



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO**

**EXAMEN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**“LOS INCOTERMS, COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL DE  
MERCANCÍAS”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO**

**PRESENTADO POR:**

**SINTYA MILAGROS GUERRA MOZOMBITE**

**IQUITOS, PERÚ**

**2019**



**UNAP**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS  
FACEN

"OFICINA DE ASUNTOS ACADÉMICOS"

Universidad Nacional de la Amazonía Peruana



**ACTA DE EXAMEN ORAL DE SUFICIENCIA PROFESIONAL  
ACTUALIZACIÓN ACADÉMICA**

En la ciudad de Iquitos, a los 25 días del mes de JULIO del 2019, a horas 11:00a se ha constituido en el Auditorio de esta Facultad, el jurado designado mediante Resolución Decanal N° 1121 -2019-FACEN-UNAP, integrado por el LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr. (Presidente), LIC.ADM. WALTER SORIA DEL AGUILA (Miembro) y el LIC.ADM. OMAR ALAIN SALDAÑA ACOSTA (Miembro), para proceder al acto del Examen Oral de Suficiencia Profesional - Actualización Académica de la Bachiller en Negocios Internacionales y Turismo SINTYA MILAGROS GUERRA MOZOMBITE, tendiente a optar el título profesional de LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO.

De acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Grados y Títulos y sustentado en la Ley N°30220, el jurado procedió al Examen Oral sobre la Balota N°05 "LOS INCOTERMS, COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL DE MERCANCIAS".

El acto público fue aperturado por el Presidente del jurado, dándose lectura a la Resolución que fija la realización del Examen Oral.

De inmediato procedió a invitar a la examinada a realizar una breve exposición sobre el tema del examen y posteriormente a los señores del jurado a formular las preguntas que crean convenientes relacionadas al acto. Luego de un amplio debate y a criterio del Presidente del jurado, se dio por concluido el examen oral pasando el jurado a la evaluación y deliberación correspondiente en privado; concluyendo que la examinada ha sido:

APROBADA POR ULTIMACION

El jurado dio a conocer el resultado del examen en ACAO DEBUCA, siendo las 12:30 p se dio por terminado el acto académico.

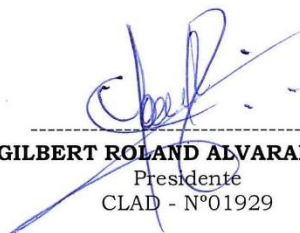
LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr.  
Presidente

LIC.ADM. WALTER SORIA DEL AGUILA  
Miembro

LIC.ADM. OMAR ALAIN SALDAÑA ACOSTA  
Miembro



**MIEMBROS DEL JURADO**



-----  
**LIC.ADM. GILBERT ROLAND ALVARADO ARBILDO, Dr.**  
Presidente  
CLAD - N°01929



-----  
**LIC.ADM. WALTER SORIA DEL AGUILA**  
Miembro  
CLAD - N°02527



-----  
**LIC.ADM. OMAR ALAIN SALDAÑA ACOSTA**  
Miembro  
CLAD - N°04187

# RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

FACEN\_SUF PROF\_GUERRA MOZOMBITE (2da rev).pdf

AUTOR

SINTYA MILAGROS GUERRA MOZOMBITE

RECuento de palabras

**8741 Words**

RECuento de caracteres

**46042 Characters**

RECuento de páginas

**36 Pages**

Tamaño del archivo

**524.9KB**

Fecha de entrega

**May 20, 2024 10:29 AM GMT-5**

Fecha del informe

**May 20, 2024 10:30 AM GMT-5**

## ● 24% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 22% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 12% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

## ● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

Resumen

## ÍNDICE

	Pág.
PORTADA	1
ACTA DE SUSTENTACIÓN	2
MIEMBROS DEL JURADO	3
RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD	4
ÍNDICE	5
RESUMEN	9
INTRODUCCIÓN	10
CAPITULO I: LA CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (CCI)	12
1.1. ¿QUE ES LA (CCI)?	12
1.2. SEDE DE LA (CCI)	12
1.3. OBJETIVOS DE LA (CCI)	12
1.4. ¿QUIENES SON SUS MIEMBROS?	12
1.5. PUBLICACION DE LOS INCOTERMS	13
CAPITULO II: LOS INCOTERMS	14
2.1. BREVE RESEÑA HISTORICA	14
2.2. ¿QUE DEFINEN LOS INCOTERMS?	15
2.3. FINALIDAD	15
2.4. ALCANCE DE LOS INCOTERMS	15
2.5. ¿QUE REGULAN LOS INCOTERMS?	16
2.6. ¿QUE DELIMITAN CONCRETAMENTE LOS INCOTERMS?	16
2.7. ¿CUAL ES EL AMBITO TERRITORIAL DE LOS INCOTERMS?	17
2.8. ¿QUE SIGLAS HACEN REFERENCIA AL SEGURO?	17
2.9. ¿SE EMPLEAN LOS INCOTERMS EN EL COMERCIO ELECTRONICO?	17

2.10. ¿QUE SIGNIFICA LA EXPRESION “NINGUNA OBLIGACION?”	17
2.11. OBLIGATORIEDAD DE LOS INCOTERMS	18
2.12. LA ESTRUCTURA DE LOS INCOTERMS	18
2.13. CARACTERISTICAS MÁS IMPORTANTES DE LOS INCOTERMS	19
2.13.1 EXW EN FÁBRICA	19
2.13.2 FCA – FRANCO TRANSPORTISTA	20
2.13.3 FAS – FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE	20
2.13.4 FOB – FRANCO A BORDO	21
2.13.5 CFR – COSTE Y FLETE	22
2.13.6 CIF – COSTE, SEGURO Y FLETE	22
2.13.7 CPT - TRANSPORTE PAGADO HASTA	23
2.13.8 CIP-TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA	23
2.13.9 DAT (DELIVERED AT TERMINAL)- (Entregado en Terminal)	24
2.13.10 DAP (DELIVERED AT PLACE/POINT) (Entregado en un Lugar/Punto).	25
2.13.11 DDP - ENTREGADA DERECHOS PAGADOS	26
2.14. LAS VENTAS DE ORIGEN Y LAS VENTAS DE DESTINO	27
2.15. ALGUNAS DISPOSICIONES CONTEMPLADAS EN TODOS LOS INCOTERMS	27
2.16. ARBITRAJE DE LA CCI	28
CAPITULO III: COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL DE MERCANCIAS	29
3.1. CONTRATO DE COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL	29
3.2. OPERADORES DEL COMERCIO INTERNACIONAL	30
3.2.1 EL EXPORTADOR (VENDEDOR)	30
3.2.2 EL IMPORTADOR (COMPRADOR)	30
3.3. OPERADORES INDIRECTOS O CANALES DE COMERCIALIZACION	31

3.3.1 BROKER	31
3.3.2 COMISIONISTA	31
3.3.3 AGENTE COMERCIAL	32
3.3.4 SUCURSAL	32
3.4. FASES OPERATIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	32
3.4.1 LA INICIACION	32
3.4.2 LA NEGOCIACION	32
3.4.3 EL PERFECCIONAMIENTO	33
LA IMPLEMENTACION	33
3.5. LEY APLICABLE AL CONTRATO	33
3.6. JURISDICCION COMPETENTE	34
3.7. DOCUMENTOS USUALES EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL	35
3.7.1 EN LA IMPORTACION	35
3.7.1.1 DOCUMENTO ÚNICO ADMINISTRATIVO (DUA)	35
3.7.1.2 DOCUMENTOS DE TRANSPORTE	35
3.7.1.3 FACTURA COMERCIAL	35
3.7.1.4 INFORME DE VERIFICACION	35
3.7.1.5 CERTIFICADO DE ORIGEN	36
3.7.1.6 POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTE DE LA MERCANCIA	36
3.7.2 EN LA EXPORTACION	36
3.7.2.1 FACTURA PROFORMA	36
3.7.2.2 DOCUMENTO DE TRANSPORTE	37
3.7.2.3. FACTURA COMERCIAL	37
3.7.2.4 CERTIFICADO DE ANALISIS DE INSPECCION	37

3.7.2.5 CERTIFICADO DE ORIGEN	37
3.7.2.6 CERTIFICADO SANITARIO	38
3.7.2.7 CERTIFICADO DE SEGURO	38
3.7.2.8. LISTA DE EMPAQUE	38
3.7.2.9. HOJA DE RUTA	39
3.8. CONVENCION DE VIENA - 1980	39
3.9. PRINCIPALES REGLAS DE LA CONVENCION DE VIENA – 1980	40
3.9.1 AMBITO DE APLICACION	40
3.9.2 INTERPRETACION	40
3.9.3 FORMA DEL CONTRATO	40
3.9.4 PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO	41
3.9.5 TRANSMISION DEL RIESGO	41
3.9.6 CASO FORTUITO Y FUERZA MAYOR	42
3.9.7 CONSERVACION DE MERCANCIAS	42
3.10 OBLIGACIONES DE LAS PARTES	43
3.10.1 OBLIGACIONES DEL VENDEDOR	43
3.10.2 EN CASO DE INCUMPLIMIENTO POR EL VENDEDOR, EL COMPRADOR PODRA:	43
3.10.3 OBLIGACIONES DEL COMPRADOR	44
3.10.3.1 EN CASO INCUMPLIMIENTO DEL COMPRADOR, EL VENDEDOR PODRA:	44
CONCLUSIÓN	45
BIBLIOGRAFÍA	46



## RESUMEN

En el pasado, la falta de respeto de los derechos y deberes entre las partes involucradas obstaculizó el transporte de enormes volúmenes de productos, lo que dificultaba enormemente que muchos gobiernos intentaran controlar las transacciones internacionales. En respuesta a esta exigencia, la Cámara Internacional de Comercio (CIC) estableció una colección de directrices conocidas como las Condiciones de comercio internacional (INCOTERMS), que sirven de marco para la interpretación de una variedad de terminología aceptada mundialmente.

El proceso utilizado para preparar este trabajo fue el siguiente: se enviaron cuestionarios para evaluar la utilización de los INCOTERMS y encontrar áreas en las que faltaba importación. Para determinar las deficiencias de cada acción adoptada, se llevó a cabo un examen exhaustivo de la cuestión. Para evitar anomalías y riesgos que podrían elevar los precios y perjudicar las importaciones, se determinó que era esencial comprender los derechos y obligaciones asociados con el uso de estos términos sobre la base de los resultados del estudio y un análisis de la situación general en el área del estudio.

El objetivo de este esfuerzo es aumentar la relación costo-beneficio de las importaciones mediante la evaluación de métodos e información relativa al uso de la terminología del comercio internacional. La contribución del trabajo es la creación de un escenario realista que aplica los trece INCOTERMS al tiempo que cuenta con los derechos y responsabilidades del comprador y el vendedor en una transacción.

## INTRODUCCIÓN

Los términos comerciales internacionales conocidos como Incoterms describen explícitamente las obligaciones, gastos y riesgos relacionados con el transporte internacional y el seguro entre el importador y el exportador. Los funcionarios de aduanas y los tribunales de todo el mundo generalmente aceptan estas palabras como normas internacionales.

Los comerciantes están autorizados a discutir las condiciones exactas de su acuerdo, como el precio, la cantidad y las características de las mercancías, cuando firman un contrato para comprar o vender bienes. Un Incoterm es un conjunto de directrices internacionales para la interpretación de la terminología empresarial que se incluye en cada contrato internacional. El Incoterm que eligen los comerciantes establece quién se encarga de pagar por cada etapa del transporte, quién carga y descarga los productos, y quién soporta el riesgo de pérdida durante todo el envío internacional. Además, el valor de los artículos importados a las aduanas se ve afectado por los Incoterms.

Adoptados por las principales naciones comerciales del mundo, los Incoterms son supervisados y administrados por la Cámara Internacional de Comercio en París. La edición Incoterms 2000 estaba en uso hasta el año pasado, sin embargo, estas palabras son revisadas y modificadas cada 10 años por la Cámara Internacional de Comercio. Los Incoterms de 2010, que se han modificado para reflejar los avances en el comercio internacional, como el aumento del transporte combinado o multimodal y el desarrollo de instalaciones

logísticas, son, por lo tanto, la versión más reciente en vigor a partir del 1 de enero de 2011.

Al introducir dos nuevos Incoterms (DAT y DAP) y eliminar cuatro existentes (DDU, DAF, DES y DEQ) del grupo D, los Incoterms de 2010 han simplificado la estructura. Algunas frases que se eliminaron no eran realmente útiles, por lo que fue bueno verlas simplificadas. Un grado más de intriga fue creado por la introducción de algunas frases nuevas.

Hay once Incoterms en uso en el momento, con EXW, FOB, CIF, y DDP siendo los más utilizados.

## **CAPITULO I: LA CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (CCI)**

### **1.1. ¿QUE ES LA (CCI)?**

A través de las cámaras de comercio de varias naciones, la Cámara Comercio de Internacional (CCI), una organización privada, une las empresas comerciales para promover el comercio internacional. Ser la única asociación empresarial que promueve los intereses de las empresas en todo el mundo hace que se destaque.

La CCI es una entidad jurídica independiente con estructura jurídica asociativa.

### **1.2. SEDE DE LA (CCI)**

La cámara de comercio internacional se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa. En la medida que está integrada por empresarios en el ámbito del derecho privado, sus reglas no son de obligatorio cumplimiento, radicando su aplicación en el voluntario sometimiento de las partes contratantes.

### **1.3. OBJETIVOS DE LA (CCI)**

Los objetivos de la cámara de comercio internacional (CCI) son:

- Promover el comercio mundial basada en la libre y leal competencia
- Armonizar las prácticas comerciales.

### **1.4. ¿QUIENES SON SUS MIEMBROS?**

Las empresas que operan a nivel internacional, así como las asociaciones empresariales, son miembros de la Cámara Internacional de Comercio. En la actualidad, la Cámara Internacional de Comercio (CIC) comprende miles de empresas de más de 130 países, organizadas en Comités Nacionales en alrededor de 80 de ellos.

## 1.5. PUBLICACION DE LOS INCOTERMS

En 1936 la cámara de comercio internacional (CCI) presento al mundo una relación de términos comerciales para su uso en los contratos de compraventa y les denomino "International Commerce Terms" y cuya abreviatura quedo como INCOTERMS. La CCI posteriormente emitió otras versiones como las de 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y 2010 como última versión.

## CAPITULO II: LOS INCOTERMS

### 2.1. BREVE RESEÑA HISTORICA

Una abreviatura de la expresión inglesa "INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS", "INCOTERMS" significa "reglas comerciales internacionales para la interpretación de los términos de entrega". Estos reglamentos describen quién es responsable de los gastos adicionales en una transacción y el procesamiento de documentos en el extranjero, así como cuando el riesgo pasa del vendedor al comprador.

En 1936, los INCOTERMS fueron redactados por primera vez. Muchos cambios y adiciones se hicieron a lo largo del tiempo, resultando en el lanzamiento de un nuevo folleto en 1953. Desde entonces, se han lanzado varias ediciones, la más reciente de las cuales fue en 2010 y que salió en 1980, 1990 y 2000.

Se hicieron importantes esfuerzos para maximizar la uniformidad de las diversas frases utilizadas en las trece palabras a lo largo de la redacción de INCOTERMS 2000. La Cámara Internacional de Comercio (CIC) ha trabajado para adaptar el INCOTERMS 2010 a las realidades del comercio internacional contemporáneo a través de su escritura. Las modificaciones, que han tenido en cuenta factores logísticos como la seguridad del transporte de mercancías y la transición a los documentos electrónicos a partir de documentos en papel, indican que los INCOTERMS son ahora más flexibles que antes.

Cuando sea factible, se han utilizado los términos que figuran en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías (CCCIM) en lugar de varias palabras con el mismo significado.

## 2.2 ¿QUE DEFINEN LOS INCOTERMS?

Los incoterms definen, dentro del marco de un contrato internacional, las obligaciones recíprocas del vendedor y del comprador, ocasionadas por el desplazamiento de mercancías tomando como base tres elementos fundamentales que son los riesgos, los gastos y la entrega.

## 2.3 FINALIDAD

La finalidad de los incoterms es la de establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales 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.

## 2.4 ALCANCE DE LOS INCOTERMS

Es esencial recordar que las INCOTERMS sólo se aplican a cuestiones relativas a los derechos y responsabilidades de las partes en el contrato de venta, en particular en relación con la entrega de productos.

En lo que respecta a los INCOTERMS, hay dos errores frecuentes que merecen la pena señalar. En primer lugar, es un concepto equivocado común que los INCOTERMS se refieren al contrato de transporte y no al acuerdo de compra. En segundo lugar, es un concepto equivocado común que los INCOTERMS controlen cada deber que las partes quieren añadir en el acuerdo de venta.

Sólo la interacción entre compradores y vendedores en un contrato de venta está cubierta por los INCOTERMS, y aún más precisamente, se concentran en elementos claramente definidos, como la Cámara de Comercio Internacional (CCI) ha subrayado una y otra vez.

El INCOTERMS sólo se refiere al contrato de venta; sin embargo, es imperativo que los importadores y los exportadores consideren las relaciones prácticas entre los distintos contratos necesarios para completar una transacción de venta

internacional, que incluye no sólo contratos de venta sino también contratos para el transporte, el seguro y la financiación.

El INCOTERMS se centra en ciertas obligaciones particulares impuestas a las partes, como la responsabilidad del vendedor de entregar los artículos al comprador, prepararlos para el transporte, o entregarlos al destino, y repartir el riesgo entre las partes en estas circunstancias.

En general, INCOTERMS no prevé exclusiones de responsabilidad por diferentes razones o las repercusiones de la violación del contrato. Otras cláusulas del contrato de venta y las leyes pertinentes deben abordar estas cuestiones.

## 2.5 ¿QUE REGULAN LOS INCOTERMS?

Las INCOTERMS de 2010 se limitan a controlar la entrega de los productos vendidos, así como los derechos y responsabilidades de las partes en los contratos de venta. Su objetivo es gestionar y reducir la posibilidad de entrar en cuestiones jurídicas al llevar a cabo negocios transfronterizos.

## 2.6 ¿QUE DELIMITAN CONCRETAMENTE LOS INCOTERMS?

En concreto, los INCOTERMS establecen cómo se dividen los gastos entre los importadores y los exportadores por el movimiento y la entrega de productos.

La ubicación exacta de la entrega de los artículos, que puede estar en el destino convenido o en el lugar de origen.

La documentación, como los documentos de transporte y aduanas, que el exportador debe proporcionar al importador para que los artículos sean recibidos y enviados.

Se refiere a la transferencia de riesgo entre el importador y el exportador durante el tránsito de los productos, definiendo el momento en que la obligación y el riesgo de los artículos se mueven de una parte a otra.



## 2.7 ¿CUAL ES EL AMBITO TERRITORIAL DE LOS INCOTERMS?

Los INCOTERMS son términos comerciales internacionales ya que se destinan a la entrega de artículos vendidos fuera de las fronteras nacionales. Sin embargo, en realidad, a veces también se incluyen en los contratos de venta de materias primas en contextos nacionales.

## 2.8 ¿QUE SIGLAS HACEN REFERENCIA AL SEGURO?

Es correcto decir que los únicos acrónimos que se relacionan con el seguro como una obligación del vendedor son CIF (Costo, Seguro, Frete) y CIP (Carriage and Insurance Paid to). De conformidad con estas condiciones, el vendedor debe ofrecer el seguro al cliente para la duración del transporte de los artículos. Las partes en la transacción deben determinar si desean asegurar la operación por su cuenta en otros escenarios INCOTERMS..

## 2.9 ¿SE EMPLEAN LOS INCOTERMS EN EL COMERCIO ELECTRONICO?

De hecho, al otorgar igual estatus jurídico tanto a los papeles en papel como a los enviados por vía electrónica, los INCOTERMS se han adaptado al mercado electrónico. Por lo tanto, es crucial que todas las partes ya hayan aceptado la posibilidad de la comunicación electrónica y de reconocer los documentos electrónicos como legítimos para la transacción. Esto garantiza que se sigan las condiciones del acuerdo y que no haya malos informes o desacuerdos en todo el proceso de entrega y pago.

## 2.10 ¿QUE SIGNIFICA LA EXPRESION "NINGUNA OBLIGACION"?

De hecho, INCOTERMS se dedica únicamente a las obligaciones mutuas entre las partes en un contrato de venta internacional. Por esta razón, se incluye la frase "sin obligación" para indicar que ninguna de las partes tiene responsabilidades particulares con respecto a la otra en virtud de las reglas del INCOTERM que se están utilizando. Es crucial recordar que sólo

porque una parte no tiene "ninguna obligación" de realizar una determinada actividad, no significa que no pueda realizarla si ambas partes acuerdan hacerlo fuera de los parámetros de INCOTERMS.

## 2.11 OBLIGATORIEDAD DE LOS INCOTERMS

No es necesario utilizar INCOTERMS.

Pueden ser modificados por mutuo consentimiento, pero como cada término tiene una definición distinta, no se aconseja hacerlo.

El mecanismo de pago, las leyes pertinentes y los gastos asociados con los terminales de manejo, que incluyen la recepción, la transferencia, la carga y el envío en el puerto, no están cubiertos por los INCOTERMS. Para separar la transferencia de riesgos de la asunción de costos, estos elementos deben acordarse como parte de la compra y venta internacionales.

## 2.12 LA ESTRUCTURA DE LOS INCOTERMS

Los 11 términos de entrega de las INCOTERMS 2010, que entraron en vigor el 1° de enero de 2011, se denotan por acrónimos de tres letras y se agrupan en cuatro categorías basadas en las responsabilidades del vendedor, que van de menor a mayor.

Estas frases tienen en cuenta una serie de factores, entre ellos la ampliación de las zonas libres de aduanas, el aumento del uso de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales, las preocupaciones sobre la seguridad del transporte de mercancías y las modificaciones de los procedimientos de transporte. La incorporación de un INCOTERM 2010 en el acuerdo de venta delimita con precisión las responsabilidades de las partes y reduce la posibilidad de cuestiones jurídicas.

El CCI eliminó cuatro palabras de la versión más reciente de INCOTERMS 2000: DEQ (Entregado en muelle), DAF (Delivered at the Border), DES

(Delivered on Stage), y DDU (Distributed Unpaid Duties). En cambio, se crearon dos nuevos nombres: DAP (Entregado en lugar) y DAT (Terminal Delivery). Esta actualización elimina la terminología redundante o errónea y simplifica los procesos logísticos de acuerdo con las tendencias del comercio mundial.

Para facilitar la comprensión de los INCOTERMS, se dividen en cuatro categorías primarias: FCA, FAS y FOB: el vendedor entrega los productos a la compañía de transporte elegida por el cliente; CFR, CIF, CPT y CIP: el proveedor contrata el transporte pero no asume el riesgo; y EXW (In-Factory), cuando el Vendedor pone los artículos a disposición del comprador en sus propias instalaciones.

## DEFINICION DE LOS INCOTERMS

### 2.13 CARACTERISTICAS MÁS IMPORTANTES DE LOS INCOTERMS

#### 2.13.1 EXW EN FÁBRICA

(...lugar convenido)

"En fábrica" denota el cumplimiento por el vendedor de su obligación de entrega cuando pone los artículos a disposición del comprador en su instalación o en otro lugar prearrendado, tal fábrica, almacén o taller, sin empacarlos para la exportación o ponerlos en un vehículo receptor.

Puesto que el comprador soporta todos los gastos y riesgos relacionados con la recepción de los productos en las instalaciones del vendedor, esta cláusula crea la cantidad mínima de responsabilidad para el vendedor.

No obstante, las partes deben indicar expresamente en el contrato de venta si desean que el vendedor adquiera la propiedad de los productos y sufrague todos los riesgos y gastos conexos.

"En fábrica" denota el cumplimiento por el vendedor de su obligación de entrega cuando pone los artículos a disposición del comprador en su

instalación o en otro lugar prearrendado, tal fábrica, almacén o taller, sin empacarlos para la exportación o ponerlos en un vehículo receptor.

Puesto que el comprador soporta todos los gastos y riesgos relacionados con la recepción de los productos en las instalaciones del vendedor, esta cláusula crea la cantidad mínima de responsabilidad para el vendedor.

No obstante, las partes deben indicar expresamente en el contrato de venta si desean que el vendedor adquiera la propiedad de los productos y sufrague todos los riesgos y gastos conexos.

#### 2.13.2 FCA – FRANCO TRANSPORTISTA

"Franco Transportista" denota que el vendedor envía los artículos al transportista elegido por el comprador en el lugar prearrangado, listo para el envío. Es crucial recordar que quien es responsable de cargar y descargar los productos en el lugar de entrega depende del lugar seleccionado. El vendedor es responsable de las mercancías si la entrega se realiza en su propiedad. El vendedor no es responsable de la descarga, sin embargo, si la entrega se hace en otro lugar.

Se puede referir a cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal, con esta frase. Cualquier persona que acepte llevar a cabo o gestionar el transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar o vías navegables interiores, o por una combinación de estos modos, se denomina "transportista" en un contrato de transporte.

Cuando el vendedor entrega los productos a la persona que el comprador ha especificado para recibirlos en lugar del transportista, se considera que el Vendedor ha cumplido con su responsabilidad de entrega.

#### 2.13.3 FAS – FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE (... puerto de carga convenido)

La expresión "Franco al costado del buque" se refiere al cumplimiento por el vendedor de la entrega cuando los artículos se colocan en el costado

del buque en el puerto designado de envío. Esto implica que, a partir de ese momento, el comprador soporta todos los gastos y riesgos asociados con la pérdida o destrucción de los artículos.

Para la exportación, el vendedor debe someter los artículos a las aduanas de conformidad con el FAS. En comparación con las anteriores iteraciones de INCOTERMS, que requerían que el comprador obtuviera la autorización aduanera para la exportación, se trata de una modificación sustancial.

No obstante, las partes deben indicar expresamente en el contrato de venta si desean que el comprador se ocupe del despacho aduanero de exportación.

Es crucial recordar que esta frase se refiere exclusivamente al transporte.

#### 2.13.4 FOB – FRANCO A BORDO (... puerto de carga convenido)

"Franco a bordo" se refiere al vendedor que cumple su obligación de entrega después de que los productos crucen la frontera del buque en el punto designado de envío. Esto implica que, a partir de ese momento, el comprador soporta todos los gastos y riesgos asociados con la pérdida o destrucción de los artículos.

El vendedor debe someter los artículos a las aduanas para exportarlos con arreglo a los términos de FOB. Esta expresión se limita al transporte por vías navegables interiores o marítimas.

Las partes deben utilizar la expresión FCA si no desean que los artículos sean entregados en el momento en que crucen los límites del buque.

### 2.13.5 CFR – COSTE Y FLETE (... **PUERTO DE DESTINO CONVENIDO**)

“Costo y Flete” Cuando los artículos superan los límites del buque en el puerto de envío, sugiere que el vendedor cumple con la entrega. Los gastos y la flota necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino designado son responsabilidad del vendedor. Por otra parte, el comprador asume cualquier gasto adicional resultante de acontecimientos que se produzcan después de la entrega, junto con el riesgo de pérdida o daño a los productos.

El vendedor debe tramitar la autorización aduanera de los productos para la exportación con arreglo a los términos del CFR. Esta expresión se limita al transporte por vías navegables interiores o marítimas.

Si las partes acuerdan que los productos no deben ser entregados en el momento de su paso.

### 2.13.6 CIF – COSTE, SEGURO Y FLETE (...**puerto de destino convenido**)

“Coste, seguro y flete” Cuando los artículos superan el límite del buque en el puerto designado de envío, indica que el vendedor ha cumplido con la entrega. Los gastos y la flota necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino designado son responsabilidad del vendedor. Por otra parte, el comprador asume los gastos adicionales resultantes de los acontecimientos que ocurran después de la entrega, junto con el riesgo de pérdida o daño a Para proteger al comprador contra el peligro de pérdida o daño a la mercancía durante el tránsito, el vendedor también está obligado a ofrecer un seguro marítimo con arreglo a los términos de CIF. Como resultado, el vendedor paga el pago y obtiene el seguro. Es crucial que el comprador entienda que el vendedor está obligado por los términos de la CIF a obtener un seguro de cobertura mínima. El comprador debe

expresamente aceptar recibir más cobertura del vendedor o arreglar un seguro independiente los productos.

Además, el vendedor debe transportar los artículos para la exportación dentro de los términos del CIF. Esta expresión se limita al transporte por vías navegables interiores o marítimas. Las partes deben utilizar la palabra CIP si no desean que las mercancías se entreguen en el momento en que crucen las fronteras del buque.

#### 2.13.7 CPT - TRANSPORTE PAGADO HASTA (...lugar de destino convenido)

“Transporte pagado hasta” Implica que el vendedor pagará los gastos de transporte necesarios para entregar los productos al lugar acordado además de cumplir con la entrega de los artículos cuando se hagan accesibles al transportista que designe. En este caso, después de que los artículos se entregan de esta manera, el cliente soporta todos los riesgos y gastos adicionales.

Toda persona que se comprometa a realizar o haya realizado una transferencia por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de estos métodos se denomina "transportista" en un contrato de transporte.

Cuando los artículos son entregados al primer transportista en el caso de que se utilicen varios transportistas para transportarlos al destino convenido, el riesgo se transfiere.

#### 2.13.8 CIP-TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA (... lugar de destino convenido)

“transporte de seguro pagado hasta” Implica que el vendedor acepta la entrega de los productos entregándolos al transportista de su elección y acepta cubrir el costo del transporte necesario para entregarlos al lugar

especificado. Esto significa que una vez que los artículos se entregan de esta manera, el cliente soporta todos los riesgos y gastos adicionales.

Pero en el caso del término CIP, el vendedor también tiene que asegurarse contra el riesgo que el comprador soporta en caso de que los productos se pierdan o se dañen en el tránsito. El vendedor se compromete a asegurar a este respecto y paga la prima asociada. El comprador debe ser consciente de que el vendedor está obligado por los términos de la CIP a obtener un seguro con cobertura mínima. El comprador debe expresamente aceptar obtener más cobertura del vendedor u obtener un seguro adicional si ese es su deseo.

El riesgo se transmite cuando los productos se entregan al primer transportista en el caso de que se utilicen múltiples transportistas para transportar la carga al destino acordado.

#### 2.13.9 DAT (DELIVERED AT TERMINAL)- (Entregado en Terminal)

Después de la descarga de los productos, se refiere a la entrega en el puerto de destino. Se podría referir al "Terminal" como aéreo, marino o terrestre.

Incluso cuando se utilizan varios modos de transporte, el DAT, que sustituye al DAF, el DES y el DDU, puede utilizarse independientemente del modo de transporte seleccionado.

De conformidad con el DAT, el vendedor completa la entrega cuando los artículos se hacen accesibles al comprador en un lugar designado dentro del puerto o destino prearrangado tras su descarga del modo de transporte.

Si el vendedor tiene que soportar todos los costos y responsabilidades desde el terminal a otro punto, entonces el término DAP o DDP debe



utilizarse. Al final del comprador, el comprador asume la responsabilidad de enviar las mercancías para la importación, pagar los derechos o derechos de importación y completar los procedimientos aduaneros necesarios.

#### 2.13.10 DAP (DELIVERED AT PLACE/POINT) (Entregado en un Lugar/Punto).

El DAP se aplica a todos los tipos de transporte y reemplaza al DAF y al DDU. Cuando los artículos son accesibles al cliente en el modo de transporte elegido y preparado para su descarga en el lugar designado, se dice que el vendedor ha completado la entrega, de acuerdo con esta frase.

De conformidad con el DAP, el vendedor está obligado a enviar los artículos para la exportación y soporta toda la responsabilidad y los riesgos para la entrega en el lugar designado, además de cualquier cargo asociado por cualquier retraso en el envío para la importación. El vendedor a menudo gestiona el seguro de envío primario, sin embargo, no es necesario.

Dado que los riesgos se pasarán de la venta al comprador en ese momento en el destino convenido, es imperativo que las partes lo identifiquen específicamente.

Cuando el artículo se entrega en el lugar acordado, el comprador es responsable de completar los procedimientos aduaneros de importación y pagar los aranceles, impuestos u otras tasas que se aplican en el país de destino.

La elección de utilizar el término DDP debe tenerse en cuenta si el vendedor es responsable del transporte de los productos, el pago de impuestos, etc.

#### 2.13.11 DDP - ENTREGADA DERECHOS PAGADOS (... lugar de destino convenido)

“Entregada derechos pagados” denota que el vendedor entrega los productos al cliente en el lugar designado, ya enviados para la importación, pero aún no descargados de los medios de transporte. De conformidad con esta cláusula, el vendedor soporta todos los gastos y responsabilidades relacionados con el transporte de los productos a ese lugar, incluidos los derechos necesarios para la importación al país de destino.

El riesgo y la responsabilidad de llevar a cabo los procesos aduaneros, así como el pago de impuestos, derechos de aduanas y otros honorarios debidos en el país de destino, corresponderán al vendedor. Cuando se trata de la entrega de los productos, DDP denota la mayor responsabilidad del vendedor.

Es crucial recordar que el DDP no debe emplearse en el caso de que el vendedor no pueda asegurar directa o indirectamente la licencia de importación. Las partes deben indicar expresamente en el contrato de venta si desean omitir los gastos relacionados con la importación de los productos, como el impuesto sobre el valor añadido (VAT).

#### TENER EN CUENTA:

- Las condiciones de venta de origen conocidas como INCOTERMS de los grupos E, F y C transfieren el riesgo al comprador en el país exportador.
- Los términos de venta objetivo, o Incoterms del Grupo D, transfieren el riesgo al comprador en el país de importación.

- EXW, DAT, DAP y DDP son ejemplos de envío directo INCOTERMS ya que los artículos suelen ser entregados directamente al cliente.
- En su mayor parte, los auxiliares de transporte están involucrados en otros INCOTERMS.
- La entrega de los productos en el país de origen del vendedor está cubierta por los INCOTERMS "domésticos", que incluyen FCA, FAS y FOB.
- El riesgo es la incertidumbre o potencial de daño o pérdida del producto.

#### 2.14 LAS VENTAS DE ORIGEN Y LAS VENTAS DE DESTINO

Dado que afecta a la asignación de riesgos, conocer la distinción entre las ventas "en origen" y "en destino" es esencial para comprender las INCOTERMS. En una transacción "en origen", el comprador asume el costo y el riesgo de que los artículos sean transportados por el transportista principal. Por el contrario, los productos en una transacción de "destino" son transportados por el transportista principal a costo y riesgo del vendedor. Es esencial recordar que la expresión "transporte principal" sólo incluye el transporte aéreo o marítimo internacional; no incluye los transportes terrestres o nacionales típicos. La comprensión de cómo se distribuyen los riesgos en los distintos términos de entrega requiere una conciencia de las diferencias entre el transporte principal y el transporte terrestre local.

#### 2.15 ALGUNAS DISPOSICIONES CONTEMPLADAS EN TODOS LOS

##### INCOTERMS

Sin duda, los Incoterms contienen algunas disposiciones obligatorias. Por ejemplo, la responsabilidad primordial del comprador es pagar el precio acordado, y la del proveedor es suministrar los artículos de conformidad con los términos del acuerdo y dentro del plazo especificado. Además, a menos que el envío de los artículos desembalados sea el procedimiento estándar, el vendedor siempre es responsable y paga por el embalaje de las mercancías.

## 2.16 ARBITRAJE DE LA CCI

Si alguna de las partes desea mantener la opción de arbitrar controversias en virtud de la CPI, deben asegurarse de que esto se indique claramente y con precisión en su contrato. Esto también es cierto si el acuerdo se realiza por carta en lugar de un contrato escrito. Es crucial recordar que la simple inclusión de uno o más Incoterms en un contrato o carta no significa que el arbitraje de la CPI se utilizará en todos los casos.

"Cualquier controversia que surja en relación con este contrato será resuelta definitivamente mediante la presentación a las Reglas de conciliación y arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, mediante la designación de uno o más árbitros de conformidad con las mencionadas Reglas", recomienda la Sala de comercio Internacional (CCI) en su cláusula arbitral estándar.

## **CAPITULO III: COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL DE MERCANCIAS**

### **3.1 CONTRATO DE COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL**

El contrato de venta, que rige tanto las importaciones como las exportaciones, es el documento principal en el comercio internacional. Este acuerdo de reparto de beneficios, que se refiere a los artículos legítimos que deben pasar a través de las aduanas, se alcanza entre socios que tienen su sede en naciones separadas.

Además de los acuerdos originales, se crean contratos que apoyan o protegen a las partes involucradas en las ventas internacionales. Entre ellos se encuentran los contratos de almacenamiento, seguro y transporte; el éxito de la transacción depende de cuán bien funcionan. Es importante subrayar que las responsabilidades derivadas de los contratos accesorios son distintas de las del contrato principal de venta.

El "animus lucrandi" se refiere al hecho de que tanto los importadores como los exportadores se comportan con la intención de ganar dinero. El importador compra los artículos para su reventa al consumidor final o a través de canales de distribución nacionales en su propio país, en lugar de para su uso personal.

El término "venta a distancia" o "venta internacional" se refiere a la práctica de celebrar contratos con partes ubicadas en otro lugar. Esto implica la realización de operaciones de divisas, que requieren un alto nivel de seguridad, como los pagos a distancia y los débitos de cambio.

La Cámara Internacional de Comercio (CCI) es importante a este respecto. Esta organización mundial muy respetada, que está integrada exclusivamente por grupos empresariales y afiliados no gubernamentales, se encarga de la estandarización de los términos comerciales (como el INCOTERMS) y la creación de directrices para el crédito y la recogida.

## 3.2 OPERADORES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Debe identificarse el canal de distribución que se está utilizando para mejorar y negociar la compra y venta en el extranjero. Esto implica determinar si se ejecuta a través de rutas directas o indirectas, que abarquen a intermediarios, ya sean personas reales o jurídicas, que funcionen de manera independiente o en nombre de terceros, asumiendo el riesgo por cuenta propia o bajo el nombre de estos últimos.

Son operadores directos:

### 3.2.1 EL EXPORTADOR (VENDEDOR)

Es quien emite la factura y puede ser:

- Un fabricante (vende por el mismo)
- Un distribuidor (revende en base a un contrato de provisión con el fabricante)
- Un comerciante (acopia y vende sin contrato de provisión con el fabricante)
- Un comisionista que factura (vende en nombre propio en virtud a un contrato de comisión con el fabricante)

Un franquiciador (derecho a la explotación de un contrato de franquicia para comercializar determinado producto.

### 3.2.2 EL IMPORTADOR (COMPRADOR)

Para cumplir con las obligaciones legales y comerciales, el emisor de la factura, ya sea fabricante, distribuidor, comerciante o comisionado de facturación, debe declarar su condición de vendedor.

El importador puede ser un fabricante que importa bienes para uso industrial, por los formularios aduaneros.

- Un mayorista que importa regularmente cantidades sustanciales. - Un minorista que con frecuencia importa cantidades menores.

Un minorista, que es importante para la reventa de productos individuales al cliente final.

Un usuario que trae bienes para su consumo personal.

### 3.3 OPERADORES INDIRECTOS O CANALES DE COMERCIALIZACION

Además de proporcionar las condiciones ideales para la eficiencia, la durabilidad, la rentabilidad, la presencia de productos y la conciencia de la marca en un mercado extranjero, los intermediarios comerciales también promueven el acceso a esos mercados. Dado que cualquier forma de intermediación implica pagos que pueden tener repercusiones en la fiscalidad aduanera, están sujetos a contratos de mediación comercial que deben identificarse. Estos intermediarios podrían ser agencias comerciales, sucursales, comisionados, corredores o corredor.

#### 3.3.1 BROKER

Este agente promueve la comunicación entre el comprador y el vendedor actuando en virtud de un contrato de medición, a veces referido como el contrato de mediación. Ambas partes reciben información comercial del agente, que también recauda una compensación predeterminada por sus servicios de intermediación.

#### 3.3.2 COMISIONISTA

Esta persona actúa como agente del Comisario ya que tiene un acuerdo de comisión con uno de los interesados. De lo contrario, el Comisario cobra la comisión acordada mientras actúa como agente del contratista sin tener la condición jurídica para hacerlo. Los comisarios se pueden dividir en dos categorías: los que trabajan en ventas (poniendo órdenes) y los que están trabajando en compras (commissioners for a single transaction).

### 3.3.3 AGENTE COMERCIAL

Este agente está autorizado a poner órdenes como intermediario o, a su propio riesgo, vender artículos de stock en los términos del acuerdo de agencia que se firmó con el vendedor. También se permite ofrecer servicios postventa. Los agentes varían en el tipo y la extensión de las representaciones que realizan.

### 3.3.4 SUCURSAL

Esta organización está directamente financieramente vinculada a su empresa matriz, que posee acciones en la sucursal y establece las reglas que debe cumplir.

## 3.4 FASES OPERATIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La información y la confianza son las piedras angulares de todo proceso de negociación y son esenciales para crear un marco sólido. La negociación y ejecución del contrato de venta internacional representan la última fase del proceso. Las fases operativas de este proceso son principalmente.

### 3.4.1 LA INICIACION

El proceso comienza con una solicitud de cotización, en la que el proveedor extranjero es contactado por el importador o su agente para obtener información sobre los términos comerciales de una posible negociación. Como alternativa, el vendedor podría tomar el liderazgo haciendo una propuesta sobre los bienes que están ofreciendo al cliente.

### 3.4.2 LA NEGOCIACION

El vendedor hace una oferta y pide a ambas partes que la acepten para iniciar el procedimiento. Se considera una falta de acción si el comprador no responde a la oferta. El vendedor puede aceptar una contraoferta del comprador, en cuyo caso se hace una nueva oferta en lugar de la anterior y debe ser aceptada por el comprador. Recuerde que la oferta puede retirarse antes de que llegue al exportador.



### 3.4.3 EL PERFECCIONAMIENTO

Usando una orden de compra o nota de pedido, el vendedor ejecuta el procedimiento y, de acuerdo con la teoría de recepción, obtiene la aceptación del comprador dentro del tiempo de validez de la oferta. A menos que ambas partes acuerden lo contrario, no es necesario que exista un contrato de venta.

### LA IMPLEMENTACION

Esta etapa incluye la publicación de documentos financieros y/o comerciales y la participación de los operadores asociados que ayudan a llevar a cabo la transacción comercial sin interferir con las condiciones acordadas, desde el embalaje de los artículos hasta la ejecución del contrato. - Los proveedores de servicios de transporte y seguros son ejemplos de operaciones conexas.

Órganos de supervisión de los bancos.

- Tiendas.
- Agencias que consolidan la carga.
- Oficinas de aduanas.
- Empresas portuarias.
- Empresas con un enfoque en envasado, embalaje, etiquetado, estiba y desestiba.

### 3.5 LEY APLICABLE AL CONTRATO

La autonomía de la voluntad de las partes se establece como un criterio preferente de aplicación en el Convenio sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, que se puso a disposición para su firma en Roma el 19 de junio de 1980, en el marco de la Unión Europea. Las partes podrán especificar cuya ley se aplicará al contrato en su totalidad o en parte con arreglo al artículo 3 de la Convención, así como qué tribunal tendrá jurisdicción sobre cualquier controversia. Por mutuo acuerdo, también pueden modificar la legislación pertinente en cualquier momento.

Sin embargo, estas cláusulas tienen algunas restricciones, especialmente cuando las partes están negociando desde perspectivas muy diferentes.

Además, el artículo 4 de la Convención establece que la ley de la nación con la que el contrato tenga las relaciones más estrechas la regirá si las partes no han seleccionado específicamente la ley apropiada. Esto podría ser, entre otras cosas, la ubicación principal de la empresa, el país en el que la persona reside regularmente, o la sede del proveedor de servicios. Los contratos relativos al transporte de mercancías o bienes inmuebles están sujetos a reglamentaciones especiales.

El artículo 5 de la Convención protege los derechos de los consumidores al afirmar que, a menos que las partes acuerden lo contrario, los contratos relativos a la prestación de bienes o servicios a consumidores se rigen por la legislación del país en el que residan principalmente. Además, si se elige una legislación más favorable, no puede perjudicar al consumidor ni robarle las protecciones previstas por esa ley en su propio país. Los contratos de prestación de servicios o de transporte celebrados en un país distinto del país de residencia habitual del consumidor están exentos de esta cláusula.

### 3.6 JURISDICCION COMPETENTE

Las cuestiones de derecho aplicable están directamente relacionadas con la cuestión de la jurisdicción para resolver una controversia. El término "jurisdicción" se refiere principalmente a dos esferas de derecho:

1. La medida en que un tribunal o tribunal tiene la facultad legal para resolver una controversia entre las partes que se encuentran en el extranjero y aplicar las leyes de ese lugar.
2. Cuando un desacuerdo entre dos partes da a un tribunal la autoridad para ejercer su jurisdicción.

## 3.7 DOCUMENTOS USUALES EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

### 3.7.1 EN LA IMPORTACION

#### 3.7.1.1 DOCUMENTO ÚNICO ADMINISTRATIVO (DUA)

Si el valor de la importación supera los 2.000,00 dólares de los EE.UU., debe rellenarse el formulario de aduanas facilitado por el agente aduanero. Este documento está dividido en tres secciones principales: a) la declaración de valor, que es firmada por el importador; b) la Declaración de mercancías, firmado por el agente legal del funcionario aduanero; y c) la hoja de auto liquidación, que incluye los derechos de importación y los impuestos.

#### 3.7.1.2 DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

Dependiendo del modo de transporte, se requiere la copia original o certificada del documento de la aerolínea, que puede ser una tarjeta de puerto para el transporte terrestre, una guía aérea para transporte aéreo o un aviso de embarque para transporte marítimo.

#### 3.7.1.3 FACTURA COMERCIAL

Si una venta ocurre antes de la importación (por aprobación) en el caso de una transacción de venta o compra en el extranjero, también debe incluirse la factura de venta nacional.

#### 3.7.1.4 INFORME DE VERIFICACION

En las siguientes situaciones, se requiere la presentación del documento:

1. Cuando los artículos que deben ser importados son nuevos y cuestan más de \$5,000.00 FOB.
2. Traer automóviles de segunda mano, sin importar cuánto valen comercialmente.

3. Importaciones de artículos especificados en la Resolución Ministerial No 058-2001 – EF/15, cuyo valor FOB sea inferior a 5.000,00 dólares pero superior a 2.000,00 dólares.

Cuando se realiza una orden de importación, los productos deben ser reembarcados, y una nueva Declaración Aduanera Única debe ser presentada si este documento no está disponible. (DUA).

#### 3.7.1.5 CERTIFICADO DE ORIGEN

En ciertas situaciones, no es necesario presentar el documento. Cuando los productos se comercialicen en virtud de un acuerdo internacional firmado que ofrezca ventajas arancelarias al país y el importador desee aprovechar esas ventajas, puede optar por presentarlo.

#### 3.7.1.6 POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTE DE LA MERCANCIA

En ciertas situaciones, no es necesario presentar el documento. La exactitud de la estimación del valor aduanero determina su utilidad. La tabla porcentual de seguros entrará en vigor en el caso de que este documento falte. No obstante, el importador puede proporcionar una carta indicando que los productos no están asegurados si no lo tiene.

### 3.7.2 EN LA EXPORTACION

#### 3.7.2.1 FACTURA PROFORMA

Una factura proforma se emite una vez que el cliente y el vendedor hayan acordado las condiciones de la transacción, que incluyen cosas como la cantidad y el precio de los artículos, el método y el plazo de pago, y los horarios de entrega, entre otras cosas. Esta factura incluye la duración de la validez de la oferta además de todos los datos que se han acordado. Es fundamental recordar que para que el proceso prosiga, el importador debe aceptar la factura proforma.

### 3.7.2.2 DOCUMENTO DE TRANSPORTE

Estos papeles se utilizan, dependiendo del modo de transporte:

- Bill of Loading (B/L): Se utiliza como información de embarque en el transporte marítimo.
- Air Way Bill (AWB): Usado en la aviación como información de embarque.
- CMR: Se utiliza como tarjeta de transportista en el transporte terrestre por carretera.
- tren Way Bill: Una tarjeta de puerto utilizada en el transporte ferroviario.

### 3.7.2.3. FACTURA COMERCIAL

El documento que el vendedor emite resumiendo las condiciones de venta y el precio de los artículos de acuerdo con su propio formato se llama factura comercial. La factura comercial a menudo funciona tanto como un contrato de venta como como una forma de recaudar dinero para la transacción.

### 3.7.2.4 CERTIFICADO DE ANALISIS DE INSPECCION

Se trata de una carta de instrucción dirigida al exportador en la que se pide que la carga se entregue al comprador o importador en el país de origen. Este programa se utiliza para verificar la legitimidad de los productos enviados, incluso después de que los funcionarios aduaneros los hayan sellado.

### 3.7.2.5 CERTIFICADO DE ORIGEN

Se trata de un certificado de origen que atestigua el país del producto. Las cámaras de comercio del país exportador emiten este documento en respuesta a una solicitud formal que se acompaña de una factura comercial. Su cuestión es necesaria desde el punto de vista de la política comercial.

### 3.7.2.6 CERTIFICADO SANITARIO

Estas son las certificaciones sanitarias que generalmente se necesitan para bienes destinados al uso humano, tales como alimentos, bebidas, medicamentos y cosméticos, así como para los que se destinan al consumo de animales.

- Se requiere un certificado fitosanitario para los productos derivados de plantas.
- Certificado zoosanitario: Necesario para bienes de origen animal.
- Certificado sanitario: Se requiere para artículos relacionados con la pesca y la acuicultura.

El cliente necesita estos certificados para garantizar que las mercancías son higiénicas. La autoridad autorizada del país exportador las emite.

### 3.7.2.7 CERTIFICADO DE SEGURO

Esta es la póliza de seguro de transporte, que es la prueba de que la carga ha sido asegurada que se muestra al banco. Este documento es importante porque establece un contrato especializado de seguro específicamente para la carga, que está asegurada como consecuencia de un contrato de transporte. La póliza de seguro se proporciona como prueba de la cobertura del asegurador para las mercancías durante el transporte.

### 3.7.2.8. LISTA DE EMPAQUE

Esta es una lista de embalaje que el exportador ha proporcionado para facilitar la manipulación de los artículos. Este documento enumera el contenido de cada paquete, junto con su peso, medidas y otra información pertinente. Este documento, que viene con la factura comercial, se utiliza para registrar y mantener un seguimiento de la carga mientras se está transportando.

### 3.7.2.9. HOJA DE RUTA

El documento de transporte terrestre, que se adjunta al permiso de envío de exportación, enumera las principales ciudades y rutas de transporte que utilizan los medios de transporte para llegar a la oficina aduanera de salida. También contiene el plazo para el viaje previsto, así como el número del destino aduanero correspondiente. Las empresas de transporte generalmente crean este tipo de documentación, que necesita la firma de un agente de transporte aduanero.

### 3.8 CONVENCION DE VIENA - 1980

Para proporcionar directrices coherentes que podrían utilizarse independientemente de las leyes nacionales, las Naciones Unidas (ONU) propusieron un reglamento general para el comercio internacional. Aprobada en Viena el 11 de abril de 1980, esta ley se denomina Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de venta internacional de mercancías.

La Convención no tiene en cuenta la nacionalidad de las partes ni la naturaleza del contrato; se refiere principalmente a la venta internacional de productos, o a los intercambios entre las partes que tienen establecimientos en Estados diferentes. No cubre la transferencia de servicios, y no se aplica a cualquier cosa comprada para uso doméstico, familiar o personal, subastas, disputas legales, valores, efectos de seguridad o efectos comerciales, dinero, electricidad, buques, barcos o aviones.

La Convención está compuesta por 101 artículos que están organizados en capítulos, secciones y partes.

### 3.9 PRINCIPALES REGLAS DE LA CONVENCION DE VIENA – 1980

#### 3.9.1 AMBITO DE APLICACION

Los contratos de venta de mercancías entre partes con instalaciones o centros de operaciones en varios Estados o naciones están cubiertos por la Convención. Sus límites son la creación del contrato y los respectivos derechos y responsabilidades del comprador y el vendedor.

Es fundamental recordar que ni la legalidad del contrato ni ninguna de sus disposiciones se rigen por la Convención. En cambio, destaca la importancia del acuerdo de voluntad de las partes, que tiene el poder de anular la aplicación de las leyes consuetudinarias, crear excepciones o modificar sus consecuencias. Dicho de otra manera, prioriza la idea de la autonomía de la voluntad de las partes contratantes.

#### 3.9.2 INTERPRETACION

El carácter mundial de la Convención y la importancia de fomentar la coherencia en su aplicación, así como garantizar la observancia de la buena fe en el comercio internacional, constituyen los principios fundamentales que regulan la interpretación de esta Convención. Para promover la armonización y la equidad en los contactos económicos transfronterizos, las declaraciones y otros aspectos derivados de los contratos deben interpretarse de acuerdo con las verdaderas intenciones de las partes interesadas.

#### 3.9.3 FORMA DEL CONTRATO

Según la Convención, los contratos internacionales de venta están exentos de ciertas restricciones formales. No obstante, ciertas naciones que ratifiquen la Convención pueden decidir incluir un mandato provisional para que los contratos se ejecuten "por escrito". La expresión "en escrito" también se refiere a la utilización de herramientas como telegramas y telex. No hay procedimientos especiales necesarios para que el contrato sea válido en virtud de la Convención si no existen esas reservas.



#### 3.9.4 PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO

Los artículos 14 a 24 de la Parte II de la Convención se refieren a la creación del contrato y especifican la oferta, la renuncia de la oferta por parte del licitador, la aceptación, la retirada de aceptación por el destinatario y la fecha de ejecución del contrato.

De conformidad con estos artículos, el licitador tiene derecho a retirar la oferta en cualquier momento antes de que el destinatario presente la aceptación, y el receptor tiene el derecho de retirar su aceptación antes de su llegada al licitante.

#### 3.9.5 TRANSMISION DEL RIESGO

Uno de los aspectos esenciales de los contratos de compraventa internacional es el de establecer o determinar en qué momento el vendedor transmite al comprador el riesgo sobre las mercancías objeto de contrato.

En este sentido, resulta fundamental el punto de entrega de mercancía, pues el riesgo de pérdida y daños se traspassa en el mismo momento en que se transfieren las mercancías.

La convención señala como regla básica, que la pérdida o el deterioro de la mercancía sobrevinieron después de la transmisión del riesgo al comprador, no libera a este de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

Cuando la compraventa es con transporte de las mercancías, el vendedor está obligado a entregárselas al porteador o transportista.

Si es sin transporte tendrá que entregarla en el lugar convenido, trasladándose el riesgo cuando las mercancías se ponen a disposición del comprador en el lugar convenido y en la fecha de entrega, con el conocimiento de este.

Si se conviene una fecha para la entrega, el riesgo no se transfiere inmediatamente poniendo a disposición las mercancías en una fecha más temprana.

#### 3.9.6 CASO FORTUITO Y FUERZA MAYOR

La convención en su art. 79 establece el principio de culpabilidad en el incumplimiento de las obligaciones como causal de responsabilidad.

De modo que una parte no es responsable si prueba que el incumplimiento es ajeno a su voluntad, pero tiene la obligación de notificar a la otra parte la existencia del impedimento de sus efectos.

El art. 80 consagra la excepción al disponer que una parte no pueda invocar el incumplimiento de la otra parte en la medida que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquella.

Efectos de la resolución del contrato; El primer efecto de la resolución es que ambas parte quedan liberada de las obligaciones emergentes del contrato, salvo la indemnización de daño y perjuicio que pueda ser debida.

Resuelto el contrato, el vendedor si es tuviera obligado a restituir el precio, deberá abonar también los intereses a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.

A su vez, el comprador si estuviera obligado a restituir las mercancías, deberá pagar al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de dichas mercancías.

#### 3.9.7 CONSERVACION DE MERCANCIAS

La convención consagra la regla de que cualquier que sea el derecho que tengan las partes con motivo de la actuación de la otra, ambas tienen siempre la obligación de adoptar todas las medidas que sean razonables para la conservación de las mercancías objeto del contrato.

La parte obligada podrá depositarla en un almacén de un tercero a expensas de la otra parte, siempre que los gastos no sean excesivos, o

bien venderlas por cualquier medio apropiado, pudiendo retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta.

### 3.10 OBLIGACIONES DE LAS PARTES

#### 3.10.1 OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Son obligaciones del vendedor:

- ✓ Entregar la mercadería
- ✓ Transmitir su propiedad
- ✓ Entregar los documentos relacionados con ellas en las condiciones pactadas en el contrato o establecidas en la convención.

El vendedor tiene pues que entregar materialmente la mercancía y transferir la propiedad con la entrega de la documentación.

#### 3.10.2 EN CASO DE INCUMPLIMIENTO POR EL VENDEDOR, EL COMPRADOR PODRÁ:

1. Exigirle el incumplimiento de sus obligaciones aceptando la entrega de otra mercadería en sustitución o requiriendo que sean reparadas las entregadas.
2. Fijarle un plazo suplementario para que cumpla.
3. Declarar resuelto el contrato siempre que se trate de incumplimiento esencial.
4. Rebajar el precio proporcionalmente si las mercancías no fueran conformes a lo contrato.
5. Exigir la indemnización de daños y perjuicios por la pérdida de sufrida y la ganancia dejada de obtener.

Este derecho no se pierde aunque el comprador ejerciere cualquiera otra acción de las enunciadas.

### 3.10.3 OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Son obligaciones del comprador:

- a) Pagar el precio
- b) Recibir la mercadería en la condiciones pactadas en el contrato o establecidas en la convención.

La obligación del comprador de pagar el precio comprende la de adoptar medidas y cumplir los requisitos fijado por el contrato o por las leyes o reglamentos pertinentes para que sea posible el pago.

La obligación de proceder a la recepción comprende la de realizar todos los actos necesarios para que el vendedor pueda efectuar la entrega.

El pago comúnmente se hace contra entrega de las mercaderías o de documentos relacionados con ellos.

#### 3.10.3.1 EN CASO INCUMPLIMIENTO DEL COMPRADOR, EL VENDEDOR PODRA:

- a) Ejercer la acción de incumplimiento vale decir exigir al comprador que pague el precio o reciba las mercaderías o documentos.
- b) Declarar resuelto el contrato.
- c) Exigir, en ambos casos, la indemnización de los daños y perjuicios.

## **CONCLUSIÓN**

Para asegurar la eficacia, claridad y rapidez en los procesos de importación y exportación, este artículo hace hincapié en la necesidad de Incoterms en las transacciones comerciales. Ellos facilitan que el comprador y el vendedor entiendan y lleven a cabo sus respectivas obligaciones y responsabilidades en relación con la compra y venta completadas. Debido a que los Incoterms han facilitado la resolución de las cuestiones relativas a los contratos, los productos y las operaciones comerciales, la práctica del comercio internacional ha mejorado considerablemente. En las conversaciones comerciales entre naciones, estas normas son cruciales, ya que tienen por objeto beneficiar a todas las partes y facilitar el proceso evitando inconvenientes.

Los Incoterms han cambiado a lo largo del tiempo para adaptarse a las demandas cambiantes del comercio mundial. Por otra parte, otros creen que todavía se pueden mejorar mediante la aplicación de procesos de transacción más precisos y centrados en los escenarios. Incluso si se necesitaran estos ajustes, es posible que no se apliquen hasta que se considere que una revolución económica es inminente y esencial.

## BIBLIOGRAFÍA

- Incoterms 2000. Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales.
- 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.
- Chabert Fonts, Joan (2007). «Capítulo 3. Contratación internacional» (en español). Manual de Comercio Exterior (1ª edición). Barcelona (España): Ediciones Deusto. pp.
- Palmés Combalia, Remigi. «Capítulo 6. Cómo utilizar los incoterms». Cómo usar bien los incoterms (Segunda edición). Barcelona (España): ICG Marge, SL. pp. 85-163.
- 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.