.
- ⤴ El cumplimiento del objeto jurídico
- ⤴ Determinan el punto y momento en el que se produce la entrega y el punto hasta el cual el vendedor asume los costos.

1.4 FINALIDAD Y ALCANCE 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, podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida.

A menudo, las partes de un contrato tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en sus países respectivos. Esto puede dar pie a malos entendidos, litigios y procesos, con todo lo que implica de pérdida de tiempo y dinero. Para solucionar estos problemas, la Cámara de Comercio Internacional publicó por primera vez en 1935 una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. Dichas reglas fueron conocidas con el nombre de INCOTERMS 1936.

Se han introducido modificaciones y añadidos en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y actualmente en el 2010, a fin de ponerlas al día respecto de las prácticas comerciales internacionales actuales.

Debe acentuarse que el alcance de los INCOTERMS se limita a los temas relativos a los derechos y obligaciones de las partes del contrato de compraventa, en relación a la entrega de las mercancías vendidas (en el sentido de "tangibles", sin incluir las "intangibles" como el software de ordenador). Como así también a la carga y a los costos y riesgos para que la operación sea correcta.

Aparecen dos equivocaciones concretas en relación a los INCOTERMS que son muy frecuentes. Primera, a menudo se interpreta incorrectamente que los INCOTERMS se aplican al contrato de transporte y no al contrato de compraventa. Segunda, se da por sentado erróneamente que regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa.

Como siempre ha subrayado la CCI, los INCOTERMS se ocupan sólo de la relación entre vendedores y compradores en un contrato de compraventa y, más aún, sólo de algunos aspectos bien determinados.

Mientras que es esencial para los exportadores e importadores tomar en consideración la vinculación práctica entre los diversos contratos necesarios para ejecutar una transacción de venta internacional -donde no sólo se requiere el contrato de compraventa, sino también contratos de

transporte y seguro, los INCOTERMS se refieren sólo a uno de esos contratos; a saber, el contrato de compraventa.

No obstante, el acuerdo de las partes de utilizar un INCOTERM particular tendrá necesariamente consecuencias para otros contratos. Por mencionar sólo algunos ejemplos, un vendedor que ha celebrado un contrato en términos CFR o CIF no puede cumplirlo con un modo de transporte diverso del marítimo, puesto que bajo esos términos debe entregar un conocimiento de embarque u otro documento marítimo al comprador, lo que no es posible si se utiliza otro modo de conducción (transporte).

De esta manera, los términos se transforman en un idioma común para el comercio internacional, que ayudan a acercar a disminuir las distancias que separan al vendedor y al comprador en una transacción local, regional o internacional determinando:

- Nacionalidad
- Idioma
- Legislación diferente
- Costumbres comerciales diferentes

Los INCOTERMS son esenciales en una operación de compraventa internacional, pues contribuyen a clarificar los términos y condiciones de la misma, evitándose así:

- Malos entendidos
- Retrasos

- Litigios entre las partes
- Costos de tiempo y/o dinero

No obstante, no definen la totalidad de las obligaciones relacionadas con el contrato que positivizan a los términos, ya que nada dicen respecto de:

- Especificaciones de la mercancía
- Plazos de entrega
- Tipo específicos de embalaje o marcado
- Garantías
- Servicio posventa
- Incumplimientos del contrato
- Terminación del contrato
- Jurisdicción / Ley aplicable
- Fuerza mayor
- No regulan el contrato de transporte.
- No establecen requisitos específicos relacionados con las condiciones de transporte
- De modo que si se presentan daños a la mercancía asociados al transporte, los INCOTERMS no asignarán las responsabilidades pertinentes.
- Las obligaciones de las partes que intervienen en el contrato de transporte se establecen en este contrato y no en las reglas.
- Los INCOTERMS tampoco se convierten en términos de pago.
- Eluden lo relativo a la transferencia del título y la propiedad de los bienes del vendedor al comprador (tradición)

- No son un contrato de compraventa, pero son parte esencial del mismo. Las obligaciones que no se deriven estrictamente del INCOTERM empleado deben quedar expresamente consignadas en el contrato de lo contrario no serán oponibles.

El entorno del comercio internacional es cambiante y evoluciona constantemente. Esta evolución repercute en los términos que deben evolucionar conjuntamente y por ello la transformación y revisión se hace necesaria. Máxime si tenemos en cuenta que desde la última revisión, en 2000, han cambiado cosas como:

- La aparición de zonas de libre comercio
- La comunicación electrónica
- Cambios en las prácticas del transporte y la logística
- Seguridad en la circulación de bienes

Por todo ello, considero, en definitiva que los términos debieran ser obligatorios en el universo contractual dado que garantizan el cumplimiento del objeto jurídico y, por ende, el debido proceso.

1.5 BREVE RESEÑA HISTÓRICA

Los INCOTERMS nacen en el año 1936, creados por la cámara de comercio internacional, con el fin de evitar litigio que se provocaban en el comercio exterior de las diferentes legislaciones de cada país. Por no quedar claras las responsabilidades de las partes contratantes en las exportaciones e importaciones, gastos, transporte, medio de pagos.

Las leyes propias de cada país o unión de países proporcionan cobertura jurídica dentro del territorio en el que han sido aprobadas, no pudiendo, no obstante, ser aplicables fuera de su dominio. Esta situación supone la dificultad de decidir cuál es la reglamentación aplicable en un contrato de compraventa entre dos países con legislaciones diferentes.

No existe una norma legal que imponga el uso de los términos, sino la simple aceptación por parte de las partes contratante que nace de la costumbre de su uso. No es obligatorio en el comercio internacional la utilización de estos términos, sin embargo si debe encontrarse dentro del contrato de compraventa internacional, los tópicos o puntos fundamentales que enumeren las responsabilidades de cada parte que con perfectamente pactados en cada termino.

A comienzos del siglo XX se estableció la necesidad de solventar dicha problemática para reducir el riesgo de complicaciones legales y de esta forma facilitar el intercambio en el comercio internacional. En el marco de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), los exportadores mundiales y el resto de los sectores comerciales aprobaron una primera normativa que posteriormente ha sido objeto de distintas revisiones: son los INCOTERMS, acrónimos de los términos ingleses International Commercial Terms (Términos de Comercio Internacional).¹

Fue así como se logro llegar a los INCOTERMS, que reglamentaron en algún sentido las transacciones internacionales, mas allá del propio contrato de transporte y seguro, que ya delimitaban en forma precisa, las responsabilidades tanto del importador como del exportador, sus obligaciones en la operación y los riesgos transmitidos.

¹ Historia y conceptos de los Incoterms de Comercio Internacional. Revista Betsime.

Con el correr de los años, los cambios en la logística del transporte y el crecimiento tecnológico obligaron a la ICC a revisar y modificar estos términos en diferentes periodos 1946, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000.

Las revisiones sucesivas de los INCOTERMS ha sido la necesidad de adaptarlos a la práctica comercial contemporánea. Así, en la revisión de 1980 se introdujo el término Franco Transportista (ahora FCA) a fin de tratar el caso frecuente en que el punto de recepción en el tráfico marítimo ya no era el tradicional punto FOB (traspasando la borda del buque) sino más bien un punto tierra adentro, anterior a la carga a bordo del buque, cuando se estiban las mercancías en contenedores para el transporte posterior por mar o por la combinación de diferentes modos de transporte (el llamado transporte combinado o multimodal).

Posteriormente, en la revisión de los INCOTERMS de 1990, las cláusulas que trataban de la obligación del vendedor de proporcionar la prueba de la entrega permitían reemplazar los documentos de papel por mensajes EDI, siempre que las partes hubieran acordado comunicarse electrónicamente. Huelga decir que los esfuerzos han sido constantes para mejorar la redacción y presentación de los INCOTERMS, a fin de facilitar su eficacia práctica.

Sin poder solucionar problemas comunes en el uso del grupo de la F en particular el (Fob) o el grupo de la C en (Cif), fundamentalmente en las cargas unitizadas, en especial las cargas en contenedores. Es ahí donde por descansar en la confianza de la otra parte contratante, la mala interpretación de un término, puede ocasionar problemas, ya sea con la carga o con gastos

que no fueron tenidos en cuenta a la hora de cerrar el contrato de compraventa internacional.

Si observamos el término FOB en la versión 2000, notamos que el problema de interpretación que en la revisión del 2010 se solucionó, el problema radicaba dónde y cómo se usaba el FOB.

En el caso CIF el problema radicaba y radica en qué seguro utilizar y por qué y que siempre debe tratarse del modo acuático dado que así lo determinan los documentos.

De ahí y con la necesidad de minimizar estos errores y adecuarse a nuevas modalidades del comercio, nace la nueva revisión de estos términos por la ICC con una nueva versión 2010.

2. CAPITULO II

2.1 INCOTERMS 2010

Esta nueva versión nos presenta dos grandes grupos bien diferenciados, los utilizados para uso marítimo con carga a granel y los polivalentes utilizado en el intermodalismo con la utilización de contenedores.

Quedando conformados los nuevos once términos de la siguiente manera de acuerdo a la utilización del medio de transporte:

INCOTERMS marítimos: Para medios de transporte por mar y vías navegables interiores (fluvial). FAS (Free Alongside Ship), FOB (Free On Board), CFR (Cost and Freight), y CIF (Cost, Insurance and Freight). Refiriéndose estos a la entrega de la mercancía en un buque o puerto.

INCOTERMS polivalentes, utilizables en cualquier medio de transporte, incluido el marítimo y fluvial. EXW (Ex Works), FCA (Free Carrier), CPT (Carriage Paid To), CIP (Carriage and Insurance Paid To), DDP (Delivery Duty Paid). Sumando así también los nuevos DAP y DAT.

Si comparamos los INCOTERMS 2000, con la última versión, vemos más adelante, como cambia las responsabilidades de las partes contratantes a la hora de utilizar estos términos en las operaciones comerciales por este medio.

INCOTERMS 2000: FAS, FOB, CFR, CIF, DES y DEQ.

INCOTERMS 2010: EXW (Ex Works), FCA (Free Carrier), CPT (Carriage Paid To), CIP (Carriage and Insurance Paid To), DDP (Delivery Duty Paid). Sumando así también los nuevos DAP (Delivered at Place) y DAT (Delivered at Terminal).

Las modificaciones surgidas en esta nueva versión, nace en el grupo D donde desaparecen el DAF, DES, DEQ y el DDU, surgiendo los nuevos DAT y DAP, es decir que de trece términos existentes se reducen a once a partir de los nuevos INCOTERMS 2010.

Entre los cambios mas importantes que se puede visualizar son los referidas a la entrega de la mercadería, ya que la misma debe realizarse en una terminal y no sobre buque o en el muelle como en el caso del DES que corresponde al INCOTERM de llegada del FOB o el DEQ que el de llegada del CIF.

Así aparecen los nuevos términos DAT y DAP, remplazando los términos DES, DEQ, DAF y DDU.

El DAT obliga al vendedor a dejar la mercadería descargada en un muelle o terminal, asumiendo el gasto de transporte y riesgo, este término no permite dejar la mercadería en otro lugar que no sea un terminal. Por esta razón parece no ser viable su utilización para el transporte terrestre.

Cuando se utiliza el DAP es similar que en término anterior, el vendedor asume el riesgo del transporte y el riesgo de la mercadería sin

tener que hacerse cargo de la descarga de la misma, es un término más flexible ya que tampoco lo obliga a asumir las responsabilidades aduaneras.

La simplicidad y sencillez de estos nuevos dos términos, demuestra que cada vez mas los INCOTERMS tratan de simplificar y solucionar todos los problemas jurídicos que queden en tonos grises en los contratos de comercio internacional.

2.2 LOS NUEVOS INCOTERMS 2010

Un nuevo sistema de clasificación divide a los 11 INCOTERMS vigentes desde 1/1/2011 de acuerdo a las siguientes categorías

	Carga a camión	Pago de tasas de exportación	Transporte al puerto de exportación	Descarga del camión en el puerto de exportación	Cargos por embarque en el puerto de exportación	Transporte al puerto de importación	Cargos por desembarque en el puerto de importación	Descarga en camiones desde el puerto de importación	Transporte al destino	Seguros	Paso de aduanas	Impuesto de Importación
EXW	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No
FCA	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No
FAS	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No
FOB	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No
CFR	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No
CIF	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	✓ Sí	X No	X No
CPT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No
CIP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	✓ Sí	X No	X No
DAT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No
DAP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No
DDP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí

2

² Palmés Combalia, Remigi (enero de 2006). *Cómo usar bien los incoterms* (Segunda edición). Barcelona (España): ICG Marge, SL. pp. 96.

Este cuadro comparativo, muestra como se va incrementando las responsabilidades del vendedor y los cambios surgidos con la anterior versión de INCOTERMS 2000. Más abajo se detalla cada uno de los términos de la última versión 2010, sus cambios y diferencias.

2.3 INCOTERMS PARA CUALQUIER MEDIO DE TRANSPORTE

EXW - FCA – CPT – CIP – DAT – DAP - DDP

2.3.1 EXW (Ex Works – Franco Fabrica)

(... lugar convenido)

"En Fábrica" significa que el vendedor entrega cuando pone las mercancías a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, factoría, almacén, etc.), sin despacharlas para la exportación ni cargarlas en el vehículo receptor.

Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costes y riesgos que comporta recibir las mercancías en los locales del vendedor.

Sin embargo, si las partes desean que el vendedor se responsabilice de la carga de las mercancías a la salida y que asuma sus riesgos y todos sus costes, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa. Este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo las formalidades de exportación, ni directa ni indirectamente. En tales circunstancias, debería

emplearse el término FCA, siempre que el vendedor consienta cargar a su coste y riesgo.

Se aconseja utilizar este término en operaciones donde el transporte a utilizar sea un courier y en operaciones entre países de un mismo bloque o en estados donde no haya procedimientos aduaneros.

La carga de la mercadería al vehículo va a cargo del comprador o del transportista, el embalaje debe ser pactado en el contrato de compraventa.

El vendedor debe facilitar al comprador todos los documentos que necesite para los despachos tanto de exportación como de importación, y deberá avisar el día que tendrá disponible la mercadería.

Riesgos:

Este Incoterms contradice el convenio CMR con respecto a la realización de la carga. Si cargamos la mercadería en el camión, este riesgo y costo nos puede traer problemas y confusiones con el cliente.

En caso de utilizar crédito documentario, se debe tener en cuenta que el comprador debe recoger la mercadería el día pactado, como así también debemos obtener el documento de transporte, caso contrario se puede llegar a tener problemas.

A OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

B OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

A1 Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato.

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial, o su mensaje electrónico equivalente, de acuerdo con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

B1 Pago del precio.

El comprador debe pagar el precio según lo previsto en el contrato de compraventa.

A2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El vendedor debe prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para obtener, cuando sea pertinente, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial necesarias para exportar las mercancías.

B2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, las licencias de exportación e importación o cualquier autorización oficial y llevar a cabo, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.

A3 Contratos de transporte y seguro.

- a) Contrato de transporte. Ninguna obligación.
- b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

B3 Contratos de transporte y seguro

- a) Contrato de transporte. Ninguna obligación.

b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

A4 Entrega.

El vendedor debe poner las mercancías a disposición del comprador en el lugar de entrega designado, sin cargar el vehículo receptor, en la fecha o dentro del plazo acordado o, si no se ha acordado ese momento, en la fecha usual de entrega de esas mercancías. Si no se ha determinado un punto específico dentro del lugar convenido, y si hay diversos puntos disponibles, el vendedor puede elegir el lugar de entrega que mejor se acomode a sus intereses.

B4 Recepción de la entrega.

El comprador debe recibir la entrega de las mercancías cuando hayan sido entregadas de conformidad con A4 y A7/B7.

A5 Transmisión de riesgos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B5, correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta el momento en que hayan sido entregadas de acuerdo con A4.

B5 Transmisión de riesgos.

El comprador debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías

- desde el momento en que hayan sido entregadas de conformidad con A4; y
- desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración de cualquier plazo fijado para recibir la entrega producido, porque no da aviso de conformidad con B7, siempre que, no obstante, las mercancías hayan

sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato.

A6 Reparto de gastos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B6, pagar todos los gastos relativos a las mercancías hasta el momento en que haya sido puesta a disposición del comprador de conformidad con A4.

B6 Reparto de gastos.

El comprador debe pagar los gastos relacionados con las mercancías desde el momento en que hayan sido entregadas de acuerdo con A4; y cualquier gasto adicional contraído bien por no recibir la entrega de las mercancías cuando éstas fueron puestas a su disposición, o por no dar el aviso apropiado conforme a B7, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato; y cuando sea pertinente, todos los derechos, impuestos y demás cargas, así como los gastos para realizar los trámites aduaneros pagaderos por la exportación.

El comprador debe reembolsar todos los costes y cargas contraídos por el vendedor al prestar su ayuda de conformidad con A2.

A7 Aviso al comprador.

El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente acerca de cuándo y dónde las mercancías serán puestas a su disposición.

B7 Aviso al vendedor.

El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar la fecha dentro de un plazo acordado y/o el lugar de recepción, dar aviso suficiente de ello al vendedor.

A8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

Ninguna obligación.

B8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El comprador debe proporcionar al vendedor prueba adecuada de haber recibido la entrega.

A9 Comprobación - embalaje - marcado.

El vendedor debe pagar los gastos de las operaciones de verificación (como comprobar la calidad, medida, peso, recuento) necesarias al objeto de poner la mercancía a disposición del comprador.

El vendedor debe proporcionar a sus propias expensas el embalaje (a menos que sea usual en el tráfico específico suministrar las mercancías descritas en el contrato sin embalaje) requerido para el transporte de las mercancías, en la medida en que las circunstancias relativas al transporte (por ejemplo modalidades, destino) sean hechas conocer al vendedor antes de que se haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.

B9 Inspección de las mercancías.

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

A10 Otras obligaciones.

El vendedor debe prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente emitido o transmitido en el país de entrega y/o de origen que el comprador pueda requerir para la exportación y/o la importación de las mercancías y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición suya, la información necesaria para obtener un seguro.

B10 Otras obligaciones.

El comprador debe pagar todos los gastos y cargas contraídos para obtener los documentos o mensajes electrónicos mencionados en A10 y reembolsar aquéllos en que haya incurrido el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

2.3.2 FCA (Free Carrier – Franco Transportista)

(... lugar acordado)

"Franco Transportista" significa que el vendedor entrega las mercancías, despachadas para la exportación, al transportista propuesto por el comprador en el lugar acordado. Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las mercancías en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, el vendedor es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

"Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos.

Si el comprador designa a una persona diversa del transportista para recibir las mercancías, se considera que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar las mercancías cuando las entrega a esa persona.

Este INCOTERMS puede ser bien utilizado como sustituto del EXW ya que soluciona los riesgos y los problemas que el EXW le ocasiona al comprador.

Se aconseja usar este INCOTERMS si el comprador tiene mejores precios de flete o si nuestro conocimiento de comercio exterior son muy bajo. Los costos de la operación se reducirán si compran FCA origen en vez de otro INCOTERM de la familia de las Cs y Ds.

La carga de la mercadería al camión desde la fábrica, corren por cuenta del vendedor, mientras que el embalaje debe ser pactado en el contrato de compraventa, y se deberá avisar al comprador el día que la mercadería se encuentra disponible, si la venta se realiza FCA fábrica o almacén para el vendedor.

La entrega de la mercadería debe realizarse sobre vehículo, los gastos de manipulación van a cargo del comprador.

Los riesgos que se deben tener en cuenta en este INCOTERMS son que el comprador no recoja la mercadería en la fecha prevista. Como así también que el seguro de transporte cubra el total de la mercadería dentro del país de origen, o se tenga una póliza global de cobertura de riesgo de transporte.

A OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

B OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Al Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato.

El vendedor debe suministrar las mercancías y la factura comercial, o su mensaje electrónico equivalente de acuerdo con el contrato de

compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

B1 Pago del precio.

El comprador debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

A2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías

B2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.

A3 Contratos de transporte y seguro.

a) Contrato de transporte. Ninguna obligación. Sin embargo, si es requerido por el comprador o es la 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 cualquier caso, el vendedor puede rehusar concluir el contrato y, entonces, lo comunicará rápidamente al comprador.

b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

B3 Contratos de transporte y seguro.

a) Contrato de transporte. El comprador debe contratar, a sus propias expensas, el transporte de las mercancías desde el lugar convenido, excepto cuando el contrato de transporte es concertado por el vendedor tal como se prevé en A3 a).

b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

A4 Entrega.

El vendedor debe entregar las mercancías al transportista o a otra persona designada por el comprador, o elegida por el vendedor de conformidad con A3 a), en el lugar acordado en la fecha o dentro del período acordado para la entrega.

La entrega se completa:

a) si el lugar acordado es el local del vendedor, cuando las mercancías han sido cargadas en el medio de transporte proporcionado por el transportista designado por el comprador o por otra persona que actúa por su cuenta.

b) Si el lugar acordado es cualquier otro diverso de a), cuando las mercancías se ponen a disposición del transportista o de otra persona designada por el comprador, o elegida por el vendedor de conformidad con A3 a), en los medios de transporte del vendedor no descargados.

Si no se ha designado ningún punto específico dentro del lugar acordado, y si hay diversos puntos disponibles, el vendedor puede elegir el punto en el lugar de entrega que mejor se adecúe a sus intereses.

A falta de instrucciones precisas del comprador, el vendedor puede entregar las mercancías para el transporte de la manera que lo requiera el modo de transporte y/o la cantidad y/o la naturaleza de las mercancías.

B4 Recepción de la entrega.

El comprador debe recibir la entrega de las mercancías cuando hayan sido entregadas de conformidad con A4.

A5 Transmisión de riesgos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B5, correr con los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta el momento en que hayan sido entregadas de conformidad con A4.

B5 Transmisión de riesgos.

El comprador debe correr con todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que hayan sido entregadas de conformidad con A4; y desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración de cualquier plazo acordado para la entrega que existe, bien porque no designa al transportista o a otra persona de conformidad con A4, o bien porque el transportista o la parte designada por el comprador no se hacen cargo de las mercancías en el momento acordado, o porque el comprador omite dar aviso apropiado con arreglo a B7, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato.

A6 Reparto de gastos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B6, pagar todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sido entregadas de conformidad con A4; y cuando sea pertinente, los gastos de los trámites aduaneros, así como todos los derechos, impuestos y demás cargas pagaderos por la exportación.

B6 Reparto de gastos.

El comprador debe pagar todos los gastos relativos a las mercancías desde el momento en que hayan sido entregadas de conformidad con A4; y cualquier gasto adicional contraído, bien porque no designa al transportista o a otra persona de conformidad con A4 o bien porque la parte designada por el comprador no se hace cargo de las mercancías en el momento acordado, o porque no da el aviso suficiente de acuerdo con B7, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato.

Cuando sea pertinente, todos los derechos, impuestos y demás cargas, así como los gastos para realizar los trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier país.

A7 Aviso al comprador.

El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente de que las mercancías han sido entregadas según A4. Si el porteador no recibe la entrega de conformidad con A4 en el momento acordado, el vendedor debe avisar al comprador al respecto.

B7 Aviso al vendedor.

El comprador debe dar al vendedor aviso suficiente del nombre de la parte designada en A4 y, cuando sea necesario, especificar el modo de transporte, así como la fecha o el período dentro del que deben entregársele las mercancías y, llegado el caso, el punto dentro del lugar en que las mercancías deberían ser entregadas a aquella parte.

A8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de la entrega de las mercancías de conformidad con A4.

Salvo que el documento mencionado en el párrafo anterior sea el documento de transporte, el vendedor deberá prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para conseguir un documento de transporte para el contrato de transporte (por ejemplo, un conocimiento de embarque negociable, una carta de porte no negociable, un documento de navegación interior, una carta de porte aéreo, un albarán de envío por ferrocarril, una nota de entrega de transporte por carretera o un documento de transporte multimodal).

Si el vendedor y el comprador han acordado comunicarse electrónicamente, el documento a que se refiere el párrafo anterior puede ser sustituido por un mensaje de intercambio electrónico de datos (EDI) equivalente.

B8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El comprador debe aceptar la prueba de la entrega, de acuerdo con A8.

A9 Comprobación - embalaje - marcado.

El vendedor debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación (como comprobar la calidad, medida, peso, recuento) necesarias al objeto de entregar las mercancías de conformidad con A4.

El vendedor debe proporcionar a sus propias expensas el embalaje (a menos que sea usual en el tráfico específico enviar las mercancías descritas en el contrato sin embalar) requerido para el transporte de las mercancías, en la medida en que las circunstancias relativas al transporte (por ejemplo modalidades, destino) sean hechas conocer al vendedor antes de que se haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.

B9 Inspección de las mercancías.

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

A10 Otras obligaciones.

El vendedor debe prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente (diverso de aquellos mencionados en A8) emitido o transmitido en el país de entrega y/o de origen que el comprador pueda requerir para la importación de las mercancías y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición suya, la información necesaria para obtener un seguro.

B10 Otras obligaciones.

El comprador debe pagar todos los gastos y cargas contraídos para obtener los documentos o mensajes electrónicos equivalentes mencionados en A10 y reembolsar aquéllos en que haya incurrido el vendedor al prestar su ayuda al respecto y al contratar el transporte de conformidad con A3 a).

El comprador debe dar al vendedor las instrucciones adecuadas cuando se requiera la ayuda del vendedor para contratar el transporte de conformidad con A3 a).

2.3.3 CPT (Carriage paid to – Transporte pagado hasta)

(... lugar de destino convenido)

"Transporte Pagado Hasta" significa que el vendedor entrega las mercancías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar las mercancías al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurrido después de que las mercancías hayan sido así entregadas.

"Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos.

Si se utilizan porteadores sucesivos para el transporte al destino acordado, el riesgo se transmite cuando las mercancías se han entregado al primer porteador.

El CPT exige que el vendedor despache las mercancías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Es aconsejable utilizar este INCOTERMS en transporte marítimo o aéreo. Si se utiliza marítimo, solo se aconseja para la mercadería que esta

subida al buque navegando, no se aconsejable utilizar este termino para el transporte terrestre.

En las operaciones bancarias de exportación, los bancos tienen preferencia en la utilización del grupo de las C con créditos documentarios, de esta manera consignan la mercadería con los conocimientos de embarque y les permiten una garantía extra.

También es aconsejable utilizar este INCOTERMS, cuando al utilizar el CIP, no nos garantizan un buen seguro.

El comprador debe gestionar el seguro y esta a cargo de el, mientras que el transporte principal lo paga el vendedor, pero el riesgo en ese tramo es del comprador.

La entrega de la mercadería debe realizarse en el país de origen al entregar la mercadería en el transporte principal, por esta razón se debe avisar al comprador el día de la salida de la mercadería en origen, ya que los riesgos se transfieren al comprador una vez que la mercadería ha sido entregada al transportista.

Uno de los riesgos que se puede correr con este término, es el desconocimiento al no saber que al cargar la mercadería en el transporte, el riesgo se transmite en origen a pesar de estar a cargo del comprador el costo del transporte.

Por otra parte, se debe tener en cuenta la utilización de un seguro que cubra todos los riesgos posibles, y no duplicar seguros.

A OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

B OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

A1 Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato.

El vendedor debe suministrar las mercancías y la factura comercial, o su mensaje electrónico equivalente, de acuerdo con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

B1 Pago del precio.

El comprador debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

A2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.

B2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.

A3 Contratos de transporte y seguro.

a) Contrato de transporte. El vendedor debe contratar en las condiciones usuales, a sus propias expensas, el transporte de las mercancías al punto acordado en el lugar de destino convenido, por una ruta usual y en

la forma acostumbrada. Si un punto no se ha acordado o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto en el lugar de destino convenido que mejor se adecúe a sus intereses.

b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

B3 Contratos de transporte y seguro.

a) Contrato de transporte. Ninguna obligación.

b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

A4 Entrega.

El vendedor debe entregar las mercancías al transportista contratado de conformidad con A3 a) o, si hay porteadores sucesivos al primer porteador, para el transporte hasta el punto acordado en el lugar convenido, en la fecha o dentro del período acordados.

B4 Recepción de la entrega.

El comprador debe aceptar la entrega de las mercancías cuando hayan sido entregadas de conformidad con A4 y recibirlas del transportista en el lugar convenido.

A5 Transmisión de riesgos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B5, correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta el momento en que hayan sido entregadas según A4.

B5 Transmisión de riesgos.

El comprador debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde el momento en que hayan sido entregadas según A4.

El comprador debe, si no da aviso con arreglo a B7, correr con todos los riesgos de las mercancías desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del período fijado para la entrega, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato.

A6 Reparto de gastos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B6, pagar

- todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sido entregadas de conformidad con A4, así como el flete y todos los demás gastos resultantes de A3 a), incluyendo los costes de cargar las mercancías y cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y cuando sea pertinente, los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás cargas pagaderos por la exportación, y por su tránsito por cualquier país si fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

B6 Reparto de gastos.

El comprador debe, con sujeción a las previsiones de A3 a), pagar

- todos los gastos relativos a las mercancías desde el momento en que han sido entregadas de acuerdo con A4; y todos los gastos y cargas relativos a las mercancías mientras están en tránsito hasta su llegada al lugar de destino acordado, salvo que tales gastos y cargas fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y los gastos de descarga, salvo que esos costes y cargas fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y todos los gastos adicionales contraídos, si no da

aviso con arreglo a B7, en relación a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del período fijado para la expedición, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato; y cuando sea pertinente, todos los derechos, impuestos y demás cargas, así como los costes para realizar los trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier, país salvo que estén incluidos dentro de los gastos del contrato de transporte.

A7 Aviso al comprador.

El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente de que las mercancías han sido entregadas de conformidad con A4, así como cualquier otro aviso necesario que permita al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que le faculten para permitirle recibir las mercancías.

B7 Aviso al vendedor.

El comprador debe, cuando esté autorizado para determinar el momento de expedir las mercancías y/o el destino, dar aviso suficiente al vendedor al respecto.

A8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, si es costumbre, el documento o los documentos de transporte (por ejemplo, un conocimiento de embarque negociable, una carta de porte

no negociable, un documento de navegación interior, una carta de porte aéreo, un albarán de envío por ferrocarril, una nota de entrega de transporte por carretera o un documento de transporte multimodal) para el transporte contratado de conformidad con A3.

Si el vendedor y el comprador han acordado comunicarse electrónicamente, el documento a que se refiere el párrafo anterior puede ser sustituido por un mensaje de intercambio electrónico de datos (EDI) equivalente.

B8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El comprador debe aceptar el documento de transporte de acuerdo con A8 si es conforme al contrato.

A9 Comprobación - embalaje - marcado.

El vendedor debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación (como comprobar la calidad, medida, peso, recuento) necesarias al objeto de entregar las mercancías de conformidad con A4.

El vendedor debe proporcionar, por cuenta propia, el embalaje (a menos que sea usual en el tráfico específico enviar las mercancías descritas en el contrato sin embalar) requerido para el transporte de las mercancías ordenado por él. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.

B9 Inspección de las mercancías.

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

A10 Otras obligaciones.

El vendedor debe prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente (diverso de aquellos mencionados en A8) emitido o transmitido en el país de expedición y/o de origen que el comprador pueda requerir para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición suya, la información necesaria para obtener un seguro.

B.10 Otras obligaciones.

El comprador debe pagar todos los gastos y cargas contraídos para obtener los documentos o mensajes electrónicos equivalentes mencionados en A10 y reembolsar aquéllos en que haya incurrido el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

2.3.4 CIP (Carriage and insurance paid to – Transporte y seguro pagado hasta)

Es aconsejable utilizar este término en transporte marítimo o aéreo, si se utiliza marítimo, es viable solo si se utiliza cuando la mercadería va navegando.

No es conveniente utilizar este término en transporte terrestre, si se aconseja cuando el comprador se ha asegurado que el vendedor cumplirá con los requisitos del seguro pactado.

El transporte principal y el seguro lo paga el vendedor, pero el riesgo en este tramo es del comprador. Por eso es importante que el comprador tenga claro que el seguro de la mercadería va a cargo del vendedor, pero el riesgo desde que la mercadería sale del país de origen queda a cargo de él.

Por otra parte, la mercadería se entrega en el país de origen cuando esta es dejada en el transporte principal, y es ahí cuando se debe avisar al comprador el día que la mercadería llegara a destino.

Los riesgos que se deben tener en cuenta en este término son con respecto al seguro, se recomienda utilizar uno de una prestigiosa compañía que pague el precio de la mercadería en la moneda del país del comprador y en caso de que el transporte utilizado sea marítimo, que la compañía abone el 110% del valor de producirse un siniestro.

También debe tenerse en cuenta, el riesgo se transmite en origen por parte del comprador, a pesar de que el costo del transporte haya sido pagado por el vendedor.

(... lugar de destino convenido)

"Transporte y Seguro Pagados hasta" significa que el vendedor entrega las mercancías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar las mercancías al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste adicional que se produzca después de que las mercancías hayan sido así entregadas. No obstante, bajo el término CIP el vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima del seguro.

El comprador debe observar que, según el término CIP, se exige al vendedor conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea tener la protección de una cobertura mayor, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

"Transportista" significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos.

Si se utilizan porteadores sucesivos para el transporte al destino acordado, el riesgo se transmite cuando las mercancías se hayan entregado al primer porteador.

El término CIP exige que el vendedor despache las mercancías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

A OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

B OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

A1 Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato.

El vendedor debe suministrar las mercancías y la factura comercial, o su mensaje electrónico equivalente, de acuerdo con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

B1 Pago del precio.

El comprador debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

A2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo, cuando

sea pertinente, todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.

B2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.

A3 Contratos de transporte y seguro.

a) Contrato de transporte. El vendedor debe contratar en las condiciones usuales, por cuenta propia, el transporte de las mercancías al punto acordado en el lugar de destino convenido, por una ruta usual y en la forma acostumbrada. Si un punto no se ha acordado o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto en el lugar de destino convenido que mejor se adecúe a sus intereses.

b) Contrato de seguro. El vendedor debe obtener a sus propias expensas un seguro de la carga según lo acordado en el contrato, que faculte al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre las mercancías, para reclamar directamente al asegurador y proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura del seguro.

El seguro será contratado con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y, a falta de acuerdo expreso en contrario, será conforme a la cobertura mínima de las "Cláusulas del Instituto para la Carga" (Institute Cargo Clauses) del Instituto de Aseguradores de Londres

(Institute of London Underwriters) o con cualquier conjunto de cláusulas similar. La duración de la cobertura del seguro habrá de estar de acuerdo con B5 y B4.

A petición del comprador, el vendedor proporcionará, a expensas del comprador, un seguro contra los riesgos de guerras, huelgas, motines y perturbaciones civiles si fuere asequible. El seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más un diez por ciento (esto es 110%) y será concertado en la moneda del contrato.

B3 Contratos de transporte y seguro.

- a) Contrato de transporte. Ninguna obligación.
- b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

A4 Entrega.

El vendedor debe entregar las mercancías al transportista contratado de conformidad con A3 a) o, si hay porteadores sucesivos al primer porteador, para el transporte hasta el punto acordado en el lugar convenido, en la fecha o dentro del período acordados.

B4 Recepción de la entrega.

El comprador debe aceptar la entrega de las mercancías cuando hayan sido entregadas de conformidad con A4 y recibirlas del transportista en el lugar convenido.

A5 Transmisión de riesgos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B5, correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta el momento en que hayan sido entregadas de conformidad con A4.

B5 Transmisión de riesgos.

El comprador debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde el momento en que hayan sido entregadas de conformidad con A4.

El comprador debe, si no da aviso con arreglo a B7, correr con todos los riesgos de las mercancías desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del período fijado para el embarque, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato.

A6 Reparto de gastos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B6, pagar todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sido entregadas de conformidad con A4 así como el flete y todos los demás costes resultantes de A3 a), incluidos los costes de cargar las mercancías y cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y los gastos del seguro resultantes de A3 b); y cuando sea pertinente, los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás cargas pagaderos por la exportación, y por su tránsito por cualquier país si fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

B6 Reparto de gastos.

El comprador debe, con sujeción a las previsiones de A3 a), pagar todos los gastos relativos a las mercancías desde el momento en que han sido entregadas de acuerdo con A4; y todos los costes y cargas relativos a

las mercancías mientras están en tránsito hasta su llegada al lugar de destino acordado, salvo que tales costes y cargas fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y los costes de descarga, salvo que esos costes y cargas fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y todos los gastos adicionales contraídos, si no da aviso según B7, en relación a las mercancías desde la fecha acordada o la fecha de expiración del período fijado para el embarque, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato; y cuando sea pertinente, todos los derechos, impuestos y demás cargas así como los costes para llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier país, salvo que estén incluidos dentro de los costes del contrato de transporte.

A7 Aviso al comprador.

El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente de que las mercancías han sido entregadas de conformidad con A4, así como cualquier otro aviso necesario que permita al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que le faculten para recibir las mercancías.

B7 Aviso al vendedor.

El comprador debe, cuando esté autorizado para determinar el momento de expedir las mercancías y/o el destino, dar aviso suficiente al vendedor al respecto.

A8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, si es costumbre, el documento o los documentos de transporte (por ejemplo, un conocimiento de embarque negociable, una carta de porte no negociable, un documento de navegación interior, una carta de porte aéreo, un albarán de envío por ferrocarril, una nota de entrega de transporte por carretera o un documento de transporte multimodal) para el transporte contratado de conformidad con A3.

Si el vendedor y el comprador han acordado comunicarse electrónicamente, el documento a que se refiere el párrafo anterior puede ser sustituido por un mensaje de intercambio electrónico de datos (EDI) equivalente.

B8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El comprador debe aceptar el documento de transporte de acuerdo con A8 si es conforme al contrato.

A9 Comprobación - embalaje - marcado.

El vendedor debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación (como comprobar la calidad, medida, peso, recuento) necesarias al objeto de entregar las mercancías de conformidad con A4.

El vendedor debe proporcionar, a sus propias expensas, el embalaje (a menos que sea usual en el tráfico específico enviar las mercancías descritas en el contrato sin embalar) requerido para el transporte de las mercancías ordenado por él. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.

B9 Inspección de las mercancías.

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

A10 Otras obligaciones.

El vendedor debe prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente (diverso de aquellos mencionados en A8) emitido o transmitido en el país de expedición y/o de origen que el comprador pueda requerir para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición suya, la información necesaria para obtener cualquier seguro adicional.

B10 Otras obligaciones.

El comprador debe pagar todos los gastos y cargas contraídos para obtener los documentos o mensajes electrónicos equivalentes mencionados en A10 y reembolsar aquéllos en que haya incurrido el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

El comprador debe proporcionar al vendedor, a petición suya, la información necesaria para obtener cualquier seguro adicional.

2.3.5 DAT (Delivered at Terminal – entrega en terminal)

Es recomendado utilizar este termino en países cuya esta estabilidad política y/o económica es fluctuante o también cuando las distancias son muy grandes. Para este término es conveniente que el vendedor deje la mercadería en un punto de fácil acceso para él y no tenga que gestionar algún transporte dentro del país de destino, ya que esto es complicado por desconocimiento del lugar. Esto conviene dejárselo al comprador que conoce mejor su territorio y por ende puede mejorar los costos y saber el prestigio de las compañías de la zona.

Este termino es muy bueno si se quiere reducir los costes en el transito y puede ser utilizado en transporte marítimo de graneles como también en carga general.

La entrega de la mercadería debe realizarse en el país de destino en una terminal, puerto o aeropuerto, los costos de la manipulación de la mercadería van a cargo del vendedor. Se debe avisar al comprador el día de llegada de la mercadería a destino, para que él de haga cargo de ella.

Los riesgos a tener en cuenta en este término son la posible duplicación de los costos en la manipulación de la carga en terminal de destino, al estar incluido el flete en el transporte, la estiba y la descarga forman parte de este. Lo mismo ocurre con el seguro, hay que tener cuidado de no duplicar el mismo.

Para este termino no se aconseja utilizar crédito documentario, de hacerlo puede suceder que el vendedor cobrara dos veces y el comprador se quede sin dinero y sin mercadería.

Obligaciones Comprador

El comprador tiene que pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa, conseguir cualquier licencia de importación y llevar a cabo los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.

Recibir la entrega de la mercancía tan pronto como haya sido puesta a su disposición, así como asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que haya sido puesta a su disposición y pagar todos los gastos desde ese momento y los derechos, impuestos y otras cargas oficiales.

Cuando tenga el derecho de determinar la fecha dentro de un estipulado plazo y/o el lugar de recepción de la entrega le tiene que dar al vendedor aviso suficiente al respecto.

Aceptar el documento de transporte y/o cualquier otra prueba de la entrega, pagará los gastos de la inspección previa al embarque, así como todos los gastos y cargar en que se haya incurrido para obtener los documento y reembolsar los efectuados pro el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que haya sido puesta a su disposición, así como paga todos los gastos relacionados con la mercancía desde dicho momento.

Asumir costes de aduana.

3.- Obligaciones Vendedor

Este tiene que suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Contratar el transporte de la mercancía por una ruta usual y en un forma acostumbrada hasta el punto convenido del lugar de entrega en la frontera y colocará la mercancía a disposición del comprador en el lugar mencionado de entrega en la frontera, en la fecha o dentro del plazo estipulados.

Facilitar al comprador la orden de entrega que permita al comprador tomar posesión de la mercancía.

Los gastos a los que tiene que hacer frente son los relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada, los gastos de las operaciones de descarga, los gastos de trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales exigibles a la exportación. Es decir, debe pagar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada.

Dar al comprador aviso suficiente del despacho de la mercancía hacia el lugar mencionado de la frontera, facilitara al comprador los documentos usuales y otra prueba de la entrega de la mercancía en el lugar de la frontera mencionado.

Pagar los gastos de las operaciones de verificación necesarios para poder entregar la mercancía y prestará al comprador la ayuda precisa para obtener cualquier documento necesario para la importación de la mercancía.

4.- Documentación mínima a aportar por el vendedor

Factura comercial.

Lista de contenido (en el supuesto de que la expedición esté compuesta por más de un bulto).

Otros documentos dependiendo de las características del producto:

- ✦ Certificado Sanitario.
- ✦ Certificado de Metrología.
- ✦ Certificado de Pesos.
- ✦ Certificado CITES.
- ✦ Otras Certificaciones relativas al producto a tramitar en el país de origen.
- ✦ Certificado de Circulación (EUR1, ATR...) si el destino de la mercancía es un país con el cuál la UE mantiene un Acuerdo Preferencial (el Certificado de Origen es un documento facultativo y no obligatorio).

Documento de transporte marítimo Bill of Lading (Master de B/L o House de B/L, o transporte por Carretera CMR, o transporte Aéreo AWB, o transporte por Ferrocarril CIM o transporte multimodal FBL.

En función del Régimen Comercial de Exportación, el vendedor podrá precisar para el despacho Aduanero de Exportación algunos de los siguientes documentos:

- ⤴ Licencia de Exportación.
- ⤴ Autorización Administrativa de Exportación.
- ⤴ Documento de Vigilancia Comunitaria.
- ⤴ Notificación Previa de Exportación.

2.3.6 DAP (Delivered at Place – Entrega en lugar)

Este termino es muy bueno a la hora de reducir costos en el transito, es un buen sustituto del DDU ya desaparecido de los INCOTERMS 2000.

Conviene utilizarlo en operaciones realizadas en una misma área aduanera, ya que al no haber aduanas interiores el vendedor podrá cumplir con el término acordado.

La entrega se debe producir en el país de destino, pero siempre sobre vehiculo, DAP fabrica, DAP transportista, DAP Puerto, etc. Por esta razón, se debe avisar al comprador el día de llegada de la mercadería, para que él se haga cargo de ella.

Los riesgos que pueden producirse de la utilización de este término están en la posible duplicación de costos de manipulación en la terminal de destino. Lo mismo ocurre con el seguro, es bueno utilizar una buena compañía que cubra todos los riesgos posibles, no es obligación del vendedor contratar el seguro en la mercadería, ya que el riesgo termina cuando la misma es entregada en la terminal de destino.

Al igual que en el DAT, no conviene utilizar crédito documentario en este termino, ya que el vendedor podría cobrar dos veces y el comprador quedar sin dinero y sin mercadería.

Obligaciones Vendedor

Deber suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta.

Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada.

Contratar el transporte de la mercancía por una ruta usual y en una forma acostumbrada hasta el punto convenido del lugar de entrega.

Asumir todos los costes, transporte principal y seguro (no obligatorio) incluidos, hasta que la mercancía se despacha en la Terminal definida.

Asumir todos los riesgos hasta el momento en que despacha la mercancía.

Pagar los gastos de las operaciones de verificación necesarios para poder entregar la mercancía y proporcionará a sus expensas el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.

4.- Documentación mínima a aportar por el vendedor

Factura comercial.

Lista de contenido (en el supuesto de que la expedición esté compuesta por más de un bulto).

Otros documentos dependiendo de las características del producto:

- ▲ Certificado Sanitario.
- ▲ Certificado de Metrología.

- ⤴ Certificado de Pesos.
- ⤴ Certificado CITES.
- ⤴ Otras Certificaciones relativas al producto a tramitar en el país de origen.
- ⤴ Documento de transporte marítimo Bill of Lading (Master de B/L o House de B/L, o transporte por Carretera CMR, o transporte Aéreo AWB, o transporte por Ferrocarril CIM o transporte multimodal FBL.

En función del Régimen Comercial de Exportación, el vendedor podrá precisar para el despacho Aduanero de Exportación algunos de los siguientes documentos:

- ⤴ Licencia de Exportación.
- ⤴ Autorización Administrativa de Exportación.
- ⤴ Documento de Vigilancia Comunitaria.
- ⤴ Notificación Previa de Exportación.

2.3.7 DDP (Delivered Duty Paid – Entrega derechos pagados)

(... lugar de destino convenido)

"Entregadas Derechos Pagados" significa que el vendedor entrega las mercancías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos ocasionados al llevar las mercancías hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier "deber" (término que incluye la responsabilidad y los riesgos para realizar los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) para la importación al país de destino.

Mientras que el término EXW representa la menor obligación para el vendedor, DDP representa la obligación máxima.

Este término no debe usarse si el vendedor no puede, directa ni indirectamente, obtener la licencia de importación.

Sin embargo, si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor algunos de los costes pagaderos por la importación de las mercancías (como el impuesto de valor añadido: IVA), deben dejarlo claro incluyendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Si las partes desean que el comprador asuma todos los riesgos y costes de la importación, debe usarse el término DDU.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o en el muelle (desembarcadero) deben usarse los términos DES o DEQ.

Este término es recomendado utilizarlo cuando la mercadería exportada tiene poco valor y el transporte a utilizar es un Courier. Se usa generalmente DDP para envíos con urgencia o que requieren de mayor rapidez en su llegada a destino. Por esta razón también es aconsejable utilizarlo en venta a particulares. La forma de pago que menos conviene o que se desaconseja es el crédito documentario por que el vendedor podría cobrar dos veces y el comprador quedar sin mercadería.

La entrega de la mercadería debe producirse siempre en el país de destino, pero sobre vehículo, DDP fábrica, DDP transportista, etc. Y se debe avisar al comprador el día de llegada de la mercadería, para que éste se haga cargo de ella.

Alguno de los riesgos que puede presentar este término es la falta de conocimiento en los impuestos internos o en los documentos necesarios para desaduanar en el país del comprador, ya que estos errores pueden incrementar los costos considerablemente.

A OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

B OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

A1 Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato.

El vendedor debe suministrar las mercancías y la factura comercial, o su mensaje electrónico equivalente, de acuerdo con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

B1 Pago del precio.

El comprador debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

A2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación e importación y otra autorización oficial u otros documentos y llevar a cabo, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías, para su tránsito por cualquier país y para su importación.

B2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El comprador debe prestar al vendedor, a petición, riesgo y por cuenta de este último, la ayuda precisa para obtener, cuando sea pertinente, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial necesaria para la importación de las mercancías.

A3 Contratos de transporte y seguro.

a) Contrato de transporte. El vendedor debe contratar, por su propia cuenta, el transporte de las mercancías al lugar de destino convenido. Si no se acuerda ningún punto específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto en el lugar de destino convenido que mejor se adecúe a sus propósitos.

b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

B3 Contratos de transporte y seguro.

a) Contrato de transporte. Ninguna obligación.

b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

A4 Entrega.

El vendedor debe poner las mercancías a disposición del comprador, o de otra persona designada por el comprador, en los medios de transporte utilizados y no descargados, en el lugar de destino convenido en la fecha o dentro del período acordado para la entrega.

B4 Recepción de la entrega.

El comprador debe recibir al entrega de las mercancías cuando se hayan entregado de acuerdo con A4.

A5 Transmisión de riesgos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B5, correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta el momento en que hayan sido entregadas según A4.

B5 Transmisión de riesgos.

El comprador debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde el momento en que hayan sido entregadas según A4.

El comprador debe, si omite cumplir sus obligaciones de acuerdo con B2, correr con los riesgos adicionales de pérdida o daño de las mercancías provocados por él.

El comprador debe, si omite dar aviso según B7, correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del período acordado para la entrega, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato.

A6 Reparto de gastos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B6, pagar además de los gastos resultantes de A3 a), todos los gastos relativos a las mercancías hasta el momento en que hayan sido entregadas de acuerdo con A4; y cuando sea pertinente, los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación e importación, así como todos los derechos, impuestos y demás cargas pagaderos por la exportación e importación, de las mercancías y por su tránsito por cualquier país antes de la entrega de acuerdo con A4.

B6 Reparto de gastos.

El comprador debe pagar todos los gastos relacionados con las mercancías desde el momento en que hayan sido entregadas de acuerdo con A4; y todos los gastos adicionales contraídos si no cumple sus obligaciones de acuerdo con B2, o no da aviso de acuerdo con B7, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato.

A7 Aviso al comprador.

El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente del envío de las mercancías así como cualquier otro aviso exigido que permita al comprador

adoptar las medidas normalmente necesarias que le faculden para recibir la entrega de las mercancías.

B7 Aviso al vendedor.

El comprador debe, cuando esté autorizado para determinar el momento dentro del período acordado y/o el punto de recibir la entrega en el lugar acordado, dar al vendedor aviso suficiente al respecto.

A8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El vendedor debe proporcionar al comprador, por cuenta del vendedor, la orden de entrega y/o el documento de transporte usual (por ejemplo, un conocimiento de embarque negociable, una carta de porte no negociable, un documento de navegación interior, una carta de porte aéreo, un albarán de envío por ferrocarril, una nota de entrega de transporte por carretera o un documento de transporte multimodal) que pueda requerir el comprador para recibir la entrega de las mercancías de acuerdo con A4/B4.

Si el vendedor y el comprador han acordado comunicarse electrónicamente, el documento a que se refiere el párrafo anterior puede ser sustituido por un mensaje de intercambio electrónico de datos (EDI) equivalente.

B8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El comprador debe aceptar la orden de entrega o el documento de transporte apropiados de acuerdo con A8.

A9 Comprobación - embalaje - marcado.

El vendedor debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación (como comprobar la calidad, medida, peso, recuento) necesarias al objeto de entregar las mercancías de acuerdo con A4.

El vendedor debe proporcionar por su propia cuenta el embalaje (a menos que sea usual en el tráfico específico entregar las mercancías descritas en el contrato sin embalar) requerido para la entrega de las mercancías. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.

B9 Inspección de las mercancías.

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

A10 Otras obligaciones.

El vendedor debe pagar todos los gastos y cargas contraídos para obtener los documentos o mensajes electrónicos equivalentes mencionados en B10 y reembolsar aquéllos en que haya incurrido el comprador al prestar su ayuda al respecto.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición suya, la información necesaria para obtener un seguro.

B10 Otras obligaciones.

El comprador debe prestar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente emitido o transmitido en el país de importación que el vendedor pueda requerir para poner las mercancías a disposición del comprador de acuerdo con ello.

2.4 INCOTERMS PARA MEDIO DE TRANSPORTE MARITIMO Y VIAS NAVEGABLES INTERIORES.

FAS – FOB – CFR – CIF

2.4.1 FAS (Free Alongside Ship – Franco al Costado del Buque)

Este término es aconsejable utilizarlo en cargas a granel o carga general, no se aconseja utilizarlo para envío de mercadería en contenedores completos o contenedores de grupaje.

La entrega de la mercadería debe realizarse en el país de origen, cuando el vendedor deja la mercadería en el muelle del puerto. Por esta razón debe avisársele al comprador el día de entrega de la mercadería. En transporte marítimo es muy importante coordinar bien los tiempos, ya que el fallo en esto puede provocar enormes costos para el comprador y el vendedor. Este es uno de los riesgos más importantes que se corre al utilizar este término.

Obligaciones Comprador

Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compra-venta.

Contratar el transporte de la mercancía a partir del puerto de embarque designado, así como recibir la entrega de la mercancía. Los riesgos de pérdida y daño de la mercancía los asumirá desde el momento en que haya sido entregada y en caso de no cumplir con sus obligaciones deberá soportar los riesgos adicionales que pueda sufrir la mercancía por dicho incumplimiento.

Asumir los costes posteriores a la entrega de la mercancía (carga, colocación en el buque, flete, descarga, trámite de aduana de importación).

Pagar cualquier gasto adicional en que se haya incurrido, ya sea porque el buque designado por él no ha llegado a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, o deja de admitir carga antes del tiempo estipulado.

El comprador tendrá que dar al vendedor aviso sobre el nombre del buque, lugar de carga y fecha de entrega requerida y pagará los gastos de inspección previa al embarque, así como todos los gastos y gravámenes en que se haya incurrido para la obtención de documentos y rembolsar los efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

La contratación de un seguro que cubra el riesgo de transporte en barco es voluntario.

3.- Obligaciones Vendedor

Suministrar la mercancía y la factura comercial según el contrato de compra-venta.

Realizar todos los trámites necesarios para el despacho de aduanas, asumiendo todos los gastos que dicha tramitación genere.

La mercancía la tiene que entregar al costado del buque en el lugar de carga dicho por el comprador, en la fecha y de la forma acostumbrada en dicho puerto.

Asumir los riesgos sobre la mercancía hasta su puesta a disposición del comprador.

Informar al comprador de que la mercancía ha sido entregada al costado del buque designado y proporcionar el documento usual de prueba de dicha entrega de la mercancía.

Pagar los gastos necesarios de las operaciones de verificación que sean necesarias al efecto de colocar la mercancía a disposición del comprador, al mismo tiempo que proporcionar, a sus propias expensas, el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.

Prestar ayuda al comprador para la obtención de cualquier documento emitido en el país de entrega y/o de origen que pueda necesitar el comprador, así como proporcionar la información necesaria para conseguir un seguro.

Realizar los trámites aduaneros necesarios para la exportación.

4.- Documentación mínima a aportar por el vendedor

Factura comercial.

Lista de contenido (en el supuesto de que la expedición esté compuesta por más de un bulto).

Otros documentos dependiendo de las características del producto:

- ▲ Certificado Sanitario.
- ▲ Certificado de Metrología.

- ⤴ Certificado de Pesos.
- ⤴ Certificado CITES.
- ⤴ Otras Certificaciones relativas al producto a tramitar en el país de origen.

En función del Régimen Comercial de Exportación, el vendedor podrá precisar para el despacho Aduanero de Exportación algunos de los siguientes documentos:

- ⤴ Licencia de Exportación.
- ⤴ Autorización Administrativa de Exportación.
- ⤴ Documento de Vigilancia Comunitaria.
- ⤴ Notificación Previa de Exportación.

2.4.2 FOB (Free on Board – Franco a Bordo)

(... puerto de carga convenido)

"Franco A Bordo" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término FCA.

Es aconsejable utilizar este término para carga general o granel pero solo en transporte marítimo.

La entrega de la mercadería se produce en el país de origen cuando el vendedor deja la mercadería en la bodega a bordo del buque. La diferencia mas importante que vemos en esta nueva versión de INCOTERMS con la anterior 2000 es que la responsabilidad del vendedor no termina cuando la mercadería esta suspendida al pasar la borda del buque, ahora se agrega la colocación de la mercadería dentro de la bodega con el coste de la carga y la estiba.

En este término también es muy importante tener en cuenta los tiempos, avisarle al comprador el día de llegada de la mercadería a destino para no sumar costos innecesarios por la demora de la misma en puerto de llegada. Este es uno de los riesgos que se corre al utilizar este término, los

tiempos, en especial la demora en puerto y la manipulación de la mercadería como así también los costos logísticos internos dentro del puerto.

A OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

B OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

A1 Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato.

El vendedor debe suministrar las mercancías y la factura comercial, o su mensaje electrónico equivalente, de acuerdo con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

B1 Pago del precio.

El comprador debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

A2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.

B2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.

A3 Contratos de transporte y seguro.

- a) Contrato de transporte. Ninguna obligación.
- b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

B3 Contratos de transporte y seguro.

- a) Contrato de transporte. El comprador debe contratar, a sus propias expensas, el transporte de las mercancías desde el puerto de embarque convenido.
- b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

A4 Entrega.

El vendedor debe entregar las mercancías en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque acordado y en la forma acostumbrada en el puerto, a bordo del buque designado por el comprador.

B4 Recepción de la entrega.

El comprador debe recibir la entrega de las mercancías cuando hayan sido entregadas de conformidad con A4.

A5 Transmisión de riesgos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B5, correr con los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

B5 Transmisión de riesgos.

El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías

desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado; y desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega producido porque no da aviso conforme a B7, o porque el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de las mercancías, o deja de admitir carga antes del momento convenido de conformidad con B7, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato.

A6 Reparto de gastos.

El vendedor debe, con sujeción a lo previsto en B6, pagar todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado; y cuando sea pertinente, los gastos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás cargas pagaderos por la exportación.

B6 Reparto de gastos.

El comprador debe pagar todos los gastos relativos a las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado; y cualquier gasto adicional en que se haya incurrido, bien porque el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de las mercancías o no admite carga antes del momento convenido según B7, o bien porque el comprador no ha dado aviso adecuado, de conformidad con B7, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las

mercancías objeto del contrato; y cuando sea pertinente, todos los derechos, impuestos y demás cargas, así como los gastos para realizar los trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier país.

A7 Aviso al comprador.

El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente de que las mercancías han sido entregadas de conformidad con A4.

B7 Aviso al vendedor.

El comprador debe dar al vendedor aviso suficiente sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega requerida.

A8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de la entrega de las mercancías de conformidad con A4.

Salvo que el documento mencionado en el párrafo anterior sea el documento de transporte, el vendedor deberá prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para conseguir un documento de transporte para el contrato de transporte (por ejemplo, un conocimiento de embarque negociable, una carta de porte no negociable, un documento de navegación interior, o un documento de transporte multimodal).

Si el vendedor y el comprador han acordado comunicarse electrónicamente, el documento a que se refiere el párrafo anterior puede ser sustituido por un mensaje de intercambio electrónico de datos (EDI) equivalente.

B8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El comprador debe aceptar la prueba de la entrega, de acuerdo con A8.

A9 Comprobación - embalaje - marcado.

El vendedor debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación (como comprobar la calidad, medida, peso, recuento) necesarias al objeto de entregar las mercancías de conformidad con A4.

El vendedor debe proporcionar, a sus propias expensas, el embalaje (a menos que sea usual en el tráfico específico embarcar las mercancías descritas en el contrato sin embalar) requerido para el transporte de las mercancías, en la medida en que las circunstancias relativas al transporte (por ejemplo modalidades, destino) sean hechas conocer al vendedor antes de que se haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.

B9 Inspección de las mercancías.

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

A10 Otras obligaciones.

El vendedor debe prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente (diverso de aquellos mencionados en A8) emitido o transmitido en el país de embarque y/o de origen que el comprador pueda requerir para la importación de las mercancías y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición suya, la información necesaria para obtener un seguro.

B.10 Otras obligaciones.

El comprador debe pagar todos los gastos y cargas contraídos para obtener de los documentos o mensajes electrónicos equivalentes mencionados en A10 y reembolsar aquéllos en que haya incurrido el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

2.4.3 CFR (Cost and Freight – Transporte pagado hasta)

(... puerto de destino convenido)

“Coste y Flete” significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, PERO el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

El término CFR exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término CPT.

Se aconseja utilizar CFR en transporte marítimo, y solo cuando la mercadería esta navegando, no se aconseja utilizarlo en transporte aéreo o terrestre.

La utilización de este INCOTERMS en una buena elección cuando el vendedor no nos puede asegurar que habrá un buen seguro en el CIF.

En este término el transporte principal lo paga el vendedor, pero el riesgo en ese tramo es del comprador. Por esta razón es importante que el comprador tenga claro que el seguro corre por cuenta de él.

La entrega de la mercadería debe producirse en el país de origen cuando el vendedor entrega la mercadería a la naviera o a bordo del buque. Es importante dar aviso al comprador del día de salida de la mercadería, ya que desde ese momento el riesgo, por hacerse cargo del seguro, va por cuenta del comprador.

Uno de los riesgos de este término, es no tener claro que el riesgo se transmite en origen por parte del comprador, a pesar de ser el vendedor quien debe asumir los costos del transporte principal. Como también debe tenerse claro los seguros, para no duplicar los mismos y ocasionar mayores costos en la operatoria.

A OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

B OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

A1 Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato.

El vendedor debe suministrar las mercancías y la factura comercial, o su mensaje electrónico equivalente, de acuerdo con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

B1 Pago del precio.

El comprador debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

A2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea

pertinente, todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.

B2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.

A3 Contratos de transporte y seguro.

a) Contrato de transporte. El vendedor deberá contratar en las condiciones usuales, a sus propias expensas, el transporte de las mercancías al puerto de destino convenido, por la ruta usual, en un buque de navegación marítima (o un buque de navegación interior, según el caso) del tipo normalmente empleado para el transporte de las mercancías descritas en el contrato

b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

B3 Contratos de transporte y seguro.

a) Contrato de transporte. Ninguna obligación.

b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

A4 Entrega.

El vendedor debe entregar las mercancías a bordo del buque en el puerto de embarque en la fecha o dentro del plazo acordado.

B4 Recepción de la entrega.

El comprador debe aceptar la entrega de las mercancías cuando hayan sido entregadas de conformidad con A4 y recibirlas del transportista en el puerto de destino convenido.

A5 Transmisión de riesgos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B5, correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.

B5 Transmisión de riesgos.

El comprador debe correr con todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

El comprador debe, si no da aviso conforme a B7, correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del período fijado para el embarque, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato.

A6 Reparto de gastos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B6, pagar todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sido entregadas de acuerdo con A4; y el flete y todos los demás gastos resultantes de A3 a), incluidos los costes de cargar las mercancías a bordo y cualquier gasto de descarga en el puerto de destino acordado que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y cuando sea

pertinente, los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás cargas pagaderos por la exportación, y por su tránsito por cualquier país si fueran a cargo del vendedor según el contrato de transporte.

B6 Reparto de gastos.

El comprador debe, con sujeción a las previsiones de A3 a), pagar todos los gastos relacionados con las mercancías desde el momento en que hayan sido entregadas de acuerdo con A4; y todos los gastos y cargas relativos a las mercancías mientras están en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales gastos y cargas fueran de cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y los gastos de descarga, incluyendo los costes de las gabarras y del muellaje, salvo que esos costes y cargas fueran a cargo del vendedor según el contrato de transporte; y todos los gastos adicionales contraídos, si no da aviso con arreglo a B7, en relación las mercancías desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del período fijado para el embarque, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato; y cuando sea pertinente, todos los derechos, impuestos y demás cargas, así como los gastos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y, si es necesario, por su tránsito por cualquier país salvo que estén incluidos dentro de los costes del contrato de transporte.

A7 Aviso al comprador.

El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente de que las mercancías han sido entregadas de conformidad con A4, así como

cualquier otro aviso necesario que permita al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que le faculen para recibir las mercancías.

B7 Aviso al vendedor.

El comprador debe, cuando esté autorizado para determinar el momento de embarcar las mercancías y/o el puerto de destino, dar aviso suficiente al vendedor al respecto.

A8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El vendedor debe proporcionar, a sus propias expensas, al comprador sin retraso el documento de transporte usual para el puerto de destino convenido.

Este documento (por ejemplo, un conocimiento de embarque negociable, una carta de porte marítimo no negociable o un documento de navegación interior) debe cubrir las mercancías del contrato, estar fechado dentro del período acordado para el embarque, legitimar al comprador para reclamar las mercancías al transportista en el puerto de destino y, salvo que se haya acordado otra cosa, facultar al comprador para vender las mercancías en tránsito, transfiriendo el documento a un comprador sucesivo (el conocimiento de embarque negociable) o avisando al transportista.

Cuando se emita ese documento de transporte en varios ejemplares, debe ofrecerse al comprador el juego completo de originales.

Si el vendedor y el comprador han acordado comunicarse electrónicamente, el documento a que se refieren los párrafos anteriores

puede ser sustituido por un mensaje de intercambio electrónico de datos (EDI) equivalente.

B8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El comprador debe aceptar el documento de transporte de acuerdo con A8 si es conforme al contrato.

A9 Comprobación - embalaje - marcado.

El vendedor debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación (como comprobar la calidad, medida, peso, recuento) necesarias al objeto de entregar las mercancías de conformidad con A4.

El vendedor debe proporcionar, a sus propias expensas, el embalaje (a menos que sea usual en el tráfico específico embarcar las mercancías descritas en el contrato sin embalar) requerido para el transporte de las mercancías ordenado por él. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.

B9 Inspección de las mercancías.

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

A10 Otras obligaciones.

El vendedor debe prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente (diverso de aquellos mencionados en A8)

emitido o transmitido en el país de embarque y/o de origen que el comprador pueda requerir para la importación de las mercancías y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición suya, la información necesaria para obtener un seguro.

B10 Otras obligaciones.

El comprador debe pagar todos los gastos y cargas contraídos en la obtención de los documentos o mensajes electrónicos equivalentes mencionados en A10 y reembolsar aquéllos en que haya incurrido el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

2.4.4 CIF (Cost, insurance and freight – Coste seguro y flete)

(... puerto de destino convenido)

"Coste, Seguro y Flete" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, PERO el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término CIP.

Es aconsejable utilizar este término para mercadería transportada de modo marítimo, cuando el vendedor quiera venderla cuando esta está navegando y en barco completo.

A las compañías navieras les interesa pedir créditos documentarios con este grupo C, ya que se consignan la mercadería con los conocimientos de embarque y así obtienen garantías extras.

Al igual que en CFR el transporte principal es a cargo del vendedor, pero el riesgo en este tramo lo corre el comprador, que lo asume desde el momento que parte el buque desde el país de origen y es ahí donde se produce la entrega de la mercadería por parte del vendedor. Este, deberá poner como beneficiario del seguro al comprador, por si la mercadería sufre algún percance y avisar al comprador el día de llegada de la mercadería a destino.

Los riesgos más importantes que se pueden correr en este término radican en el seguro, en no duplicar los mismos y elegir una buena compañía de prestigio, para que en caso de algún inconveniente esta abone el 110% del valor de la mercadería, como es habitual en transporte marítimo. Por ultimo tener en cuenta donde se transmite el riesgo, como se explico, el riesgo se trasmite en origen a pesar de ser el vendedor quien se hace cargo del transporte.

A OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

B OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Al Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato.

El vendedor debe suministrar las mercancías y la factura comercial, o su mensaje electrónico equivalente, de acuerdo con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

B1 Pago del precio.

El comprador debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

A2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El vendedor debe obtener a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.

B2 Licencias, autorizaciones y formalidades.

El comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.

A3 Contratos de transporte y seguro.

a) Contrato de transporte. El vendedor deberá contratar en las condiciones usuales, a sus propias expensas, el transporte de las mercancías al puerto de destino convenido, por la ruta usual, en un buque de navegación marítima (o un buque de navegación interior, según el caso) del tipo normalmente usado para el transporte de las mercancías descritas en el contrato.

b) Contrato de seguro. El vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga según lo acordado en el contrato, que faculte al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre las mercancías, para reclamar directamente al asegurador y proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura del seguro.

El seguro será contratado con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y, a falta de acuerdo expreso en contrario, será conforme a la cobertura mínima de las "Cláusulas del Instituto para la Carga" (Institute Cargo Clauses) del Instituto de Aseguradores de Londres (Institute of London Underwriters) o a cualquier conjunto de cláusulas similar. La duración de la cobertura del seguro estará de acuerdo con B5 y B4.

A petición del comprador, el vendedor proporcionará, a expensas del comprador, un seguro contra los riesgos de guerras, huelgas, motines y perturbaciones civiles si fuere asequible. El seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más un diez por ciento (esto es 110%) y se concertará en la moneda del contrato.

B3 Contratos de transporte y seguro.

- a) Contrato de transporte. Ninguna obligación.
- b) Contrato de seguro. Ninguna obligación.

A4 Entrega.

El vendedor debe entregar las mercancías a bordo del buque en el puerto de embarque en la fecha o dentro del plazo acordado.

B4 Recepción de la entrega.

El comprador debe aceptar la entrega de las mercancías cuando hayan sido entregadas de conformidad con A4 y recibirlas del transportista en el puerto de destino convenido.

A5 Transmisión de riesgos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B5, correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.

B5 Transmisión de riesgos.

El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.

El comprador debe, si no ha dado aviso según B7, correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del período fijado para el embarque, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato.

A6 Reparto de gastos.

El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B6, pagar todos los gastos relacionados con las mercancías, hasta el momento en que hayan sido entregadas de conformidad con A4; y el flete y todos los demás gastos resultantes de A3 a), incluidos los costes de cargar las mercancías a bordo; y los costes de seguro resultantes de A3 b); y

cualquier gasto de descarga en el puerto de destino acordado que sea de cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y cuando sea pertinente, los gastos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás cargas pagaderos por la exportación, y por su tránsito por cualquier país si fueran a cargo del vendedor según el contrato de transporte.

B6 Reparto de gastos.

El comprador debe, con sujeción a las previsiones de A3 a), pagar todos los gastos relacionados con las mercancías desde el momento en que hayan sido entregadas de acuerdo con A4; y todos los costes y cargas relativos a las mercancías mientras están en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costes y cargas fueran de cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y los gastos de descarga, incluyendo los gastos de las gabarras y del muellaje, salvo que esos costes y cargas fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y todos los gastos contraídos, si no se ha dado aviso conforme a B7, en relación a las mercancías desde la fecha acordada acordada o la fecha de espiración del período fijado para el embarque, siempre que, no obstante, las mercancías hayan sido debidamente determinadas según el contrato, es decir, claramente puestas aparte o identificadas de otro modo como las mercancías objeto del contrato; y cuando sea pertinente, todos los derechos, impuestos y demás cargas así como los gastos para realizar los trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y, cuando sea necesario, por su tránsito por cualquier país, salvo que estén incluidos dentro de los costes del contrato de transporte.

A7 Aviso al comprador.

El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente de que las mercancías han sido entregadas de conformidad con A4, así como cualquier otro aviso necesario que permita al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que le faculten para legitimarle a recibir las mercancías.

B7 Aviso al vendedor.

El comprador debe, cuando esté autorizado para determinar el momento de embarcar las mercancías y/o el puerto de destino, dar aviso suficiente al vendedor al respecto.

A8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El vendedor debe proporcionar, a sus propias expensas, al comprador sin retraso el documento de transporte usual para el puerto de destino convenido.

Este documento (por ejemplo, un conocimiento de embarque negociable, una carta de porte marítimo no negociable o un documento de navegación interior) debe cubrir las mercancías del contrato, estar fechado dentro del período acordado para el embarque, facultar al comprador para reclamar las mercancías al transportista en el puerto de destino y, salvo que se haya acordado otra cosa, autorizar al comprador para vender las mercancías en tránsito transfiriendo el documento a un comprador sucesivo (el conocimiento de embarque negociable) o avisando al transportista.

Cuando ese documento de transporte se emita en varios ejemplares, el juego completo de originales debe presentarse al comprador.

Si el vendedor y el comprador han acordado comunicarse electrónicamente, el documento a que se refieren los párrafos anteriores puede ser sustituido por un mensaje de intercambio electrónico de datos (EDI) equivalente.

B8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

El comprador debe aceptar el documento de transporte de acuerdo con A8 si es conforme al contrato.

A9 Comprobación - embalaje - marcado.

El vendedor debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación (como comprobar la calidad, medida, peso, recuento) necesarias al objeto de entregar las mercancías según A4.

El vendedor debe proporcionar a sus propias expensas el embalaje (a menos que sea usual en el tráfico específico embarcar las mercancías descritas en el contrato sin embalar) requerido para el transporte de las mercancías, ordenado por él. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.

B9 Inspección de las mercancías.

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

A10 Otras obligaciones.

El vendedor debe prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente (diverso de aquellos mencionados en A8) emitido o transmitido en el país de embarque y/o de origen que el comprador pueda requerir para la importación de las mercancías y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición suya, la información necesaria para obtener cualquier seguro adicional.

B.10 Otras obligaciones.

El comprador debe pagar todos los gastos y cargas contraídos para obtener los documentos o mensajes electrónicos equivalentes mencionados en A10 y reembolsar aquéllos en que haya incurrido el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

El comprador debe proporcionar al vendedor, a petición suya, la información necesaria para obtener el seguro.

3 CAPITULO III

3.1 CLÁUSULA INCOTERMS 2000 INCOTERMS 2010

CLAUSULAS	INCOTERMS 2000	INCOTERMS 2010
A1 B1	Suministro de la mercancía de conformidad con el contrato Pago de precio	Obligaciones generales del vendedor Obligaciones generales del comprador
A2 B2	Licencias y autorizaciones Licencias y autorizaciones	Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades
A3 B3	Contratos de transporte y seguro Contratos de transporte y seguro	Contratos de transporte y seguro Contratos de transporte y seguro
A4 B4	Entrega Recepción de la entrega	Entrega Recepción
A5 B5	Transmisión de riesgos Transmisión de riesgos	Transmisión de riesgos Transmisión de riesgos
A6 B6	Reparto de gastos Reparto de gastos	Reparto de gastos Reparto de gastos
A7 B7	Aviso al comprador Aviso al vendedor	Notificaciones al comprador Notificaciones al vendedor
A8 B8	Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente	Documento de entrega Prueba de la entrega
A9 B9	Comprobación - embalaje – marcado Inspección de la mercancía	Comprobación - embalaje – marcado Inspección de la mercancía
A10 B10	Otras obligaciones Otras obligaciones	Ayuda con la información y costos relacionados Ayuda con la información y costos relacionados

3.2 OBLIGACIONES GENERALES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR CLÁUSULAS A1/B1 SUMINISTRO DE LA MERCANCÍA Y PAGO DEL PRECIO

La primera cláusula de los INCOTERMS se refiere a una condición esencial del contrato de compraventa.

Suministro de la mercancía y pago del precio

- A1. Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato.
- B1. Pago del precio.

A1 y B1 son idénticas en los 11 INCOTERMS

- Los INCOTERMS 2010 no contienen cambios esenciales en estos apartes:

Suministro de la mercancía y pago del precio:

- A1. Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato. El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.
- B1. Pago del precio. El comprador debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Comunicaciones electrónicas

- Los INCOTERMS 2010 otorgan ahora a los medios electrónicos de comunicación el mismo efecto que la comunicación en papel, siempre y cuando las partes así lo acuerden o cuando sea la costumbre.

A1. (...) “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”

- Esta fórmula facilita la evolución de los nuevos procedimientos electrónicos durante la vigencia de los INCOTERMS 2010.

3.3 LICENCIAS, AUTORIZACIONES, ACREDITACIONES DE SEGURIDAD Y OTRAS FORMALIDADES (CLÁUSULAS A2/B2)

Responsabilidad de los Trámites aduaneros

- Regla general:
 - Al igual que en los INCOTERMS 2000, en los nuevos INCOTERMS lo usual es que el vendedor y el comprador asumen íntegramente los costos y la gestión de los trámites aduaneros:
- Trámites de Exportación > Vendedor
- Trámites de Importación > Comprador
- Excepciones:
 - Se mantienen las excepciones a esta regla que ya estaban establecidas en los INCOTERMS 2000
- EXW: Trámites de Exportación: > Comprador
- En DDP: Trámites de Importación: > Vendedor

3.4 TRAMITES ADUANEROS

	TRAMITES EN PAIS EXPORTADOR	TRAMITES EN PAIS IMPORTADOR
EXW	Comprador	Comprador
FCA	Vendedor	Comprador
FAS	Vendedor	Comprador
FOB	Vendedor	Comprador
CFR	Vendedor	Comprador
CIF	Vendedor	Comprador
CPT	Vendedor	Comprador
CIP	Vendedor	Comprador
DAT	Vendedor	Comprador
DAP	Vendedor	Comprador
DDP	Vendedor	Vendedor

PRECISIÓN DEL CONCEPTO “TRÁMITES ADUANEROS”

- En la Introducción general se define el concepto:
- Trámites aduaneros: Son los requisitos que hay que satisfacer para cumplir con cualquier regulación aduanera aplicable y pueden incluir obligaciones documentarias, de seguridad, de información o de inspección física.

3.5 CONTRATO DE TRANSPORTE

CLÁUSULAS A3/B3

GASTOS DE TRANSPORTE

- Bajo los INCOTERMS CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP y DDP, el vendedor debe hacer los arreglos para el transporte de las mercancías al destino convenido.

- El flete es pagado por el vendedor al transportador, y los costos de flete los incluye el vendedor en el precio de venta total.

Por lo anterior, el comprador y el vendedor deben acordar expresamente en relación al transporte:

- la necesidad de utilizar una compañía de buques o un transportista determinado.
- el tipo o medio de transporte que se requiere
- Las condiciones en las que debe realizarse el transporte.

Por ejemplo:

- excluir el embarque de mercancía en cubierta para cierto tipo de mercancías

- Estipular la refrigeración de los bienes a una determinada temperatura

3.6 CONTRATO DE SEGURO

CLÁUSULAS A3/B3

IMPORTANCIA DEL SEGURO DE TRANSPORTE

- El seguro de transporte juega un papel crucial para garantizar la cobertura de aquellos riesgos difíciles de evitar, o que son inevitables
- Ante la imposibilidad de eliminar o prevenir totalmente el riesgo, el seguro es la mejor forma de cubrirnos del costo del siniestro o de la pérdida que acarrea

3.6.1 EL SEGURO EN LOS INCOTERMS

- CIF y CIP son los únicos INCOTERMS en los que se fija al vendedor la obligación de otorgar cobertura de seguro.
- En los once INCOTERMS restantes no se fijan obligación con respecto al seguro. La formalización del seguro de transporte es opcional. El comprador asume el riesgo de la mercancía en el transporte y es libre de asegurarla o no.
- La intención es permitir que comprador y vendedor decidan sobre el seguro y su cobertura.
- Pero en todos estos casos, aunque el seguro no es obligatorio, sí es recomendable contratar seguro, para que el comprador o el vendedor se cubran ante pérdida o deterioro de la mercancía durante el tránsito

- La cobertura y extensión del seguro es un asunto que debe quedar específicamente definido en los contratos de venta, independientemente de cual sea el INCOTERM elegido. El seguro requerido debe indicarse de manera precisa.

3.6.2 CAMBIOS EN LAS CLÁUSULAS DE SEGURO

- Los INCOTERMS 2010 tienen en cuenta los cambios en las Cláusulas de Cobertura del Instituto de Aseguradores.

- En los INCOTERMS se ha cambiado la redacción de los artículos A3/B3 en cuanto al seguro con el fin de aclarar las obligaciones de las partes al respecto:

EL SEGURO EN CIF Y CIP

- El vendedor debe obtener un seguro de la carga que cubra al menos con la cobertura mínima dispuesta por las cláusulas C) de las Cláusulas de Carga del Instituto de Aseguradores de Londres u otras cláusulas similares

- El seguro deberá contratarse con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación

- El seguro debe dar derecho al comprador a reclamar directamente al asegurador

- A petición y expensas del comprador, el vendedor deberá proporcionar, a expensas del comprador, toda cobertura adicional, si puede proporcionarse, tales como:

- la cobertura proporcionada por las Cláusulas A) y B) del Instituto de Aseguradores de Londres o similares
- Cobertura que cumpla con las Cláusulas de Guerra y/o las Cláusulas de Huelga del Instituto de Aseguradores de Londres o similares.
- El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de éste, la información que el comprador necesite para proporcionar cualquier seguro adicional.

3.6.3 CONDICIONES DEL SEGURO

- El seguro deberá cubrir, como mínimo, el precio acordado en el contrato más un 10%, es decir, un 110%.
- El seguro deberá concertarse en la moneda del contrato
- El seguro deberá cubrir la mercancía desde el punto de entrega hasta, al menos, el lugar de destino designado.

3.7 ENTREGA Y RECEPCIÓN

CLÁUSULAS A4/B4

ENTREGA

- El tema de la Entrega, de importancia crítica en el contrato de compraventa y en la delimitación de las responsabilidades, costos y riesgos, es desarrollado con mucho mayor detalle en los INCOTERMS 2010.

LUGAR DESIGNADO EN EL INCOTERM

- De acuerdo con el INCOTERM empleado,

El lugar designado actúa como

– Lugar de Entrega, o Lugar de Destino

Especifique el lugar de entrega o de destino de la mercancía “tan precisamente como sea posible”

- Se recomienda especificar “tan claramente como sea posible” las indicaciones sobre el lugar de entrega o el destino, indicando un punto preciso en dicho lugar o destino para evitar dudas o confusiones.

No definir con claridad el lugar de entrega o el lugar de destino puede llegar a provocar un conflicto entre vendedor y comprador.

- “La regla INCOTERMS escogida solo puede funcionar si las partes designan un lugar o un puerto, y lo hará mejor si especifican dicho lugar tan precisamente como sea posible”

Ejemplo: Indicación del lugar designado en el FCA

- “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 las mercancías 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"

LUGAR DE ENTREGA Y LUGAR DE DESTINO

- En EXW, FCA, FAS, FOB, DAT, DAP, DDP, el lugar designado en el INCOTERM es el lugar de entrega y donde el riesgo se transmite a la empresa vendedora a la empresa compradora.

- En CPT, CIP, CFR, CIF, el lugar designado es distinto del lugar de entrega. El lugar designado es el lugar de destino hasta el cual el transporte está pagado.

NUEVO PUNTO DE ENTREGA EN FOB, CFR Y CIF

- Bajo los INCOTERMS 2010 FOB, CFR, CIF, la borda del buque como punto de entrega se cambia a favor de la entrega de la mercancía cuando esté "a bordo" del buque en el puerto de salida.

- Se transmite al importador la responsabilidad y los riesgos desde cuando la mercancía está a bordo del buque.

- Esto refleja más fielmente la realidad comercial moderna y evita la imagen del riesgo oscilando de un lado a otro sobre una línea perpendicular imaginaria.

- En FOB, CFR, CIF, el exportador pasa a responsabilizarse de la estiba en puerto de salida.

CADENA DE VENTAS

- En las ventas de productos básicos, a diferencia de las ventas de productos manufacturados, es frecuente que la carga se venda varias veces en la ruta, “en cadena”.
- Cuando esto sucede, el vendedor que se halla en medio de la cadena no "embarca" la mercancía debido a que ya ha sido embarcada por el primer vendedor de la cadena.
- El vendedor en el centro de la cadena cumple por lo tanto con sus obligaciones para con su comprador no por el embarque de la mercancía, sino “proporcionando” la mercancía que haya sido enviada.
- Para mayor claridad, los INCOTERMS 2010 incluyen la obligación de "proporcionar la mercancía embarcada” como una alternativa a la obligación de embarcar las mercancías.

3.8 TRANSMISIÓN DE RIESGOS

CLÁUSULAS A5/B5

Entrega y Transferencia de Riesgos:

- Los riesgos de pérdida o daño se transfieren del vendedor al comprador a partir del punto o momento en el que la produce la entrega de la mercancía, según queda definido en el respectivo INCOTERM.

Transferencia de riesgos y gastos en los INCOTERMS:

- INCOTERMS EXW, FAS, FOB, FCA, DAP, DAT, DDU:

Punto para transferencia de GASTOS = Punto para transferencia de RIESGOS

- GRUPO C:

- Punto para transferencia de GASTOS $\neq$ Punto para transferencia de RIESGOS:

- Transferencia de GASTOS: En el país de destino
- Transferencia de RIESGOS: En el país de embarque

3.9 REPARTO DE COSTOS

CLÁUSULAS A6/B6

CLÁUSULAS DE REPARTO DE GASTOS:

GASTOS DE MANIPULACIÓN EN LA TERMINAL

- Los gastos de transporte incluirán algunas veces los costes de manipulación y traslado de las mercancías dentro de la terminal de contenedores o instalaciones portuarias. Pero el transportista o el operador de la terminal puede que carguen dichos costos sobre el comprador que recibe las mercancías.

- Los INCOTERMS 2010 tratan de evitar que se cobren dos veces los gastos de manipulación en la terminal asignando de forma clara esos costos en los artículos A6/B6 de las normas pertinentes de los INCOTERMS.

- Ejemplo DAP- cláusula A6: “El vendedor debe pagar: (...) b) Cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fuera por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; (...)”

3.10 NOTIFICACIONES AL COMPRADOR Y AL VENDEDOR

CLÁUSULAS A7/B7

NOTIFICACIONES QUE SE DEBEN SUMINISTRAR VENDEDOR Y COMPRADOR

- Vendedor y comprador tienen la obligación de suministrar a su contraparte informaciones sobre:
 - la fecha de entrega de la mercancía
 - el nombre del buque en el que se embarcarán
 - el punto de carga, etc.

- Comprador y vendedor deben acordar previamente:
 - Qué información deben suministrarse; por ejemplo, fecha del embarque, nombre del buque, fecha estimada de llegada, etc.
 - la forma y el momento en que el vendedor le notificará al comprador sobre el despacho

- RIESGOS: Si el vendedor no cumple con su obligación de notificación con la exactitud u oportunidad requeridas se expone al riesgo de que el comprador declare el incumplimiento del contrato.

NOTIFICACIONES DEL VENDEDOR AL COMPRADOR

- El contrato de venta debe contener términos detallados sobre el contenido, la forma y el momento en el que la notificación de despacho

debe ser enviada al comprador, puesto que estas materias no son cubiertas por la Cláusula A7 de los INCOTERMS C y D.

- El cumplir esta obligación le evita al comprador los inconvenientes o problemas de no conocer oportunamente, por ejemplo, el nombre del buque en el que fueron despachadas las mercancías.

3.11 DOCUMENTO DE ENTREGA Y PRUEBA DE LA ENTREGA

CLÁUSULAS A8/B8

DOCUMENTO DE ENTREGA

- Es el documento utilizado para probar que la entrega se ha producido.
- En muchos INCOTERMS 2010 el documento de entrega es un documento de transporte o su documento electrónico correspondiente
- Sin embargo, con EXW, FCA, FAS y FOB, el documento de entrega puede tener también otras funciones, por ejemplo, como parte del mecanismo de pago Comprobación, embalaje, marcado; inspección de la mercancía

Cláusulas A9/B9

***Comprobación**

- No hay cambio. En los 11 INCOTERMS las responsabilidades con respecto a verificación e inspección se distribuyen así:

- Vendedor: cubre los gastos de verificación de la mercancía requeridas para cumplir con la obligación de entregar en las condiciones pactadas

- Comprador: cubre los gastos de inspección previa al Embarque Embalaje

- En todos los 11 INCOTERMS el vendedor está obligado a embalar la mercancía de forma que soporte el transporte y las manipulaciones a las que se verá sometida hasta su destino final.

- En los INCOTERMS 2011 se hacen precisiones en la redacción de esta obligación. Ejemplo:

- CPT. A9. (...) 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 compraventa

Marcado

- No hay cambios. Al igual que en los INCOTERMS 2000, se mantiene en los INCOTERMS 2010 la obligación del vendedor de marcar adecuadamente los embalajes.

- Cláusula A9. "... El embalaje ha de ser marcado adecuadamente"

Ayuda con la información y costos relacionados

Cláusulas A10/B10

Acreditaciones relacionados con la seguridad

- Cláusulas A2/B2 y A10/B10
- Los INCOTERMS 2010 han impuesto obligaciones al comprador y el vendedor en lo relativo a obtener (artículos A2/B2) o prestar asistencia en la obtención de las acreditaciones relacionadas con la seguridad, tales como la información sobre la cadena de custodia en los A10/B10 de varios INCOTERMS.

- Ejemplo DAT- Cláusula A10:

“El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y a 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.”

3.12 INCOTERMS 2010 Y MEDIOS DE PAGOS

En el comercio internacional se agudiza la necesidad de elegir adecuadamente el medio de pago para asegurar, en lo posible, el cobro o reembolso de las ventas, por el vendedor; y la cantidad y calidad de

mercancía por el comprador. Siendo la confianza, un elemento esencial en la elección de la forma de pago (estamos en aquellos supuestos donde el pago de la mercancía está vinculado a la entrega de la misma o el pago se produce después de entregar la mercancía).

Ello supone que para los INCOTERMS 2010 "largos", grupo C y D, es aconsejable que el medio de pago sea más seguro (en aquellas operaciones donde la entrega de la mercancía se realiza simultáneamente al pago) dado que el vendedor asume un mayor riesgo y coste en la operación, al exponer más. Ello no ha de suponer que en los INCOTERMS 2010 "cortos" E y F, el vendedor no ha de ser riguroso en la seguridad del cobro. Una vez las partes, vendedor y comprador, acuerdan el medio de pago, los documentos generados en la operación son elementales. En las llamadas extracomunitarias ya que el comprador para disponer de la mercancía deberá realizar los trámites aduaneros de importación y para ello necesitará los documentos "comerciales", aquellos que se generan en el país de Origen. Uno de los objetivos de las reglas Incoterms 2010 es "armonizar" los diferentes ámbitos del comercio exterior con los Incoterms. Para ello, ha modificado el significado de la expresión "Documento de entrega". Esta expresión se utiliza ahora para probar que la entrega se ha producido. Para muchas de la reglas INCOTERMS 2010, el documento de entrega es un documento de transporte o su documento electrónico correspondiente. Sin embargo con EXW, FCA, FAS y FOB, el documento de entrega puede ser simplemente un recibo, por lo que puede tener también otras funciones, por ejemplo, como parte del mecanismo de pago. Además del recibo, existen otros documentos como pueden ser:

El Certificado de recepción emitido por el transportista, si este es emitido por un Transitario asociado a FIATA, el documento es un FCR,

Forwarding Agent Certificate Receipt. El FCR no puede ser nunca objeto de negociación, ni por parte del cargador ni por parte del destinatario.

El FWR (Forwarding Agent Warrant Receipt). Acredita la entrega al transitorio de las mercancías por parte del cargador, con la finalidad de que éstas (las mercancías) permanezcan depositadas en los almacenes del transitorio. El cargador (depositante) entrega sus mercancías al transitorio (depositario) y el transitorio, paralelamente, hace llegar al cargador un recibo conforme las recibe para custodiarlas. El FWR, emitido a la orden, puede ser objeto de negociación por parte de su poseedor.

INCOTERMS	FORMA DE PAGO	DOCUMENTO
EXW FCA FAS FOB	Transferencia	El pago no se vincula a ningún documento comercial, éstos han sido remitidos al comprador por un circuito diferente al bancario (courrier o valija del medio de transporte (en las entregas intracomunitarias al no existir el control aduanero de las mercancías, los documentos comerciales pierden su fuerza).
	Remesa Simple	El pago se vincula a la aceptación de un documento financiero, ejemplo: letra de cambio. Los documentos comerciales han sido remitidos al comprador por un circuito diferente al bancario (courrier o valija del medio de transporte (en las entregas intracomunitarias al no existir el control aduanero de las mercancías, los documentos comerciales pierden su fuerza).
	Remesa Documentaria	El pago se vincula a la entrega de documentos comerciales, y/o a la aceptación de documentos financieros. En INCOTERMS 2010 cortos, como lo son los de los grupos E y F, el comprador designa y contrata el transporte, tomando posesión de la mercancía (momento de entrega) en el país del vendedor. Por ello, el documento que genera el cobro o el derecho a cobro no debe ser el documento de transporte, sino el documento de entrega (recibo, FCR, FCWR...), conjuntamente con el resto de documentos comerciales (documento de origen, factura comercial, lista de contenido,...).
	Crédito Documentario	En los Incoterms 2010 del grupo de las E y F, es un error ligar al CD la entrega del documento principal de transporte (éste lo contrata y paga el comprador) Debiendo ser el documento que genera el cobro o el derecho a cobro el documento de entrega (recibo, FCR, FCWR...), conjuntamente con el resto de documentos comerciales (documento de origen, factura comercial, lista de contenido,...).
CPT CIP	Transferencia	El pago no se vincula a ningún documento comercial, éstos han sido remitidos al comprador por un circuito diferente al bancario (courrier o valija del medio de transporte (en las entregas intracomunitarias al no existir el control aduanero de las mercancías, los documentos comerciales pierden su fuerza).
	Remesa Simple	El pago se vincula a la aceptación de un documento financiero, ejemplo: letra de cambio. Los documentos

		comerciales han sido remitidos al comprador por un circuito diferente al bancario (courrier o valija del medio de transporte (en las entregas intracomunitarias al no existir el control aduanero de las mercancías, los documentos comerciales pierden su fuerza).
CFR	Remesa Documentaria	El pago se vincula a la entrega de documentos comerciales, y/o a la aceptación de documentos financieros. En INCOTERMS 2010 del grupo C, la posesión de la mercancía, por parte del comprador, se produce en el país de origen (característica diferenciadora de los Incoterms que comienza con la letra C) ya que es en origen donde se produce el momento de entrega. Pero es el vendedor quien contrata y paga el transporte principal, generándose el documento de transporte (todos los documentos de transporte tienen una característica común, demuestran la recepción de la mercancía por el transportista) Por ello, el documento que genera el cobro o el derecho a cobro es el documento de transporte (AWB, CMR, FBL, CIM y BL), conjuntamente con el resto de documentos comerciales (documento de origen, factura comercial, lista de contenido,...).
CIF	Crédito Documentario	En los términos del grupo C, igual que en la remesa documentaria, en los CD el documento que debe vincular al cobro o derecho de cobro, ha de ser el documento principal de transporte (B/L, AWB, FBL, CMR o CIM), ya que es el vendedor (beneficiario del CD) quien contrata y paga el coste del transporte principal.
DAT y DAP	Transferencia	El pago no se vincula a ningún documento comercial, éstos han sido remitidos al comprador por un circuito diferente al bancario (courrier o valija del medio de transporte (en las entregas intracomunitarias al no existir el control aduanero de las mercancías, los documentos comerciales pierden su fuerza).
	Remesa Simple	El pago se vincula a la aceptación de un documento financiero, ejemplo: letra de cambio. Los documentos comerciales han sido remitidos al comprador por un circuito diferente al bancario (courrier o valija del medio de transporte (en las entregas intracomunitarias al no existir el control aduanero de las mercancías, los documentos comerciales pierden su fuerza).
	Remesa Documentaria	El pago se vincula a la entrega de documentos comerciales, y/o a la aceptación de documentos financieros. En INCOTERMS del grupo D, la posesión de la mercancía, por parte del comprador, se produce en el país de destino ya que es en donde se produce el momento de entrega. Por ello, el documento que debe generar el cobro o el derecho a cobro es el documento de entrega) FCR, Forwarding Agent Certificate Receipt o FWR (Forwarding Agent Warrant Receipt) emitido por el forwarder en destino conjuntamente con el resto de documentos comerciales (documento de origen, factura comercial, lista de contenido,...).
	Crédito Documentario	Las entidades financieras son reacias a aperturar un CD cuando el término de venta es DAT o DAP ya que el vendedor asume el riesgo de entrega hasta el país de destino. Si se gestiona el cobro de un CD, en algunos de los dos Incoterms anteriores, el documento que genera el cobro o derecho de cobro (conjuntamente con el resto de documentos comerciales) ha de ser un FCR, Forwarding Agent Certificate Receipt o FWR (Forwarding Agent Warrant Receipt) emitido por el Forwarder de destino.
DDP	Para cualquier forma de pago	En este INCOTERM 2010 el vendedor se compromete a entregar la mercancía en el país de destino, desaduanada, por lo que la entrega de la misma no se puede vincular a ningún documento comercial ya que estos son necesario para la formalidades aduaneras de importación, que van a cargo del vendedor.

4 CAPITULO IV

4.1 CONCLUSION

De este análisis surge que los INCOTERMS 2010 tienen como objetivo adecuar los términos de los INCOTERMS 2000 a las necesidades del mercado actual.

La economía global ha dado a los negocios un acceso más amplio, jamás conocido, a los mercados de todo el mundo. Las mercancías se venden en más países y en mayores cantidades y variedad. Pero a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas internacionales, también se incrementan las posibilidades de malentendidos y litigios costosos, cuando los contratos de compraventa no se redactan adecuadamente.

Gracias a la creación de los INCOTERMS y sus posteriores reformas y adecuaciones, se mejoraron y reforzaron las prácticas comerciales internacionales para que a los comerciantes les facilitara la solución de los problemas relacionados con los contratos, mercancías y operaciones, es decir todo lo relacionado a la compraventa de mercadería, siendo un gran respaldo para las negociaciones de un país a otro. Así podrían resolverse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países, o por lo menos, reducirse en gran medida.

Desde la creación de los INCOTERMS por la CCI en 1936, estos modelos contractuales aceptados mundialmente se han actualizado regularmente para adecuarse al desarrollo del comercio internacional. Los

INCOTERMS 2010 toman en consideración la reciente difusión de zonas libres de aduanas, el incremento del uso de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales y los cambios en la práctica del transporte.

Los INCOTERMS 2010 ofrecen una presentación más simple y clara de las 11 definiciones, todas ellas revisadas.

La amplia experiencia de la Comisión de la CCI sobre la Práctica del Comercio Internacional, cuyos miembros provienen de todas las partes del mundo y de todos los sectores comerciales, asegura que los INCOTERMS 2010 responden a las necesidades económicas de cualquier lugar.

Se desaconseja expresamente el INCOTERM EXW para ventas internacionales pues no incluye la carga del envío en los vehículos que en la práctica suele efectuarse por la empresa vendedora. Un FCA incluye la carga del vehículo, lo cual sería más adecuado. Otra razón es que se pueden presentar problemas para obtener el DUA de exportación, si la operación lo requiere, pues el despacho de exportación lo hace el comprador.

Se potencia el uso de FCA, CPT o CIP para contenedores frente a los habituales FOB, CFR o CIF. Las razones para el uso de estos términos con contenedores son tanto de minimización del riesgo para el vendedor (entrega y transmite el riesgo cuando entrega al primer transportista de la cadena) como de coste (se adecuan mejor a las prácticas comerciales en puerto y se evitan duplicidades de pago por el mismo concepto).

Desaparecen los INCOTERMS DAF, DES y DDU, apareciendo un nuevo INCOTERM DAP (Delivery at place) más adecuado para aplicar a

ventas en las que se quiere entregar contratando el transporte principal y entregando en un lugar determinado.

Se ajustan algunas obligaciones de vendedor y comprador en cada INCOTERMS con el objetivo de adecuarlas mejor a las prácticas comerciales a nivel internacional.

Los INCOTERMS son normas de comercio internacional que reflejan la práctica habitual y vigente en el transporte internacional de las mercaderías. Se utilizan para delimitar las responsabilidades (transmisión de riesgos y distribución de gastos) de las transacciones comerciales internacionales entre comprador y vendedor.

Son definidos por la CCI (Cámara de Comercio Internacional) y sufren actualizaciones periódicas (cada 10 años) en función de los cambios que se producen en el comercio internacional. En la actualidad están vigentes, desde el 1 de enero, los INCOTERMS 2011.

Su uso no es jurídicamente obligatorio, es decir, ha de ser aceptado, voluntariamente, por las partes; pero el tratado de la Convención sobre contratos para la venta internacional de mercancías de las Naciones Unidas (CISG), que sí es de uso jurídico obligatorio para los 71 países que lo han ratificado, reconoce que la mayoría de las transacciones comerciales internacionales se realizan bajo los parámetros de los INCOTERMS; y recomienda que si se añaden cláusulas propias en los contratos de compraventa internacional se redacten con mucho cuidado, porque los INCOTERMS reflejan la experiencia y armonía de infinitas transacciones internacionales.

La principal ventaja de los INCOTERMS es la simplificación de las condiciones que tienen que cumplir las partes contratantes. Esta simplificación, recogida en 13 normas fácilmente identificables por sus siglas, permite conocer en todo momento, al comprador y vendedor, hasta dónde llega o dónde comienza su responsabilidad sobre el producto comprado o vendido.

Los INCOTERMS regulan la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros; pero no regulan la forma de pago por parte del comprador. La entrega de mercancías es obligación del vendedor, pero puede ser directa al comprador (E y D) o indirecta a través de un intermediario (transportista o transitario) del comprador (F y C).

La transmisión de los riesgos derivados de la entrega de la mercancía (los que puedan ocurrir durante el transporte: roturas, pérdidas, daños...) se produce en el momento y el lugar establecido en el contrato y en el INCOTERM seleccionado. La transmisión de los riesgos implica también la transmisión de los gastos que de ellos se deriven.

El lugar puede ser la fábrica del vendedor, el muelle, la borda del buque... Y el momento está determinado por el plazo de entrega. Cuando las dos circunstancias concurren se da la transmisión de los riesgos.

La transmisión de los riesgos no es lo mismo que la transmisión de la propiedad, (esta última queda regulada por la ley que rige el contrato).

La distribución de gastos es la determinación de qué gastos corren por cuenta del vendedor y cuáles por cuenta del comprador. Normalmente el vendedor paga los gastos que derivan de poner la mercadería en las condiciones de entrega y el comprador paga el resto.

La transmisión de los gastos no tiene por qué coincidir con la transmisión de los riesgos. Los INCOTERMS C implican que la transmisión de los riesgos se da en origen pero el vendedor paga el transporte y el seguro (si es el caso) hasta el destino.

Los trámites de documentos aduaneros son obligación del vendedor excepto en el INCOTERM EXW (Ex Works, En fábrica).

El término por el que se conoce la realización de estos trámites es “con despacho”. Implica que el vendedor es el responsable/encargado de realizarlos en la exportación y, en algunos casos, como por ejemplo en el INCOTERM DDP (Delivered Duty Paid, Entregada derechos pagados), también de realizarlos en la importación en el país de destino.

El presente trabajo tuvo por objetivo analizar el correcto uso de los INCOTERMS 2010 de la ICC (Cámara de Comercio Internacional). Su fin fue el de aclarar las dudas que puedan surgir a la hora de incorporar un INCOTERMS en una operación de compraventa internacional de mercaderías y de dotar de conocimiento a todo empresario o profesional.

Desgraciadamente, muchos empresarios y profesionales tienen solo una idea general de las deferencias entre INCOTERMS como EXW, FOB, CIF. Como consecuencia, no están preparados ante los problemas que

puedan surgir relativos a la transmisión del riesgo, carga y descarga, despacho de aduana y seguro en la compraventa internacional de mercaderías.

Constantemente una de las preguntas que mas se hacen a diario todas aquellas personas que se involucran en una operación de compraventa internacional de mercaderías, es de cual es beneficio de utilizar correctamente los INCOTERMS.

El primer motivo a tener en cuenta es la reducción en costos, es evidente que la planificación en la logística y el conocimiento de todos aquellos procesos que interviene en la cadena de transporte contribuyen en forma esencial a la reducción de los costos en las operaciones de compraventa internacional de mercaderías. Elegir el mejor modo de transporte y el punto de cesión adecuado de los costos para cada operación forma parte de las decisiones para alcanzar procesos logísticos mas eficientes y eficaces.

El control de los costos mediante la correcta utilización y del proceso logístico, asociado a una gran operación de compraventa internacional, permitirá mejor posición en las operaciones comerciales.

Otro motivo es que la correcta utilización de los INCOTERMS puede suponer un incumplimiento de contrato, ya que los INCOTERMS interfieren en el costo del transporte que asume el vendedor, el lugar en que el riesgo de pérdida se trasmite de vendedor a comprador, quien asume las formalidades aduaneras, quien paga los derechos de aduana y la cobertura del seguro.

El conocimiento de los INCOTERMS y el proceso logístico de una operación de comercio internacional también reduce los riesgos que puede sufrir la propia mercancía. Se puede decir que un correcto embalaje, del medio de transporte y del transportista, de la ruta que se ha de seguir y del seguro de la mercaderías, es la mejor previsión para la seguridad de la cadena de transporte.

Con la correcta utilización de los INCOTERMS, se eliminan los riesgos logísticos y económicos de la operación de compraventa internacional y se garantiza la óptima rentabilidad. También se tiene que tomar en cuenta que guardar los criterios del comercio internacional, elegir el correcto INCOTERMS y actuar con los criterios de servicio respecto al cliente final aportará a la operación menor riesgo.

También se debe dejar claro que la razón principal por la cual se deben utilizar los INCOTERMS correctamente es la coherencia profesional.

Tanto los contadores, vendedores, o abogados en definitiva, todo aquel conjunto de profesionales que de todas partes del mundo intervienen en una operación de compraventa de comercio internacional de mercaderías, deberán utilizar correctamente todas las herramientas que el comercio internacional facilita para realizar su labor profesional, y una de esas herramientas son los INCOTERMS.

El entorno del comercio internacional es cambiante y evoluciona constantemente. Esta evolución repercute en los términos que deben

evolucionar conjuntamente y por ello la transformación y revisión se hace necesaria. Máxime si tenemos en cuenta que desde la última revisión, en 2000, han cambiado cosas como:

Zonas de Libre

Por todo ello, considero, en definitiva que los términos debieran ser obligatorios en el universo contractual dado que garantizan el cumplimiento del objeto jurídico y, por ende, el debido proceso.

4.2 BIBLIOGRAFIA

- ICC Publications ICC, INCOTERMS 2000 - ICC official rules for the interpretation of trade terms, ICC Publishing S.A., Paris, 1999.
- ICC, INCOTERMS 2010 – ICC rules for the use of domestic and international trade terms, ICC Services Publications, Paris, 2010.
- Llamazares García-Lomas, Olegario. «Capítulo 4: Los INCOTERMS Uno a uno» (en castellano). Guía Práctica de los INCOTERMS 2010 (1ª edición). Global Marketing Strategies, S.L.. pp. 133-151. ISBN 978-84-92570-82-9.
- Cámara de Comercio Internacional. Comité español. INCOTERMS 2000. Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales. ISBN 84-89924-09-0.
- Anaya Tejero, Julio Juan (2009). «Capítulo 4. Transporte marítimo y aéreo». El transporte de mercancías (Enfoque logístico de la distribución) (1ª edición). Pozuelo de Alarcón (Madrid, España): ESIC Editorial. pp. 56-61. ISBN 978-84-7356-612-4.
- Chabert Fonts, Joan (2007). «Capítulo 3. Contratación internacional» (en español). Manual de Comercio Exterior (1ª edición). Barcelona (España): Ediciones Deusto. pp. 147-155. ISBN 978-84-234-2539-6.
- Palmés Combalia, Remigi. «Capítulo 6. Cómo utilizar los INCOTERMS». Cómo usar bien los INCOTERMS (Segunda edición). Barcelona (España): ICG Marge, SL. pp. 85-163. ISBN 84-86684-37-4.

- Pardo Luna, Virtudes; Josep Antoni Valdés Calabuig y Carlos Vicient Alonso (2001). «Capítulos 5, 6, 7 y 8». Negociación internacional (1ª edición). Aravaca (Madrid, España): McGraw-Hill Interamericana de España, S.A.U. pp. 46-75. ISBN 84-481-3085-5.
- Llamazares García-Lomas, Olegario. «Capítulo 4: Los INCOTERMS Uno a uno» (en castellano). Guía Práctica de los INCOTERMS 2010 (1ª edición). Global Marketing Strategies, S.L.. pp. 133-151. ISBN 978-84-92570-82-9.
- Cámara de Comercio Internacional. Comité español. INCOTERMS 2000. Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales. ISBN 84-89924-09-0.
- <http://www.incoterms-2010.com/incoterms-2010/los-incoterms-2010-y-el-contrato-de-compra-venta>
- <http://www.incoterms-2010.com/incoterms-2010/cambios-introducidos-por-los-incoterms-2010>
- <http://www.incoterms-2010.com/incoterms-2010/cambios-introducidos-por-los-incoterms-2010>
- <http://www.incoterms-2010.com/incoterms-2010/los-incoterms-2010-y-el-contrato-de-compra-venta#comment-379>
- <http://www.incoterms-2010.es/>

- <http://www.incoterms-2010.es/incoterms20102.php>

Abbreviations

CFR Cost and Freight

CIF Cost, Insurance and Freight
CIP Carriage and Insurance Paid to
CISG Convention on Contracts for the International Sale of Goods
CPT Carriage Paid To
DAF Delivered at Frontier
DAP Delivered At Port
DAT Delivered At Terminal
DDP Delivered Duty Paid
DDU Delivered Duty Unpaid
DEQ Delivered Ex Quay
DES Delivered Ex Ship
EDI Electronic Data Interchange
EXW Ex Works
FAS Free Alongside Ship
FCA Free Carrier
FOB Free on board
ICC International Chamber of Commerce
Incoterms International Commercial Terms
UN United Nations
UNCITRAL United Nations Commission on International trade law
VAT Value Added Tax