

UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ DE ELCHE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS
GRADO EN DERECHO
TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO: 2014/2015

**PROBLEMAS VINCULADOS A LA CONTRATACIÓN MERCANTIL
INTERNACIONAL:**

**“LOS INCOTERMS COMO
MANIFESTACIÓN DE LA NUEVA
LEX MERCATORIA”**

ALUMNO AUTORIZADO:

PABLO RAMÍREZ RUIZ

D.N.I: 74370232-P

TUTOR:

D. JOSÉ CARLOS ESPIGARES HUETE

Profesor del departamento de Ciencia Jurídica, área de Derecho Mercantil, de la
Universidad Miguel Hernández de Elche



Dedicado a mi familia,

En especial a mi madre, y a su incansable labor, por la que su hijo menor no bajó los brazos y se sentó a estudiar.

Y a mí tío José María, ya que sin su apoyo y dedicación constante, no hubiera sido capaz de llegar a obtener una carrera.

“Todo el mundo piensa que lo que importa en la vida es de dónde viene la gente, pero lo verdaderamente importante es hacia dónde va”

-John Herber Dillinger.



PRÓLOGO

En primer lugar, deseo dar las gracias a las personas que han hecho posible la realización de este trabajo, como son el Profesor, D. José Carlos Espigares, el cual ha sido el encargado de monitorizar mi trabajo de fin de grado; dicho trabajo no hubiera sido posible sin su ayuda y apoyo, sobre todo en los aspectos dinámicos (esos que son tan difíciles de llevar a cabo), y que sobrepasan el mero hecho de realizar un trabajo de investigación y posteriormente recitarlo como un loro, ya que te enseñan a contarlo con soltura y estilo, haciendo que la gente receptora del mensaje pueda captarlo de una forma sencilla y agradable.

Del mismo modo, deseo agradecer también el esfuerzo que hizo en su momento la Profesora, D^a María Serrano, ya que en un principio iba a ser la encargada de ayudarme con mi TFG, pero por motivos de fuerza mayor, hubo de delegar el trabajo a su compañero docente. He de agradecerle el esfuerzo que hizo en nuestro primer encuentro, ya que en el mismo, me ofreció una gran ayuda a través de información sobre los aspectos formales del trabajo, y por llevar a cabo la petición de libros por préstamo interbibliotecario totalmente necesarios, y de su interés mostrado posteriormente.

Una vez dicho esto, y en segundo lugar, establezco que este trabajo se centra principalmente en el estudio de las reglas INCOTERMS, utilizadas en la compraventa internacional de mercaderías, y de aspectos totalmente necesarios para entender dichas reglas, como son la investigación de la nueva *Lex Mercatoria* y del contrato de compraventa internacional de mercaderías, así como de la convención que lo hizo posible, y de los órganos encargados de la recopilación del derecho internacional privado.

Del mismo modo, deseo que quede totalmente claro que la labor de investigación que he llevado a cabo, en un breve periodo de tiempo (unos 4 meses), es escueta y se centra en los aspectos principales de la cuestión planteada. Del mismo modo, informo a los lectores que mi metodología ha sido la de seguir los aspectos marcados por los verdaderos investigadores y expertos en la materia, como son los catedráticos de derecho mercantil, y demás profesionales del sector. Ya que mi principal labor, ha sido la búsqueda de una unión de las principales cuestiones de diversos autores, para generar con ello un texto en el que cada capítulo contenga la información más preciosa y mejor cubierta por cada autor.

Es por ello, que todas las cuestiones extraídas de manuales, libros, y artículos profesionales, están debidamente citadas, así como el nombre de las obras y de los propios autores, ya que no es mi intención, poner en mi boca palabras de otros, porque mi objetivo no ha sido el plagio, sino la unión de los mejores pensamientos doctrinales en cada ámbito del trabajo, más mi breve aportación a este mundo ya descubierto.



ÍNDICE:

1-<u>SUMARIO</u>	Pág. 8-9
2-<u>ABREVIATURAS</u>	Pág. 10
3-<u>ABSTRACT</u>	Pág. 11
4-<u>CAPÍTULOS</u>	Pág. 12-63
5-<u>CONCLUSIONES FINALES</u>	Pág. 65-75
6-<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	Pág.77-79

1-SUMARIO:

Capítulo 1: INTRODUCCIÓN:	Pág. 12
1.1 : Planteamiento.....	Pág. 12
1.2 : Objetivos y justificación.....	Pág. 12
Capítulo 2: La nueva <i>Lex Mercatoria</i> o nuevo derecho de los Comerciantes	Pág. 14-17
2.1: Introducción.....	Pág. 14
2.2: Origen y aproximación histórica.....	Pág. 14-15
2.3: Concepción de la <i>Lex Mercatoria</i>	Pág. 15
2.4: Fuentes de la <i>Lex Mercatoria</i>	Pág. 16
2.5: Naturaleza, contenido y eficacia.....	Pág. 17
2.6: Elaboración.....	Pág. 17
Capítulo 3: Estructura Institucional del comercio internacional	Pág. 19-25
3.1: Introducción.....	Pág. 19
3.2: La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil internacional	Pág. 19-22
• 3.2.1: Concepto y propósito.....	Pág.19-20
• 3.2.2: Estructura y grupos de trabajo.....	Pág. 20
• 3.2.3: Actividad del CNUDMI en los distintos sectores jurídicos.....	Pág. 21-22
3.3: La Cámara de Comercio Internacional de París.....	Pág. 22-23
• 3.3.1: Concepto y origen histórico.....	Pág. 22-23
• 3.3.2: Papel de este órgano en la elaboración de los INCOTERMS.....	Pág. 23
3.4: The International Institute for the unification of Private Law (UNIDROIT)	Pág. 24-25
• 3.4.1: Concepto, orígenes y propósito.....	Pág.24
• 3.4.2: Miembros y Financiación.....	Pág. 24-25
• 3.4.3: Estructura.....	Pág. 25

Capítulo 4: Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.....Pág. 27-33

4.1: Introducción.....Pág. 27

4.2: Convención de Viena de 1980, sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías..... Pág. 28-33

- 4.2.1: Finalidad y disposiciones clave.....Pág. 29-30
- 4.2.2: Ámbito de aplicación del Convenio..... Pág. 30-31
- 4.2.3: La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías: Requisitos esenciales.....Pág. 31-32
- 4.2.4: Obligaciones de las partes.....Pág. 32-33

Capítulo 5: INCOTERMS o Términos Internacionales de entrega y recepción de las Mercancías.....Pág. 35-63

5.1: Introducción.....Pág. 35

5.2: Concepto, origen y naturaleza.....Pág. 35-36

- 5.2.1: Caracterización.....Pág. 36-37
- 5.2.2: Alcance y aspectos regulados.....Pág. 37

5.3: Recomendaciones de uso en un entorno global.....Pág. 38-42

- 5.3.1: Reglas para la elección del INCOTERMS óptimo..... Pág.38-41
- 5.3.2: Criterios de aplicación al contrato de compraventa internacional de mercaderías.....Pág. 41-42

5.4: Obligaciones de las partes en un negocio jurídico en el que se lleva a cabo la utilización de un INCOTERMS..... .Pág. 42-44

5.5: Clasificación y categorías..... Pág. 45-56

5.6: Comparativa entre las versiones de 2000 y 2010..... Pág. 56-58

- 5.6.1: Principales novedades de los INCOTERMS 2010.....Pág. 58

5.7: Evolución a través de variantes y añadidos a las siglas..... .Pág. 59-63

2-ABREVIATURAS

- **INCOTERMS:** *International Chamber of Commerce Trade Terms.*
- **V.gr.:** Verbi gracia, por ejemplo.
- **CCI:** Cámara de Comercio Internacional de París.
- **UNIDROIT:** *The International institute for the unification of private Law.*
- **CNDUMI:** Comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional.
- **UNCITRAL:** Término en inglés de la Comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional.
- **Op. Cit.:** Citada anteriormente.
- **Cfr.:** confróntese.
- **Vid.:** véase.
- **AA.VV:** Otros autores
- **Art.:** Artículo.
- **CCo:** Código de Comercio
- **UE:** Unión Europea.
- **D:** Decreto.
- **DTM:** Documento de transporte multimodal.
- **EEMM:** Estados miembros.
- **PYME:** Pequeña y mediana empresa.
- **RD:** Real Decreto
- **ss:** Siguietes.
- **IVA:** Impuesto sobre el valor añadido.

3- ABSTRACT

1. Contextualización:

El aumento de comunicación internacional entre empresas y sociedades de distintos estados, la colosal globalización llevada al comercio, y la revolución tecnológica sufrida a partir del año 1990, fueron factores que propiciaron la creación de nuevos medios que se adaptaran a las necesidades imperiosas de los comerciantes, de crear una mayor seguridad jurídica, en cuanto a las relaciones empresariales en el comercio internacional.

Ante estos hechos, y dada la gran posición que ocupan los usos y costumbres comerciales, en el elenco de fuentes del sistema de derecho mercantil y comercial, y su gran utilización práctica, nace la nueva *Lex Mercatoria* o nuevos usos de los comerciantes, en la cual, se recoge la gran mayoría de prácticas y usos comerciales, recogidos por los órganos que estructuran el comercio internacional.

Dentro de esa recopilación de usos, nace a manos de la CCI, la creación de las reglas INCOTERMS, las cuales dan respuesta a la inseguridad jurídica sufrida por los comerciantes, en las relaciones de compraventa internacional de mercancías. En especial, en los puntos más problemáticos, que son la entrega y recogida de las mercancías, el pago de los costes asociados, la transmisión de riesgos, el pago de despachos aduaneros,...etc.

Es decir, de todos aquellos aspectos en los que el comercio obtenga una perspectiva de importación o exportación, entre empresas de diferentes países, que busquen unas reglas neutras y codificadas, que no den lugar a margen de error, y así poder operar con seguridad.

2. Pregunta de la investigación y objetivos del trabajo

Investigar los términos internacionales, denominados como INCOTERMS, su importancia práctica, su examen exhaustivo, y su posición en la denominada nueva Lex Mercatoria.

3. Metodología/Procedimiento de análisis

La principal vía metodológica va a ser el estudio bibliográfico, de los principales autores expertos en la materia, para llegar a la recopilación de los grandes aspectos teóricos y aunar pensamientos de diferentes autores, todo ello a través de la investigación y del estudio, de los principales manuales específicos, artículos de revista, y proyectos de la doctrina, tanto nacional como internacional.

También a través de la investigación de la redacción dada por la CCI, y del análisis de la jurisprudencia en cuanto a su práctica.

4-CAPITULOS

Capítulo 1: INTRODUCCIÓN:

1.1 : Planteamiento

En su momento, a la hora de realizar mi investigación, acerca del área del comercio internacional, que trataba sobre las exportaciones e importaciones, descubrí que poseía un gran desconocimiento del sector en concreto, y es por ello que me empezaron a surgir preguntas en este sentido, tales como: ¿Cómo dos empresas de diferentes países, con diferente idioma, pueden entenderse a la hora de establecer acuerdos acerca de cuestiones vitales como la recepción de mercaderías?, o ¿Quién paga qué costes de aduana o de otro tipo? o ¿Quién asume los contratos de transporte, de seguros? Etc.

Y mi sorpresa fue, que la respuesta a estas cuestiones se zanjaba a través de la incorporación al contrato en cuestión, de una simple sigla en inglés, es decir, con algo denominado: INCOTERMS. En ese momento, me vi sorprendido por el hecho de cómo podían establecerse acuerdos tan importantes con tan poco esfuerzo de redacción, y en ese momento decidí estudiar la cuestión a fondo.

1.2 : Objetivos y justificación

Los objetivos que persigue este trabajo se centran básicamente, en tratar de vislumbrar la gran importancia de la utilización de las reglas INCOTERMS, en la práctica comercial internacional actual. Y para ello, se centra en establecer la labor de desarrollar cuestiones vitales, tales como: su concepto, principal clasificación, aspectos regulados, características, evolución, y las reglas y recomendaciones para su uso óptimo en el tráfico comercial, de dichos términos internacionales.

Es por ello, que es totalmente necesario establecer de una forma clara y previa, la fundamentación de su existencia, en la denominada nueva *Lex Mercatoria*, o nuevo derecho de los comerciantes, ya que gracias a este derecho no codificado, surge la necesidad de creación de este tipo de términos que otorguen a los comerciantes, unas pautas a las que aferrarse, cuando realizan una compraventa internacional.

Del mismo modo, conlleva el estudio del principal contrato inspirador y sobre el que se adoptan estos términos, como es el caso del contrato de compraventa internacional de mercaderías, así como de la Convención de las naciones unidas de Viena en 1980, que trata sobre este contrato en particular.

Y por último, se genera la necesidad de hablar del órgano institucional que las creó y recopiló, como es la CCI. Ya que el mismo, juega un papel vital, tanto en su evolución, como en los demás aspectos.



Capítulo 2: La nueva Lex Mercatoria o nuevo derecho de los Comerciantes

2.1: Introducción

Este capítulo se centra en el estudio de la denominada “Lex Mercatoria”, ya que los INCOTERMS son un reflejo de este “nuevo derecho de los comerciantes”, creado por los propios comerciantes con el fin de simplificar los intercambios internacionales comerciales.

Por este motivo, es de vital importancia, vislumbrar de manera correcta a qué nos referimos cuando hablamos de la nueva *Lex Mercatoria*, ya que se trata de un verdadero cuerpo normativo, elaborado por los propios comerciantes para la resolución de conflictos, que puedan surgir en la práctica comercial.

“Ley” que ha ido evolucionando, y que ha escapado de la positivización sufrida, a través de la codificación, ya que nos encontramos ante un cuerpo legislativo vivo y en progresivo y constante cambio, incapaz de ser enjaulado y codificado por su carácter y naturaleza propia.

2.2: Origen y aproximación histórica¹

Entorno y surgimiento de la Lex Mercatoria en la Baja Edad Media

Entre los siglos XI y XIII, se produjo una importante mejora en las técnicas agrícolas y artesanales y, sobre todo, se intensificaron las relaciones comerciales internacionales.

Antes del surgimiento del moderno Estado regulador, se desarrolló un incipiente comercio internacional que fue extendiéndose por buena parte del planeta. Ante esta internacionalización de la actividad mercantil, se produjo espontáneamente un derecho autónomo (auto-regulado) libre de interferencias de cualquier Gobierno y basado en los usos existentes entre los comerciantes. Este derecho privado, de origen consuetudinario, empleado en las transacciones comerciales transfronterizas es lo que se dio a conocer como *Lex Mercatoria*.

Los miembros de esta comunidad de mercaderes internacionales crearon de forma cooperativa este derecho al que se sometieron voluntariamente. Esta ley internacional de mercaderes dirigía sus actuaciones sin la presencia del derecho autoritario de ningún Gobierno. Los jueces de los mercaderes (consulares), tal y como hacen los modernos arbitrajes, basaban sus resoluciones en el conocimiento que tenían de la costumbre o usos comerciales para la resolución de disputas. No hubo necesidad de acudir al aparato coactivo de los gobiernos debido a que el comerciante generalmente cumplía con las resoluciones de los jueces mercantiles. Contaba con un claro incentivo para hacerlo pues,

¹ MORENO, FRANCISCO, “Lex Mercatoria, Derecho de la globalización sin Estado”: Ensayo sobre la creación privada de un Derecho comercial autónomo, transfronterizo y anacional.

de lo contrario, se autoexcluía del comercio internacional al quedar dañada su reputación y se veía impedido de futuros tratos con otros mercaderes.

Sobresalieron tres regiones especialmente activas en la actividad mercantil: por un lado las ciudades-estado italianas como Amalfi, Génova, Verona, Venecia o Florencia que fueron las pioneras en el comercio internacional; por otro, la zona de Flandes (con Brujas, Gante y Amberes a la cabeza) y por último, las ciudades del norte de Alemania en torno al Báltico (Lübeck, Rostock, Wismar, Danzing, etc.) que crearon una federación de ciudades denominada la Liga Hanseática que acabó agrupando a más de cien urbes (incluida Londres) y desarrollando el comercio desde Islandia a Novgorod.⁷

Esta creación de Derecho fue enteramente privada, sin intervención de los poderes públicos de entonces, que vieron cómo se desarrollaba un entramado considerable de relaciones voluntarias transnacionales y del que poco o nada podían hacer por controlarlo.

Este Derecho fue basándose en principios generales de derecho mercantil (con ecos lejanos del *ius gentium* romano), en modelos de contrato estandarizados y en la jurisprudencia propia de los mercaderes (llamada consular). Este Derecho (y su jurisdicción) era voluntario, por lo que carecía del carácter coactivo del derecho estatal. Pero era eficaz para unas relaciones que buscaban, sobre todo, una eficiencia en las relaciones contractuales y una rapidez en la búsqueda de soluciones en los litigios, requisitos ambos imprescindibles en el ámbito mercantil.

2.3: Concepción de la nueva *Lex Mercatoria*

La llamada nueva *Lex Mercatoria*, está formada por usos de comercio, que constituyen un derecho espontáneo, uniforme, y en cierta manera universal.

Estos son usos propios de los comerciantes, y que tratan de superar las dificultades del conflicto de leyes cuando se trata de determinar el derecho nacional que regirá determinada relación jurídica, o que plantean evitar dicha confrontación dejando claras las reglas de juego de antemano. Un uso del comercio es cualquier práctica o método de negocios, que teniendo regularidad de observancia en una plaza, lugar o sector del comercio, justifica una expectativa de que será igualmente observado en un contrato determinado.

Debemos entender por uso de comercio, la definición establecida en la Convención de Viena de 1980, sobre la compraventa internacional de mercaderías, en su art. 9.2:

“Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.”

2.4: Fuentes de la *Lex Mercatoria*

La nueva *Lex Mercatoria* se crea a través de unas fuentes consuetudinarias, como no podía ser de otra forma dado a su carácter práctico y espontáneo, por lo tanto, su sistema de fuentes básicamente hace que dicho derecho emane de dos situaciones: los Contratos y de sentencias arbitrales.

Es decir, en primer lugar nace de los contratos, ya que en ellos se plasman los distintos usos de comercio y técnicas comerciales, que son la base de este “nuevo derecho de los comerciantes”. Básicamente en los contratos entre particulares, ya sean personas jurídicas o físicas, suele prevalecer el carácter dispositivo para realizar el negocio jurídico del que se trate, excepto en aquellos contratos, en los que la propia ley de un estado o de una convención internacional, le otorga una forma concreta y específica.

Aunque en estos casos, sigue existiendo aspectos que van a ser sometidos a la voluntad de las partes, por lo tanto la dispositividad sigue presente aunque en un papel menos principal.

Por otro lado, en segundo lugar, nace de las sentencias arbitrales, ello es totalmente lógico, ya que los particulares, a la hora de dirimir conflictos entre ellos que tengan su raíz en cuestiones consuetudinarias, y que afecten a cuestiones englobadas en “el nuevo derecho de los comerciantes”, no van a tener un apoyo normativo, ya que este propio derecho no está reconocido como un auténtico ordenamiento jurídico por ningún estado, por el hecho de que no existe codificación gubernamental de este derecho propio.

Y por lo tanto, asistir a la mediación de un juez estatal, no solucionaría el conflicto, por lo que, la mayoría de los asuntos se cierran a través del arbitraje, ya que es este tipo de mediador, especializado en la materia, y cuyos laudos solo tienen valor si las partes aceptan voluntariamente su sometimiento a esta resolución, es el que va a utilizar los usos comerciales, las técnicas y los principios comerciales, recopilados por las principales instituciones de recopilación de derecho privado en materia comercial, para solucionar el asunto. Ya que, las partes al no someterse a ningún derecho en concreto, obligan al árbitro a tomar en consideración a los usos comerciales.

Por ello, es lógico que este tipo de sentencias (laudos) tengan un valor de fuente de esta nueva *Lex Mercatoria* o “nuevo derecho de los comerciantes”, ya que están sentando judicialmente soluciones reales a problemas concretos surgidos en la práctica comercial, que hacen obtener respuestas a los comerciantes, para conocer la mejor vía a la solución de conflictos, así como interpretaciones realizadas por estos órganos (los árbitros), expertos en la materia en concreto de los usos comerciales, técnicas y principios comerciales.

La nueva *Lex Mercatoria* es producto de una recepción de los valores y conceptos fundamentales del Derecho Romano (buena fe, culpa, diligencia, etc.) y de una recepción de la práctica contractual anglosajona (leasing, franchising, factoring, know how, joint venture, etc.). En los cuales se le da el papel protagonista a la dispositividad entre las partes participantes.

2.5: Naturaleza, contenido y eficacia

LAGARDE, PAUL²: “La originalidad de la *Lex Mercatoria* es la de ser un derecho espontáneo creado por las *societas mercatorum*, razón por la cual sus manifestaciones deben ser buscadas fuera de las fuentes normativas generadas por los estados”

Es decir, nos encontramos ante un derecho que no está legislado de forma particular por cada estado en concreto, sino simplemente recogido por los principales órganos que recopilan el derecho privado internacional: UNIDROIT, CCI, CDNUMI.

Por lo que, en la esfera de la autonomía privada, como es el caso del comercio y del derecho mercantil, las partes pueden decidir libremente el ordenamiento jurídico que les convenga para regir sus relaciones contractuales, dentro de los límites permitidos por la *lex fori*³. Y es en este punto, donde surge el problema, ¿Podría ser escogida la *Lex Mercatoria*?

El principal problema que surge en este caso es el de determinar cuál es el objeto de esta *Lex Mercatoria*, ello es debido a la labor hercúlea de reunir y clasificar los principios, usos y técnicas desarrolladas por la práctica comercial a lo largo de los años.

Aunque esta nueva *Lex Mercatoria* constituye actualmente una realidad reconocida por la práctica arbitral, se debe saber cuáles son los objetivos y el fundamento de este derecho, para poder determinar hasta qué punto su aplicación podría ser legítima.

2.6: Elaboración

Actualmente la búsqueda y recopilación de los principios generales de derecho aplicables a los contratos internacionales, es decir, de todos aquellos usos de comercio, principios y técnicas desarrolladas por la práctica comercial, recae sobre instituciones no gubernamentales.

Hoy día, existe un gran sector de este tipo de instituciones, pero en este sentido deben destacarse dos instituciones⁴ en concreto:

- a) Instituto Internacional para la unificación del derecho privado (UNIDROIT)
- b) Cámara de Comercio Internacional de París

² ESPLUGUES MOTA, CARLOS y AA.VV. *Derecho del Comercio internacional*, (2012), Valencia. Tirant Lo Blanch, 5ª Edición.

³ Se trata de normas para asignar la competencia internacional. *Lex fori* ("ley del foro") es una locución latina ocupada en el Derecho internacional privado, que significa " que será aplicable la ley de la nacionalidad del juez que conoce del asunto" es decir, la ley de su Estado.

⁴ Dichas instituciones serán observadas y analizadas con más detalle en el capítulo número tres del presente trabajo.



Capítulo 3: Estructura Institucional del comercio internacional

3.1: Introducción

Este capítulo se va a centrar en el estudio de los principales órganos encargados de llevar a cabo la difícil tarea de recopilar todo el derecho privado internacional, en especial aquel que tiene que ver con el derecho mercantil internacional, en su faceta de comercio internacional. Todo ello, como consecuencia del carácter propio de la nueva *Lex Mercatoria*, y su carácter liberal e incodificable.

Ello es así, ya que como se verá uno de estos órganos, la CCI, es el encargado de elaborar las reglas INCOTERMS, y dar una nueva redacción de las mismas con el paso de los años, creando de esta manera un auténtico cuerpo normativo que otorga seguridad jurídica, a las partes contratantes, en las compraventas internacionales de mercaderías, ya que permite que se utilicen de forma efectiva y completamente regulada.

Del mismo modo, se va a observar brevemente a otros dos órganos encargados de dicha recopilación del derecho privado internacional, como son la CNUDMI y el UNIDROIT.

3.2: La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil internacional

• 3.2.1: Concepto y propósito:

La comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional, o más conocida por su acrónimo CNUDMI (UNCITRAL, en inglés), fue creada por la asamblea general de las Naciones Unidas en 1966, todo ello con el objetivo de dicha comisión fomentara la armonización y unificación progresiva del derecho mercantil internacional.

En la actualidad está formada por 60 estados miembros.

Desde su constitución, la CNUDMI ha llegado a ser reconocida como el órgano jurídico central del sistema de las Naciones Unidas en el ámbito del derecho mercantil internacional. Órgano jurídico de composición universal, dedicado a la reforma de la legislación mercantil a nivel mundial durante más de 40 años. La función de la CNUDMI consiste en modernizar y armonizar las reglas del comercio internacional.

El comercio acelera el crecimiento, mejora el nivel de vida, crea nuevas oportunidades. Con el objetivo de incrementar estas oportunidades en todo el mundo, la CNUDMI formula normas modernas, equitativas y armonizadas para regular las operaciones comerciales. Sus actividades son principalmente las siguientes:

- La elaboración de convenios, leyes modelo y normas aceptables a escala mundial
- La preparación de guías jurídicas y legislativas y la formulación de recomendaciones de gran valor práctico

- La presentación de información actualizada sobre jurisprudencia referente a los instrumentos y normas de derecho mercantil uniforme y sobre su incorporación al derecho interno
 - La prestación de asistencia técnica en proyectos de reforma de la legislación
 - La organización de seminarios regionales y nacionales sobre derecho mercantil uniforme
- **3.2.2: Estructura y Grupos de Trabajo**

La Comisión lleva a cabo su labor en períodos de sesiones anuales, que se celebran en años alternos en la Sede de las Naciones Unidas en Nueva York y el Centro Internacional de Viena. Cada grupo de trabajo de la Comisión celebra generalmente uno o dos períodos de sesiones al año⁵.

Se invita a todos los Estados que no son miembros de la Comisión, así como a las organizaciones internacionales interesadas, a asistir como observadores⁶ a las sesiones de la Comisión y de sus grupos de trabajo.

La Comisión ha establecido seis grupos de trabajo que se encargan de la labor preparatoria sustantiva sobre los temas del programa de trabajo de la Comisión. Cada uno de los grupos de trabajo está integrado por todos los Estados miembros de ésta.

Los seis grupos de trabajo y sus temas actuales son los siguientes:

- Grupo de Trabajo I - Microempresas y Pequeñas y Medianas Empresas
- Grupo de Trabajo II - Arbitraje y Conciliación
- Grupo de Trabajo III - Solución de Controversias en Línea
- Grupo de Trabajo IV - Comercio Electrónico
- Grupo de Trabajo V - Régimen de la Insolvencia
- Grupo de Trabajo VI - Garantías Reales

⁵ Según el tema de que se ocupe; el lugar de celebración alterna también entre Nueva York y Viena.

⁶ Los observadores pueden participar en las deliberaciones de las sesiones, en la misma medida que los Estados miembros.

• **3.2.3: Actividad del CNUDMI en los distintos sectores⁷:**

La actividad llevada a cabo por dicha comisión en los últimos años ha sido cuantiosa, todo ello como consecuencia del auge de las comunicaciones, eliminación de fronteras,...etc.

Entre esta actividad podemos destacar, entre tantos otros, la siguiente, en distintos aspectos jurídicos del comercio internacional:

a) Arbitraje y conciliación del comercio internacional:

- Convención de Nueva York de 1958, sobre reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras, en este caso no fue elaborada por la misma CNUDMI, pero fue administrada por ella.
- Reglamento de arbitraje de 1976
- Reglamento de conciliación de 1980
- Ley Modelo (PP poner que es una ley modelo) de 1985 sobre arbitraje comercial internacional, reformada en 2006
- Ley Modelo sobre conciliación comercial internacional de 2002

b) Contratos internacionales:

- Convenio de Viena de 1980, sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías.
- Guía jurídica sobre operaciones de comercio compensatorio internacional de 1992.

c) Insolvencia Transfronteriza:

- Ley Modelo sobre insolvencia transfronteriza de 1997
- Guía legislativa sobre el régimen de la insolvencia de 2004

d) Pagos internacionales:

- Convención sobre letras de cambio y pagarés internacionales de 1988
- Convención sobre garantías independientes y cartas de crédito contingentes de 1995
- Convención sobre la cesión de créditos en el comercio internacional de 2001
- Guía legislativa sobre operaciones garantizadas de 2007

e) Transporte internacional de Mercaderías:

- Reglas de Hamburgo de 1978
- Reglas de Rotterdam de 2008

⁷ ESPLUGUES MOTA, CARLOS y AA.VV. *Derecho del Comercio internacional*, (2012), Valencia. Tirant Lo Blanch, 5ª Edición.

f) Comercio electrónico:

- Ley modelo de comercio electrónico de 1998
- Ley modelo sobre firma electrónica de 2001
- Convención sobre la utilización de las comunicaciones electrónicas de 2005

g) Contratación pública:

- Ley Modelo sobre contratación pública de bienes, obras y servicios de 1994.

3.3: La Cámara de Comercio Internacional de París

• 3.3.1: Concepto y origen histórico:

La Cámara de Comercio Internacional es una organización empresarial mundial, la única asociación representativa que habla con la voz que emana de las empresas de todos los sectores y de todos los países del mundo.

La CCI fomenta la apertura del comercio y de la inversión internacionales, así como la economía de mercado. La convicción de que el comercio es una poderosa fuerza en pro de la paz y la prosperidad data de los orígenes de la organización a principios del siglo XX. El grupo de líderes empresariales que fundaron la CCI se llamaron a sí mismos “mercaderes de la paz”.

La CCI se fundó en 1919. Hoy agrupa a miles de empresas miembros, cámaras de comercio, asociaciones empresariales procedentes de más de 130 países. Sus comités nacionales, establecidos en más de 90 países, se coordinan con sus miembros para dirigir los intereses de la comunidad empresarial y para hacer llegar a sus gobiernos los puntos de vista empresariales formulados por la CCI.

Dada su fuerza representativa, la CCI goza de la condición de entidad consultiva de primer orden ante las Naciones Unidas, sus agencias y organismos especializados, y mantiene una fluida y estrecha relación con otras organizaciones internacionales, la Organización Mundial del Comercio, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la OCDE, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, donde expone las visiones del mundo de la empresa y aboga a favor de sus intereses. Asimismo, hace llegar a las autoridades de los Estados las declaraciones y tomas de posición que adopta sobre los problemas del comercio internacional y las inversiones, que son el resultado de los trabajos de sus diversas comisiones y grupos de trabajo, a través de sus Comités Nacionales. Cada vez que se reúne el G-8, la CCI hace llegar, a través del primer ministro del gobierno convocante, la opinión de la comunidad internacional de empresas sobre las prioridades del momento. La CCI mantiene también fluidas relaciones con la Unión Europea y todas sus agencias.

El Comité Español de la CCI agrupa a los miembros españoles de la CCI para hacer llegar a la sede internacional de París sus preocupaciones y propuestas.

Fue fundado en 1922 y, según sus estatutos, es una asociación de la que pueden ser miembros las empresas y las Cámaras de Comercio y asociaciones empresariales y profesionales.

• **3.3.2: Papel de este órgano en la elaboración de los INCOTERMS.**

En el año 1921, la CCI comenzó la elaboración de los INCOTERMS, como parte de una estrategia para promover el comercio internacional y un mejor entendimiento entre los países en este ámbito. Fue en el año 1936 cuando los INCOTERMS fueron oficialmente publicados, siendo considerados y aceptados por los países entonces miembros de la CCI. En esta primera edición de los INCOTERMS fueron 6 los términos comerciales que se registraron, y que se mantuvieron en vigencia hasta la segunda publicación en el año 1945.

Sucesivamente, se han editado nuevas versiones en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, y la última redacción dada, actual, la de 2010, la cual entró en vigor el día 1 de Enero de 2011.

La Cámara de Comercio Internacional (CCI), a través de su Departamento virtual de comercio y marketing se encarga de actualizar periódicamente los INCOTERMS tratando de mejorarlos y adaptarlos a las prácticas comerciales empresariales, y a los modos y procesos de contratación a nivel internacional.

Ha de decirse que dichos términos, han sido aprobados y avalados por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL).

3.4: The International Institute for the unification of Private Law (UNIDROIT)

- **3.4.1: Concepto, orígenes y propósito:**

*The International institute for the unification of private Law*⁸, o más conocido por su acrónimo UNIDROIT, fue establecido en 1926, como órgano auxiliar de la Sociedad de Naciones⁹.

Una vez desaparecida esta, fue reestablecido en 1940 mediante un acuerdo conocido como el estatuto de UNIDROIT.

En la actualidad está formado por 63 países, este órgano ha jugado un papel imprescindible en el ámbito de la unificación del derecho privado, en este sentido destaca la obra: “Principios del UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales”, aprobados en 1994, reformados en 2004, y ampliados en 2013.

Creada en 1926 como un órgano auxiliar de la Sociedad de las Naciones, el Instituto fue, tras la desaparición de la Liga, restablecido en 1940 sobre la base de un acuerdo multilateral, el Estatuto de UNIDROIT.

El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) es una organización intergubernamental independiente con sede en la *Villa Aldobrandini* en Roma. Su objetivo es el estudio de las necesidades y métodos para modernizar, armonizar y coordinar privado y en derecho comercial especial entre Estados y grupos de Estados y formular uniformes de abogados instrumentos, principios y reglas para alcanzar dichos objetivos.

- **3.4.2: Miembros y Financiación:**

Los miembros de UNIDROIT se limitan a los Estados en vías de adhesión al Estatuto de UNIDROIT.

Son 63 Estados miembros de UNIDROIT que provienen de los cinco continentes y representan una variedad de diferentes sistemas jurídicos, económicos y políticos, así como diferentes orígenes culturales.

El Instituto se financia mediante contribuciones anuales de sus Estados miembros que están fijados por la Asamblea General, además de una contribución anual básico del Gobierno de Italia. Las contribuciones extrapresupuestarias se pueden hacer para financiar proyectos o actividades específicas.

⁸ Instituto internacional para la unificación del derecho privado.

⁹ La Sociedad de Naciones fue el antecesor histórico de lo que hoy en día es la ONU, fue creada en la primera guerra mundial.

- **3.4.3: Estructura interna:**

UNIDROIT tiene una estructura esencialmente de tres niveles, compuesto por: una Secretaría, un Consejo de Gobierno y una Asamblea General.

La **Secretaría** es el órgano ejecutivo de UNIDROIT responsables llevar a cabo su programa de trabajo en el día a día. Está dirigida por un Secretario General nombrado por el Consejo de Gobierno, a propuesta del Presidente del Instituto. El Secretario General está asistido por un equipo de funcionarios internacionales y personal de apoyo.

El **Consejo de Gobierno** supervisa todos los aspectos de la política de los medios por los cuales los objetivos estatutarios del Instituto han de ser alcanzado y, en particular, la forma en que la Secretaría lleva a cabo el programa de trabajo elaborado por el Consejo. Se compone de un miembro *ex officio*, el Presidente del Instituto, y 25 miembros elegidos, en su mayoría jueces eminentes, profesionales, académicos y funcionarios públicos. El Consejo de Gobierno está presidida por el Presidente del Instituto, que es miembro del Consejo de oficio.

La **Asamblea General** es el máximo órgano de decisión de UNIDROIT: se vota el presupuesto del Instituto cada año; se aprueba el programa de trabajo cada tres años; que elige al Consejo de Gobierno, cada cinco años. Está compuesta por un representante de cada Gobierno miembro. La Presidencia de la Asamblea General se celebrará, en forma rotativa y por un año, por el Embajador de uno de los Estados miembros de la Organización.

Los idiomas oficiales de UNIDROIT son Inglés, francés, alemán, italiano y español; sus idiomas de trabajo son Inglés y Francés.



Capítulo 4: Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías

4.1: Introducción

Este capítulo se va a centrar en observar el contrato que surge de la Convención de las Naciones Unidas de 1980, llevada a cabo en Viena, es decir, el Contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Se establece este tipo de contrato en el sumario de capítulos por una razón de peso, ya que no se puede hablar de los INCOTERMS, ni de la *Lex Mercatoria*, sin hacer un breve repaso, al contrato internacional por excelencia, y el más utilizado en la práctica comercial.

El contrato de compraventa constituye el fundamento del comercio internacional en todos los países, independientemente de su tradición jurídica o de su nivel de desarrollo económico. Por esta razón, se considera que la Convención sobre la Compraventa es uno de los instrumentos clave del comercio internacional que debería ser adoptado por todos los países del mundo.

Del mismo modo, dicho Contrato, es el propagador e incentivador de las reglas INCOTERMS, ya que en los mismos se van a hacer necesarios determinadas cláusulas que doten de mayor seguridad jurídica en materia de entrega y asunción de riesgos de dichas mercancías.

4.2: Convención de Viena de 1980, sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.

Fecha de adopción: 11 de abril de 1980, entrada en vigor: 1 de enero de 1988

Dicha convención responde a la siguiente, estructura¹⁰:

PREÁMBULO

Parte I. Ámbito de aplicación y disposiciones generales

CAPÍTULO I. Ámbito de aplicación

CAPÍTULO II. Disposiciones generales

Parte II. Formación del contrato

Parte III. Compraventa de mercaderías

CAPÍTULO I. Disposiciones generales

CAPÍTULO II. Obligaciones del vendedor

Sección I. Entrega de las mercaderías y de los documentos

Sección II. Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros.

Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor

CAPÍTULO III. Obligaciones del comprador

Sección I. Pago del precio

Sección II. Recepción

Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador

CAPÍTULO IV. Transmisión del riesgo

CAPÍTULO V. Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador

Sección I. Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas.

Sección II. Indemnización de daños y perjuicios

Sección III. Intereses

Sección IV. Exoneración

Sección V. Efectos de la resolución

Sección VI. Conservación de las mercaderías

Parte IV. Disposiciones finales

¹⁰ Estructura obtenida del texto original de la Convención.

- **4.2.1: Finalidad y Disposiciones clave¹¹.**

- **Finalidad:**

La finalidad de esta Convención es prever un régimen moderno, uniforme y equitativo para los contratos de compraventa internacional de mercancías, por lo que contribuye notablemente a dar seguridad jurídica a los intercambios comerciales y a reducir los gastos de las operaciones.

La Convención sobre la Compraventa es fruto de un esfuerzo legislativo que se inició a principios del siglo XX. En su texto se compaginan cuidadosamente los intereses del comprador con los del vendedor. Además, la Convención ha inspirado reformas del derecho de los contratos en varios países.

Los Estados que adoptan la Convención disponen de una legislación moderna y uniforme que rige la compraventa internacional de mercancías y que se aplica a toda operación de compraventa concertada entre partes que tengan un establecimiento en alguno de los Estados Contratantes. En tales casos, la Convención se aplica directamente, sin necesidad de recurrir a las reglas de derecho internacional privado para determinar la ley aplicable al contrato, lo cual contribuye notablemente a dar certeza y previsibilidad a los contratos de compraventa internacional.

Además, la Convención puede aplicarse a un contrato de compraventa internacional de mercaderías cuando en virtud de las reglas de derecho internacional privado la ley aplicable al contrato sea la de un Estado Contratante, o cuando las partes hayan convenido en ello, independientemente de si sus respectivos establecimientos se encuentren en un Estado Contratante. En tal caso, la Convención prevé un conjunto de normas neutrales que pueden ser de fácil aceptación habida cuenta de su carácter transnacional y de la existencia de abundante material interpretativo.

Por último, las pequeñas y medianas empresas y los comerciantes de países en desarrollo suelen tener poco acceso a asesoramiento jurídico al negociar un contrato. Esto los hace más vulnerables a los problemas causados por los contratos que no regulan adecuadamente las cuestiones de la ley aplicable. Esas empresas y esos comerciantes también pueden encontrarse en situación de desventaja como partes contratantes y experimentar dificultades por la falta de equilibrio entre las partes. Por consiguiente, esos comerciantes se beneficiarían especialmente de la aplicación a título supletorio del régimen equitativo y uniforme de la Convención sobre la Compraventa a los contratos que entraran en su ámbito de aplicación.

¹¹ www.uncitral.org/texts

- **Disposiciones clave:**

La Convención sobre la Compraventa rige los contratos de compraventa internacional de mercancías entre empresas privadas, con excepción de las ventas a consumidores y las ventas de servicios, así como las ventas de tipos concretos de mercancías.

La Convención se aplica a los contratos de compraventa de mercancías concertados entre partes cuyos establecimientos se encuentren en distintos Estados Contratantes o cuando en virtud de las reglas de derecho internacional privado deba aplicarse la ley de un determinado Estado Contratante. La Convención también puede ser aplicable cuando las partes hayan convenido en ello.

Determinadas cuestiones de la compraventa internacional de mercancías, como la validez del contrato y los efectos del contrato sobre la propiedad de los bienes vendidos, no entran en el ámbito de la Convención¹².

La **segunda parte de la Convención** regula la formación del contrato, que se concierta mediante una oferta y su aceptación.

La **tercera parte de la Convención** trata de las obligaciones de las partes en el contrato. Entre las obligaciones de los vendedores figuran las de entregar las mercancías conforme a la cantidad y la calidad estipuladas en el contrato, así como en documentos conexos, y la de transferir la propiedad de los bienes. Por su parte, los compradores están obligados a pagar el precio estipulado y a recibir las mercancías entregadas. Además, esta parte de la Convención prevé reglas comunes sobre las vías de recurso aplicables en caso de incumplimiento del contrato. La parte agraviada puede exigir el cumplimiento del contrato, reclamar daños y perjuicios o declarar resuelto el contrato en caso de incumplimiento esencial.

En **disposiciones suplementarias** se regula la transmisión del riesgo, el incumplimiento previo del contrato, los daños y perjuicios, y la exención del deber de cumplir el contrato. Por último, si bien la Convención deja en manos de las partes la forma que ha de revestir el contrato, los Estados pueden formular una declaración en la que requieran que el contrato figure por escrito.

- **4.2.2: Ámbito de aplicación del Convenio.**

Para conocer el ámbito de aplicación del presente convenio, hay que atender a su artículo 1:

“Artículo 1

1) La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o

¹² Estas cuestiones se tratan en otros convenios llevados a cabo por diversos órganos gubernamentales.

b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.”

Es decir, se aplicará este régimen jurídico, en los contratos de compraventa que tengan como objeto mercaderías, y en el que las partes tengan sus establecimientos en estados diferentes.

• **4.2.3: La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías: Requisitos Esenciales.**

Por este contrato, uno de los contratantes denominado “vendedor”, se obliga a entregar una cosa determinada y el otro denominado “comprador”, se obliga a pagar por ella, un precio cierto en dinero o signo que lo represente.

Por lo tanto, nos encontramos ante un contrato de compraventa general o clásico, pero con una especialidad, en estos casos se trata de una transacción mercantil, la cual requiere, según el Código de Comercio, de tres caracteres esenciales:

- a) Ánimo de lucro
- b) Profesionalidad
- c) Habitualidad y permanencia

Es por ello que según el convenio, dicho contrato de compraventa internacional de mercaderías, se forma por 3 elementos:

- a) La recepción de la aceptación de una oferta
- b) La realización de un acto relativo a la expedición de la mercancía
- c) Pago del precio

En cuanto a los **requisitos esenciales**, como en todo contrato, existen 3 elementos clásicos e indispensables para la viabilidad de los mismos:

- Consentimiento
- Objeto
- Causa

Del mismo modo, en este caso existe una libertad de forma, para la realización de dicho contrato, establecida en el art. 14 y ss., ya que en ningún momento se expresa en la convención una forma determinada para dichos contratos, ya que resulta lógico que en este tipo de contratos internacionales se busca la mayor dispositividad posible para favorecer el tráfico comercial.

Pero en este tipo de contrato, existe una peculiaridad, ya que se forma a través de 2 actos clave, es decir, de dos declaraciones de voluntad: la oferta y la aceptación. Por lo que una vez que la aceptación es efectiva, se entiende perfeccionado el contrato (art. 23 y 24).

“Artículo 23

El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención.”

“Artículo 24

A los efectos de esta Parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención “llega” al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual.”

Aunque, como ya se ha dicho, impera el principio de libertad de forma, sí que se regula en la Convención las reglas que se deben llevar a cabo para producir la modificación de dicho contrato, de esta manera, se dota de una cierta seguridad jurídica a las relaciones internacionales inherentes a estos contratos.

Dicha regulación, se establece en el art. 29, por el cual, el contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo de las partes contratantes; ya sea verbal, escrito o por el mero silencio de las partes contratantes.

“Artículo 29

- 1) El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes.*
- 2) Un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.”*

• **4.2.4: Obligaciones de las partes.**

a) **Vendedor:**

Debe entregar las mercancías, los documentos que acompañan a las mismas, así como transmitir su propiedad.

“Artículo 30

El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.”

b) Comprador:

Debe pagar el precio pactado, recibir las mercancías y examinarlas.

“Artículo 53

El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.”

c) Obligaciones comunes al comprador y al vendedor:

Junto a las obligaciones establecidas para el comprador y el vendedor, la convención establece dos obligaciones comunes a ambos, que son:

a) **Obligación de conservar las Mercancías**

ESPLUGUES MOTA, CARLOS, *Derecho del comercio internacional*, (2012), Valencia, Editorial: Tirant Lo Blanch, 5º Edición: “Ello se establece de acuerdo al principio de colaboración entre las partes que subyace en el convenio, ya se establece esta obligación para ambas partes en los casos en los que la otra parte haya incumplido alguna de sus obligaciones (Art. 85 a 87).”

b) **Obligación de abonar intereses por las sumas adeudadas**

Existe la obligación por la que, si una de las partes no paga el precio o cualquier otra suma adecuada, la contraparte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de exigir una indemnización por daños y perjuicios (Art. 78).

“Artículo 78

Si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.”



Capítulo 5: INCOTERMS o Términos Internacionales de entrega y recepción de las Mercancías

5.1: Introducción

A continuación, se va a observar el grueso del trabajo de fin de grado, ya que en este último capítulo se va a desgranar y a diseccionar, a los términos internacional denominados INCOTERMS, ofreciendo desde su concepto y clasificación actual, hasta la forma de su uso correcta, sus principales características, y su evolución a través de variantes y añadidos.

En este capítulo se va a analizar la figura de los INCOTERMS, y el gran papel que juegan en la nueva *Lex Mercatoria*, ya que la existencia de los INCOTERMS responde a la necesidad, sentida desde el antiguo comercio internacional, de evitar los problemas derivados de la utilización de términos comerciales similares que, sin embargo, tienen unos significados diversos en los distintos países, dando ello lugar a litigios, malentendidos y pérdidas de dinero y tiempo, para ambas partes.

5.2: Concepto, origen y naturaleza

En primer lugar, las siglas ICOTERMS, hacen referencia a los términos ingleses “*International Chamber of Commerce Trade Terms*”, es decir a los términos internacionales establecidos por la CCI¹³ para la entrega y recepción de las Mercancías.

Se tratan de reglas o normas internacionalmente aceptadas por la mayoría de países, que regulan un aspecto muy importante en los contratos de compraventa internacional de mercaderías: la entrega de dichas mercancías, las condiciones en las que se realiza, y las obligaciones de las partes, tanto del comprador como del vendedor. Estas reglas, son recopiladas y codificadas por la CCI, sobre la base de las prácticas comerciales consolidadas a lo largo de los años.

JEREZ RIESCO, JOSÉ LUIS, *Comercio internacional*, Madrid, Esic, 2002: “El vocablo INCOTERMS expresa el conjunto de normas aplicadas a la interpretación de los términos comerciales internacionales, dándoles un sentido unívoco, comúnmente aceptado, dentro de la discrecionalidad facultativa de su utilización.”

Estamos ante un conjunto de acrónimos¹⁴ que de forma universal, concretan con claridad el significado de los principales términos utilizados en los contratos de compraventa internacional de mercaderías

En cuanto a su origen, a principios del siglo XX, la CCI, organización que promueve el desarrollo de las relaciones económicas internacionales, creó las reglas INCOTERMS, con el objetivo de ofrecer una normativa que contribuyese a la normalización, a la seguridad jurídica y al entendimiento en las compraventas internacionales de mercancías.

¹³ Cámara de Comercio Internacional, con sede en París (Se observó con más detalle en el capítulo tres)

¹⁴ V.gr: CFR, DAP, FOB....etc.

Todo ello como método de paliar la gran inseguridad jurídica que reinaba en este sector; Ante esta incertidumbre jurídica nace, después de numerosos estudios, la primera redacción de los mismos, realizada en 1936.

Sucesivamente se han editado nuevas versiones en 1945, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, y la última redacción dada, actual, la de 2010, la cual entró en vigor el día 1 de Enero de 2011.

• 5.2.1: Caracterización

Los INCOTERMS presentan ciertas características concretas y especiales que les hacen tratarse de unos términos *sui generis*, entre las que se destacan:

- a) Las reglas INCOTERMS se caracterizan por su identificación mediante abreviaturas¹⁵ de tres letras que resumen su significado en inglés.
- b) Su naturaleza es meramente facultativa, es decir que su aplicación depende de la voluntad de las partes, las cuales pueden además alterar su significado, en la forma y en el sentido que crean conveniente.
- c) Las nuevas versiones establecidas y actualizadas por la CCI, no derogan a las anteriores, a las cuales pueden someterse las partes contratantes.
- d) Las reglas INCOTERMS no constituyen fuente de derecho, ya que no emanan del poder legislativo, ni se ratifican e incorporan a los ordenamientos jurídicos nacionales.
- e) Adquieren carácter y fuerza contractual, en la medida en que las partes, voluntariamente, las incorporen y las reconozcan en sus contratos de compraventa, como establece el art. 9 de la Convención de Viena.
- f) Vienen definidos y perfilados por la autoridad de la CCI que fija el estricto sentido de su significado, la aceptación plasmada y reconocida como única, uniforme y auténtica.
- g) Facilitan la interpretación uniforme, mediante reglas internacionales, de los principales términos comerciales más utilizados en los contratos de compraventa internacional.
- h) Estas normas encierran cláusulas de: Entrega, riesgo, gastos, precio y cotización.
- i) Los INCOTERMS solo se refieren a términos comerciales usados en los contratos de compraventa, excluyendo de su ámbito de aplicación los contratos de transporte, y al contrato de servicios.

¹⁵ V.gr: CFR, *cost and freight*.

- j) Estas normas obligan y vinculan, de forma exclusiva y excluyente, a las dos partes directamente relacionadas con toda compraventa, es decir el comprador y el vendedor, sin que las obligaciones sean transferibles a terceros¹⁶.
- k) En caso de litigio, son un marcador claro que ayuda a discernir que parte es la que ha incumplido sus obligaciones.

- **5.2.2: Alcance y aspectos regulados por los INCOTERMS:**

En general, los INCOTERMS, al ser concebidos para facilitar las transacciones comerciales internacionales, regulan:

- a) Las principales obligaciones de las partes, vendedora y compradora, respecto al contrato de compraventa.
- b) Los costes atribuibles a cada parte en relación con el transporte y el resto de la cadena logística.
- c) La obligación de realizar los despachos de aduanas
- d) El momento de la entrega y transmisión de los riesgos de la parte vendedora a la parte compradora.

En cuanto a los **aspectos regulados** específicamente por las reglas INCOTERMS:

- 1) Obligaciones generales de las empresas vendedora y compradora
- 2) Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades
- 3) Contratos de transporte y seguro
- 4) Entrega y recepción de la mercancía
- 5) Transmisión de riesgos
- 6) Reparto de costes
- 7) Notificaciones entre las partes
- 8) Documentos y pruebas de entrega
- 9) Comprobación, embalaje, marcado, e inspección de la mercancía
- 10) Ayuda con la información y costes relacionados

En segundo lugar, se debe establecer que los siguientes aspectos **NO se encuentran regulados por las reglas INCOTERMS:**

- 1) Transmisión de la propiedad de la mercancía, y ley y jurisdicción competentes para la resolución de los incumplimientos del contrato de compraventa.
- 2) Medio y plazo de Pago.
- 3) Comercio de servicios.

¹⁶ Aunque pueden existir terceras partes en este tipo de contratos, ya sea: compañía de seguros, transportistas, porteadores, etc.

5.3: Recomendaciones de uso en un entorno global.

• 5.3.1: Reglas para la elección del INCOTERMS óptimo.

La elección de una regla INCOTERMS tiene como resultado determinadas obligaciones, gestiones, cobros y riesgos, tanto para la empresa vendedora como para la compradora. Por ello, la elección de la regla INCOTERMS óptima debe ser fruto de un proceso en el que han de valorarse diferentes criterios y opciones a los que la empresa debe dar prioridad que considere necesaria en la negociación de la regla INCOTERMS que regule la compraventa.

De este modo la empresa deberá observar las reglas y factores¹⁷ más relevantes en la elección, tales como los siguientes:

1) Adecuación de la regla INCOTERMS al modo de transporte y su operativa

Esta adecuación ha de hacerse visualizando la clasificación de los INCOTERMS, es decir, atendiendo a si estamos ante INCOTERMS multimodales o marítimos, ya que estos últimos (FAS, FOB, CFR y CIF) solo deben aplicarse a operaciones en las que la mercancía se carga por la borda de buque, por lo que el uso de este tipo de INCOTERMS no es adecuado en otras operaciones que deberán efectuarse en condiciones de transporte multimodal, tales como el transporte por carretera, ferrocarril o el aéreo, ya no se estarían adecuando a las características de su operativa.

Por estos motivos es fundamental pactar la INCOTERMS óptima acorde con las operaciones que la empresa realiza.

2) Complejidad y características específicas de la operación

Las operaciones de transporte pueden presentar determinadas características que acentúen su complejidad, dichos aspectos agravan la inseguridad sobre el éxito de las operaciones, por lo que las empresas tratan de minimizar los posibles riesgos que de ellos puedan derivarse.

Estas circunstancias explican la preferencia por pactar las siglas de corto alcance, como FOB o FCA, por parte de la empresa vendedora, mientras que la empresa compradora tiende a proponer condiciones de mayor alcance, como CPT o CIF.

De otro lado, la aplicación de los INCOTERMS del grupo D, debe limitarse a operaciones en las que la empresa vendedora goza de la máxima seguridad en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones en destino, sin que de él se deriven especiales riesgos. Por este motivo no es recomendable pactar estas condiciones salvo que la empresa vendedora tenga suficiente experiencia en el mercado de destino y este no presente complejidades e inseguridades.

¹⁷ El conjunto de reglas que se va a citar a continuación es una adaptación extraída del conjunto de reglas expuesto por el Profesor. CABRERA CÁNOVAS, ALFONSO, *Las reglas INCOTERMS 2010*, (2010), Valencia, Marge Books.

3) Control e identificación de los riesgos en el transporte contenerizado

El transporte contenerizado ofrece sus mayores ventajas en operaciones puerta a puerta en las que la mercancía, una vez cargada en el contenedor del almacén de origen, no se manipula hasta que llegue a su destino. Pero, existe el riesgo de que se produzcan daños o pérdidas en un punto del transporte difícilmente identificable, no atribuibles a un siniestro localizado.

Es por ello, que deberá realizarse la elección del INCOTERMS que imputen claramente los riesgos del transporte contenerizado a la parte que corresponda, en este sentido son especialmente adecuadas los INCOTERMS: EXW, FCA, CPT, CIP y DAP o DDP.

4) Minimización de los riesgos

Puede contemplarse desde dos perspectivas:

1. En caso de tener que elegir entre dos INCOTERMS equivalentes en coste que difieran en la asunción de riesgos, la empresa debe tratar de acordar aquellas condiciones que minimicen los riesgos.
2. En relación con la cobertura del riesgo de transporte mediante la contratación de un seguro correcto.

5) Medio de pago

El medio de pago queda excluido del alcance de los INCOTERMS, pero se ha de observar los casos en los que se acuerda un medio de pago documentario, siendo el más reconocido el denominado *crédito documentario o carta de crédito (letter of credit)*.

En estos casos, los documentos de transporte desempeñan un papel fundamental, ya que en estos medios de pago se exige la presentación de documentos obtenidos por la empresa vendedora al entregar la mercancía, de modo que, al comprobar el cumplimiento de su obligación de entrega, le corresponde el derecho a cobro de la compraventa, mediante crédito documentario.

Por lo tanto, puede resultar conveniente, en estos medios de pago, aplicar los INCOTERMS marítimos del grupo C (CFR o CIF), que garantizan la obtención de dicho documento por parte de la empresa vendedora

Por otra parte, los medios de pago documentario no son adecuados al aplicar los INCOTERMS incluidos en el grupo D, pues no se adaptan a su operativa.

6) Despachos aduaneros y fiscalidad internacional

Se trata de uno de los criterios generales para la aplicación de los INCOTERMS, consistente en asignar el despacho de exportación a la empresa vendedora, y el de importación a la compradora, cuando estos sean necesarios.

En estos casos, se desaconseja el uso de las siglas EXW o DDP, a menos que las respectivas empresas tengan la mayor garantía posible.

7) Minimización del coste global de la cadena logística

La obtención de mejores precios se regula por 2 parámetros:

a) **Cercanía:**

Toda empresa se halla en condiciones de obtener mejores precios en aquellas gestiones y operaciones, que tienen lugar en su área cercana, debido al conocimiento de su propio mercado, de la normativa, de las costumbres, etc.

b) **Volumen de contratación:**

Dicho volumen es una de las principales variables, de la que depende que tanto la empresa vendedora como la compradora, puedan acceder a mejores condiciones y tarifas de transporte.

8) Control de la cadena logística y nivel de servicio prestado

A través de este control, la empresa se asegura llevar a cabo la operación comercial de una forma segura y eficiente. El diseño óptimo de dicha cadena logística provoca, entre otras las siguientes ventajas o beneficios:

- a) Mayor control del flujo logístico, de los plazos de recogida y entrega, y de la resolución de incidencias durante el viaje.
- b) Mayor control del cumplimiento de la normativa aduanera y fiscal.
- c) Mayor control de la obtención de los documentos requeridos en el crédito documentario.
- d) Mayor control de la contratación del seguro de transporte adecuado, para asegurar los propios riesgos, o los de la empresa compradora.
- e) Elección de las empresas transportistas radicadas en el mismo país que la empresa vendedora o compradora que las contrata.
- f) Adecuación del envase y del embalaje al medio de transporte.
- g) Obtención de cotizaciones y servicios de transporte más competitivos y de costes de transportes menos sujetos a incidencias de la operación.

9) Dimensión de la empresa y experiencia internacional

En este sentido, una gran empresa dispone de recursos suficientes para acometer las gestiones derivadas de la cadena logística.

Por tanto, puede optar por aplicar, como empresa vendedora, las reglas del grupo C y D¹⁸, o proponer compras en condiciones de los grupos E o F, pues tiene acceso a cotizaciones de transporte muy competitivas y dispone de la capacidad de gestión necesaria para operar con eficacia.

¹⁸ Siglas dentro de estos grupos, grupo C: CPT, CFR, CIP, CIF y grupo D: DAT, DAP, DDP.

Por el contrario, una PYME¹⁹, deberá hacer frente a mayores dificultades para gestionar operaciones de pacto de condiciones de transporte; En estos casos, si se es empresa vendedora se deberá optar por las siglas de transporte de corto alcance tales como: EXW, FCA o FOB.

10) Mayor poder de negociación

Lo normal a la hora de pactar una regla INCOTERMS, es que sea propuesta por alguna de las empresas, la vendedora o la compradora, en estos casos la elección del INCOTERMS óptimo habrá de ajustarse a las características de la operación y de los criterios con que se afronte.

Por lo general, se suele recomendar operar como empresa vendedora en condiciones del grupo C, y como comprador las reglas del grupo F²⁰. De este modo se ahorran costes, y se obtienen mejores precios de transporte y se controla la cadena logística.

• **5.3.2: Criterios de aplicación al contrato de compraventa internacional de mercaderías.**

En cuanto a los **criterios de aplicación de las reglas INCOTERMS para el contrato de compraventa internacional de mercaderías**, se pueden destacar los siguientes:

1) Redacción correcta de la regla INCOTERMS:

Este criterio es de suma importancia, ya que una de las principales características de los INCOTERMS, es su forma. Por lo tanto, deberá redactarse con las tres iniciales que identifican cada regla en inglés, seguidas en cada caso del lugar concreto al que esta se refiere en cada caso de la forma más concreta posible (puerto, terminal o almacén).

Seguidamente, debe especificarse la versión²¹ de la reglas INCOTERMS en la que se inscribe el contrato de compraventa.

-Ejemplo de Redacción correcta:

*FCA Terminal Marítima Valenciana, Valencia.
España. INCOTERMS 2010.*

¹⁹ PYME: Siglas de referencia a la pequeña y mediana empresa.

²⁰ Siglas dentro de este grupo, **grupo F**: FAS, FCA, FOB.

²¹ Ya que existe la posibilidad por parte de los particulares de elegir entre si someterse al régimen jurídico de la versión de 2000 o la de 2010.

2) No utilizar variantes²² de las reglas INCOTERMS:

Ya que en estos casos, se tratan de condiciones de venta no estandarizadas, teniendo que especificar en cada una de dichas variantes, el alcance y significado del contrato de compraventa.

3) Indicar el INCOTERMS convenido en todos los documentos de la compraventa.

4) Informar a la empresa transportista del INCOTERMS convenido y coordinar sus obligaciones y costes con los del transporte.

5) Concretar los aspectos que no quedan regulados en el INCOTERMS y especificar lo mejor posible el resto.

6) Tener en cuenta el momento de entrega y transmisión de riesgos y plantearse su cobertura mediante un seguro en condiciones óptimas.

5.4: Obligaciones de las partes en un negocio jurídico en el que se lleva a cabo la utilización de un INCOTERMS.

En el momento en que dos partes utilizan en un contrato²³ las reglas INCOTERMS, quedan sometidas a una serie de requisitos y exigencias mutuas que se derivan de la interpretación uniforme del término comercial seleccionado y aceptado bilateralmente y de forma totalmente voluntaria.

Encontramos que se generan obligaciones para el vendedor y para el comprador:

1. Obligaciones del Vendedor:

- a) Principal obligación, pagar el precio estipulado y emitir las facturas comerciales que corresponda a las mercancías objeto del contrato.
- b) Controlar e inspeccionar que la mercancía suministrada corresponde con la del pedido, y que se refleja en la factura, tanto su cantidad como en su calidad.
- c) Envasar y embalar adecuadamente la mercancía por lo que permita que la misma llegue a su destino en condiciones idóneas.
- d) Que lleve a cabo la entrega física²⁴ de las mercancías, en tiempo y forma convenidos.
- e) Notificar e informar al comprador que se ha efectuado la entrega en el lugar convenido y dentro del plazo y las fechas previstas.

²² V.gr: "DDP, loaded upon arriving vehicle".

²³ Normalmente se trata de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, regulado por la Convención de Viena de 1980. Ya que estas siglas, están creadas para ser utilizadas en las ventas en las que las mercancías traspasen fronteras.

²⁴ En este sentido solo cabrá entrega física, ya que, como ya se dijo, los INCOTERMS solo regulan mercancías materiales, excluyéndose las inmateriales.

- f) Obtener los permisos, licencias, certificados, pago de aranceles, etc.; que sean de su incumbencia y de su responsabilidad.
- g) Hacer frente a los gastos que le correspondan por estar incluidos en el precio ofertado.
- h) Facilitar datos al comprador, si este los solicitara, para que obtenga certificados propios de su responsabilidad.

2. Obligaciones del comprador:

- a) Obligación principal, el pago de la mercancía, en las condiciones y plazos establecidos en el contrato.
- b) Llevar a cabo la recepción de la mercancía en el lugar y la fecha establecidos.
- c) Asumir los riesgos y responsabilidades de la mercancía, desde el momento indicado por el INCOTERMS.
- d) Avisar al comprador, de la identidad empresarial o singular del porteador que va a realizar el transporte de la mercancía cuando le corresponda al comprador contratar dicho transporte.
- e) Hacerse cargo de los gastos por la obtención de documentos, que el vendedor haya llevado a cabo por solicitud del comprador.
- f) Informar al vendedor de la recepción de la mercancía.
- g) El pago de los gastos adicionales que le sean imputados por falta de diligencia.
- h) Obtener los permisos y autorizaciones oficiales de la exportación/ importación, así como los impuestos, gastos y aranceles de despacho aduanero que le correspondan.

Todas estas obligaciones, pueden modificarse dependiendo de los INCOTERMS elegidos, ya que como se advirtió en puntos anteriores debe observarse qué tipo de riesgos merecen ser asumidos y cuáles no, ya que a través de la elección del INCOTERMS óptimo, se puede elegir entre modificaciones en las obligaciones de las partes.

En este punto, para fijar en el contrato las obligaciones de cada parte (vendedor y comprador), de una forma clara y uniforme, cada INCOTERMS fija una lista de 10 obligaciones respecto del vendedor, a la que se le denomina comúnmente “A”, y otras diez en relación con las obligaciones del comprador, denominada “B”.

- Dicha lista queda configurada de la siguiente forma:

	A	B
1	Obligaciones generales del vendedor	Obligaciones generales del vendedor
2	Licencias y autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades.	Ídem
3	Contrato de transporte y seguro	Ídem
4	Entrega	Recepción
5	Transmisión de riesgos	Ídem
6	Reparto de costos	Ídem
7	Notificaciones al comprador	Notificaciones al vendedor
8	Documento de entrega	Prueba de la entrega
9	Comprobación, embalaje y marcado	Ídem
10	Ayuda con la información y costos relacionados	Ídem

Por lo tanto, a través de esta numeración de las obligaciones, es más fácil exponer en el contrato de compraventa, cualquier precisión que se desee añadir, o si simplemente se desea dejar aclarado con mayor precisión las obligaciones de cada parte, aunque como ya se ha visto, con el mero hecho de concretar el tipo de INCOTERMS que se desea usar, ya genera sobre el contrato de compraventa la regulación jurídica establecida por la recopilación de dichos usos, llevada a cabo por la CCI.

Es decir, aunque se dote de seguridad jurídica a un contrato de compraventa internacional de mercaderías, a través de la manifestación concreta de un INCOTERMS, se le otorga a las partes, este serie de abreviaturas, donde cada apartado recoge exactamente cuáles son las obligaciones de cada parte en el contrato.

5.5: Clasificación y categorías

Los INCOTERMS se dividen en dos cuerpos normativos establecidos por la CCI, que separan estos términos en dos regulaciones jurídicas distintas²⁵: Por un lado la de los términos del año 2000 y por otro los de 2010.

Llegados a este punto, se van a observar la lista de los INCOTERMS de la versión 2010, debido a que, como se observará en el siguiente apartado, la regulación actual y más reciente de 2010, solo ha generado cambios en los INCOTERMS del grupo “D”, por lo que resulta lógico diseccionar la lista actual, ya que contienen básicamente los mismos términos que la anterior.

- **Regulación de los INCOTERMS versión del año 2000:**

INCOTERMS 2000		
Término que no exige mayores obligaciones al exportador		
Grupo E	EXW	En fábrica (... lugar designado)
Términos de salida y/o de entrega de la mercancía en origen		
Grupo F Términos que no implican el pago del transporte principal por parte del vendedor o exportador	FCA	Franco transportista (... lugar designado)
	FAS	Franco al costado del buque (... puerto de carga convenido)
	FOB	Franco a bordo (... puerto de carga convenido)
Grupo C Términos que implican el pago del transporte principal por el vendedor, pero cuyas entregas son en el país de origen	CFR	Costo y flete (... puerto de destino convenido)
	CIF	Costo, seguro y flete (... puerto de destino convenido)
	CPT	Transporte pagado hasta (... lugar de destino convenido)
	CIP	Transporte y seguro pagado hasta (... lugar de destino convenido)
Términos que implican la entrega de la mercancía en destino		
Grupo D Términos que responsabilizan al vendedor de entregar la mercancía en el país del comprador. Estos términos se conocen como ventas en destino o términos de llegada o entrega en destino	DAF	Entregada en frontera (... lugar convenido)
	DES	Entregada sobre buque (... puerto de destino convenido)
	DEQ	Entregada en muelle (... puerto de destino convenido)
	DDU	Entregada derechos no pagados (... lugar de destino convenido)
	DDP	Entregada derechos pagados (... lugar de destino convenido)

Fuente:

Trabajo universitario, “Los nuevos INCOTERMS y su importancia en el comercio exterior”, autor: ROMAN, ENRIQUE.

²⁵ Existen regulaciones desde 1945, pero las más actuales y por lo tanto más utilizadas son estas dos versiones, del año 2000 y de 2010.

Regulación de los INCOTERMS en su versión actual del año 2010:

En este caso los INCOTERMS se dividen en dos grupos diferentes, dependiendo del modo de transporte que desea regularse con cada término, es decir entre el transporte multimodal (cualquier tipo de transporte ya sea terrestre o aérea), y el transporte únicamente marítimo y por vías interiores navegables.

Por lo que, la clasificación de las siglas quedaría de la manera expuesta en la siguiente tabla:

INCOTERMS 2010

- **Para cualquier modo de transporte (Transporte Multimodal):**
 1. **EXW**, *Ex Works*, En fábrica
 2. **FCA**, *Free carrier*, Franco porteador
 3. **CPT**, *Carriage paid to*, Transporte pagado hasta
 4. **CIP**, *Carriage and insurance paid to*, Transporte y seguro pagados hasta
 5. **DAT**, *Delivered at terminal*, Entregada en terminal
 6. **DAP**, *Delivered and place*, Entregada en lugar
 7. **DDP**, *Delivered duty paid*, Entregada derechos pagados

- **Para transporte marítimo y vías navegables interiores (Marítimas):**
 8. **FAS**, *Free alongside ship*, Franco al costado del buque
 9. **FOB**, *Free on board*, Franco a bordo
 10. **CFR**, *Cost and freight*, Costo y flete
 11. **CIF**, *Cost, insurance and freight*, Costo, seguro y flete

- **Clasificación de los términos por siglas:**

a) Para cualquier modo de transporte (Multimodales):

1. **EXW (Ex Works), En fábrica:**

Este tipo de INCOTERMS, es el más beneficioso e interesante para el vendedor, y es más apropiado para el comercio nacional.

Con este tipo de INCOTERMS, el vendedor solo está obligado a entregar las mercancías en el punto acordado, normalmente suele ser en su propia fábrica o taller, y el comprador asume todos los riesgos y costes, entre ellos el de cargar la mercadería.

• **Obligaciones del Vendedor:**

Con ese término, el vendedor tan solo está obligado a suministrar al comprador la mercancía, la factura comercial y cualquier prueba de conformidad de acuerdo con lo establecido en el contrato, en el plazo acordado, y en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado (ya sea fábrica, taller o almacén), no estando obligado este a cargar las mercancías en ningún medio de transporte de recogida²⁶.

En este tipo de término, tiene vital importancia recoger de forma precisa en el contrato el lugar exacto²⁷ en el que el vendedor va a suministrar las mercancías al comprador, ya que los costes y riesgos que se produzcan en las mercancías, hasta llegar a este punto en concreto serán a cargo del vendedor.

Por lo tanto, el vendedor carece de obligación alguna respecto del contrato de transporte y de seguro, ya que solo estará obligado²⁸ a proporcionar al comprador la información que este necesite para obtener el seguro.

Del mismo modo, el vendedor deberá soportar y correr con todos los riesgos causados a la mercancía hasta el momento en el que se haya entregado. Por lo que, en el momento exacto de la entrega se produce la transmisión de riesgos de una parte a la otra.

En este punto, cabe precisar que el concepto de “entrega”, se utiliza en los INCOTERMS, para indicar el punto en el que el riesgo de pérdida o de daños causados a la mercancía se transmite de una parte a la otra.

²⁶ En caso de que el vendedor, estando este término (EXW) en el contrato, lleve a cabo esa carga de las mercancías en un medio de transporte, el riesgo que se derive de dicha actividad recaerá sobre el comprador.

²⁷ En este sentido, sino se hubiera delimitado de forma concreta dicho lugar, corresponderá al vendedor elegir el lugar que más le convenga, pero debiendo informara al comprador, con un tiempo prudencial de antelación.

²⁸ Solo estará obligado a petición del propio comprador.

- **Obligaciones del Comprador:**

En contraposición a lo establecido para el vendedor, este tipo de INCOTERMS, es el más oneroso y comprometido para el comprador, ya que hace recaer sobre él, una multiplicidad de obligaciones y de asunción de riesgos.

La obligación principal de todo comprador, como ya se advirtió anteriormente, es la de pagar el precio establecido por las mercancías y a recibirla una vez puesta a su disposición, proporcionando al vendedor prueba adecuada de su recepción.

Del mismo modo, deberá obtener, las licencias de exportación y de importación necesaria, así como cualquier trámite aduanero necesario.

En este tipo de INCOTERMS en concreto, el comprador asume todos los riesgos de la pérdida y daños causados a la mercancía a partir del momento en que la misma ha sido entregada por el vendedor, es decir, como en estos casos, el vendedor solo debe poner a disposición la mercancía, es decir entregarla, todos aquellos daños que se causen en el momento de llevar a cabo la carga de la misma recaerá sobre el comprador.

Por otro lado, estará obligado a pagar cualquier costo adicional que se genere por no llevar a cabo a recepción de las mercancías, una vez que las mismas se hayan puesto a su disposición. Y de reembolsar cualquier gasto en el que haya incurrido el vendedor al prestar su ayuda conforme a la obtención de licencias y demás documentos necesarios.

2. FCA (Free carrier), Franco porteador:

En este tipo de INCOTERMS, se generan más obligaciones para el vendedor, ya que además de la simple puesta a disposición de la mercancía, deberá también cumplir con una serie de costes aduaneros para que se encuentre despachada para la exportación, los cuales serán a su propio cargo.

- **Obligaciones del Vendedor:**

El vendedor está obligado a entregar la mercancía pactada al porteador u a otra persona designada por el comprador, así como a hacer entregar la factura comercial al comprador. Además, la mercancía entregada deberá estar verificada, embalada y marcada, y ya despachada para la exportación, y es en este punto en el que todos aquellos gastos que se generan con el despacho aduanero deberán correr a cargo del vendedor.

Del mismo modo, la mercancía debe ser entregada en el punto pactado, es decir en el lugar, fecha y plazo designados, y también deberá entregarle una prueba usual de la entrega de la mercancía. Seguidamente, el propio vendedor, deberá dar aviso al comprador de dos posibilidades: que se ha entregado la mercancía de acuerdo a lo establecido en la lista de obligaciones²⁹, o que el porteador o la persona designada por el comprador no se ha hecho cargo de la mercancía en el plazo acordado. El vendedor, correrá con todos los riesgos de pérdida o daño causados hasta que la mercancía haya sido entregada.

²⁹ En concreto con las obligaciones del apartado A-(4), es decir, las que tienen que ver con la entrega.

- **Obligaciones del Comprador:**

Sus obligaciones principales son las de pagar el precio pactado, y la de proceder a la recepción de la mercancía, cuando se haya entregado de forma correcta y en el tiempo establecido, y a aceptar la prueba de la entrega proporcionada por parte del vendedor

Por otro lado, también quedará obligado a:

En primer lugar, contratar por su cuenta³⁰, el tipo de transporte de las mercancías, desde el lugar de entrega designado.

En segundo lugar, a conseguir cualquier licencia de importación o cualquier autorización oficial y a la realización de todos aquellos trámites aduaneros correspondientes para la importación o tránsito de las mercancías.

En tercer lugar, queda obligado a pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque³¹. Del mismo modo deberá avisar al vendedor, de cualquier tipo de información sobre la seguridad que necesite, todo ello de acuerdo al acto de obligación que tiene el vendedor de prestar ayuda con la información y los costos relacionados.

Por último, a partir del momento de la entrega de las mercancías, el comprador responderá de todos los riesgos de pérdida o de daños causados a la mercancía.

3. CPT (Carriage paid to), Transporte pagado hasta:

En este tipo de INCOTERMS, el vendedor paga el flete³² del transporte de la mercancía hasta el destino establecido, quedando el riesgo transferido de una parte a la otra, cuando el vendedor entrega la mercancía al transportista.

- **Obligaciones del Vendedor:**

Su principal obligación, en este caso, es que el vendedor queda obligado a poner a disposición la mercancía, en el plazo y lugar acordado, pero en vez de entregarlo en manos del comprador o de un tercero establecido por él, lleva a cabo la entrega a un porteador o transportista contratado por el propio vendedor, el cual se encarga de transportar dicha mercancía al propio comprador.

Por estos motivos será el propio vendedor el que pagará el flete y todos los gastos resultantes del transporte, incluyéndose aquí los gastos de carga y descarga de la mercancía.

Así mismo, el vendedor, también deberá entregar dicha mercancía despachada de aduana para la exportación y debidamente embalada y marcada, y del mismo modo acompañar factura comercial.

Por otro lado, queda obligado a dar aviso suficiente al comprador acerca de la entrega de la mercancía, para que sea el propio comprador el que tome las medidas necesarias para hacerse cargo de las mercancías.

³⁰ Excepto cuando el contrato de transporte sea concretado por el vendedor.

³¹ Excepto cuando dicha inspección se lleve a cabo por orden de las autoridades del país de exportación.

³² Término que se utiliza para designar al alquiler de un medio de transporte.

Una vez que el vendedor pone a disposición del transportista la mercancía³³, se produce la transmisión de riesgos a la otra parte, es decir el comprador, por lo que los riesgos de pérdida o sufrimiento de daños, a partir de dicho momento, correrán a cargo del comprador.

- **Obligaciones del Comprador:**

Sus obligaciones principales son las de pagar el precio pactado, y la de proceder a la recepción de la mercancía, cuando se haya entregado de forma correcta y en el tiempo establecido, y a aceptar la prueba de la entrega proporcionada por parte del vendedor

Deberá así mismo deberá obtener la licencia de importación y realizar cualquier trámite aduanero necesario. Pagar los gastos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque³⁴, y todos los gastos generados por él.

En este caso en concreto, el comprador no tiene ninguna obligación respecto de los contratos de transporte o de seguro, pero deberá soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, desde el momento en el que se ha realizado su entrega de forma correcta, en este caso concreto, dicho momento se produce cuando el vendedor pone en poder del transportista dicha mercancía.

4. CIP (Carriage and insurance paid to), Transporte y seguro pagados hasta:

En este tipo de INCOTERMS, el vendedor tiene las mismas obligaciones que en el caso anterior (CPT), pero con la innovación de que en este caso el vendedor deberá además contratar, por cuenta propia y según lo acordado en el propio contrato de compraventa, un seguro a su cargo.

Por otro lado, el comprador mantiene las mismas obligaciones que en el caso anterior.

- **Obligaciones del Vendedor:**

El vendedor está obligado a entregar la mercancía pactada al porteador u a otra persona designada por el comprador, así como a hacer entregar la factura comercial al comprador. Además, la mercancía entregada deberá estar verificada, embalada y marcada, y ya despachada para la exportación.

Y en este caso en concreto, además deberá contratar o proporcionar un contrato de seguro para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, hasta el lugar de destino designado. Dicho contrato deberá cumplir al menos con la cobertura mínima establecida por las cláusulas de carga del Instituto LMA/IUA o similares.

³³ Es decir, que se encuentre cargada en el medio de transporte de forma correcta.

³⁴ Excepto cuando dicha inspección se realice por orden por las autoridades del país de exportación, en cuyo caso los gastos recaerán sobre el vendedor.

- **Obligaciones del Comprador:**

Sus obligaciones principales son las de pagar el precio pactado, y la de proceder a la recepción de la mercancía, cuando se haya entregado de forma correcta y en el tiempo establecido, y a aceptar la prueba de la entrega proporcionada por parte del vendedor

Deberá así mismo deberá obtener la licencia de importación y realizar cualquier trámite aduanero necesario. Pagar los gastos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, y todos los gastos generados por él.

Por lo tanto, el comprador no tiene ninguna obligación respecto del contrato de seguro, pero deberá soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, desde el momento en el que se ha realizado su entrega de forma correcta, en este caso concreto, dicho momento se produce cuando el vendedor pone en poder del transportista dicha mercancía.

5. DAT (Delivered at terminal), Entregada en terminal:

En este tipo de INCOTERMS, el vendedor tendrá la obligación de entregar la mercancía en el lugar establecido, en este caso la terminal o puerto designado, corriendo a su cargo el gasto de transporte y de seguro.

Es decir, sigue las mismas pautas y obligaciones que el INCOTERMS anterior, pero la principal diferencia con él, es el punto de entrega, ya que en este caso la transmisión del riesgo no se produce hasta que no se descarga la mercancía en el punto de entrega concreto, a diferencia de lo que ocurría con CIP, en el que la transmisión se produce al entregar la mercancía al transportista.

Por lo tanto, para explicar las obligaciones de ambas partes me remito al apartado anterior ya que se dan exactamente las mismas, pero con la única diferencia explicada.

- **Obligaciones del Vendedor:**

Ídem CIP

- **Obligaciones del Comprador:**

Ídem CIP

6. DAP (Delivered and place), Entregada en lugar:

En este tipo de INCOTERMS, el vendedor deberá entregar la mercancía en un lugar concreto del país de destino acordado por ambas partes, es por ello que dicha parte, asume más obligaciones en cuanto al pago de costes aduaneros, y asume más riesgos en cuanto a la disposición del transporte.

• **Obligaciones del Vendedor:**

El vendedor está obligado a entregar la mercancía pactada al porteador u a otra persona designada por el comprador, así como a hacer entregar la factura comercial al comprador. Además, la mercancía entregada deberá estar verificada, embalada y marcada, y ya despachada para la exportación, y es en este punto en el que todos aquellos gastos que se generan con el despacho aduanero deberán correr a cargo del vendedor.

Del mismo modo, le corresponderá contratar por su cuenta el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino designado, en el caso de que no haya lugar acordado, podrá el vendedor elegir el punto en el lugar de destino que más le convenga.

Por otra parte, el vendedor carece de la obligación de contratar un seguro, solo tendrá la obligación de ofrecer al comprador la información necesaria para obtener el seguro.

Tiene una obligación especial, en este tipo de INCOTERMS, de hacerse cargo de todos los costes relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada, en especial por los gastos generados por la obtención de la licencia de exportación y de los pagos aduaneros.

• **Obligaciones del Comprador:**

Sus obligaciones principales son las de pagar el precio pactado, y la de proceder a la recepción de la mercancía, cuando se haya entregado de forma correcta y en el tiempo establecido, y a aceptar la prueba de la entrega proporcionada por parte del vendedor

Deberá así mismo deberá obtener la licencia de importación y realizar cualquier trámite aduanero necesario. Pagar los gastos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, y todos los gastos generados por él.

Y en este caso en concreto, se debe diferenciar claramente cuando se produce la transmisión de riesgos de una parte a la otra.

Está claro que el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daños causados a la mercancía desde el momento en el que se haya entregado conforme a lo establecido en el contrato, en las disposiciones de obligaciones³⁵ de las partes. Esta sería la regla general sobre el momento de transmisión del riesgo, pero existen ciertas matizaciones:

³⁵ Concretamente en el apartado B (5), para el comprador, y A (4), para el vendedor. Aparatados referentes a: Entrega y Recepción.

- a. Cuando el comprador incumple con su obligación sobre Licencias y autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades, correrá con los riesgos de la operación.
- b. Cuando el comprador no de aviso, y no notifique adecuadamente al vendedor, un cambio en el lugar de entrega o cualquier otra modificación sustancial acerca de la entrega de las mercancías, deberá cubrir todos los riesgos de pérdida daño causados a la mercancía.

Por último deberá correr con los gastos de descarga y de la inspección, excepto cuando el vendedor incumpla con sus obligaciones y le sean imputables dichos gastos.

7. DDP (Delivered duty paid), Entregada derechos pagados:

Este tipo de INCOTERMS, se muestra como antagonista al término EXW, el cual se trataba de las siglas más favorables al vendedor, en este caso, se trata del término más favorable para el comprador.

En este caso, el vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con la entrega de la mercadería, así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras, y del mismo modo asume el pago de impuestos y cargas necesarios para llevar la mercancía al sitio acordado.

Por lo tanto la transmisión de los riesgos, se produce en el mismo momento de la entrega física de las mercancías.

- **Obligaciones del Vendedor:**

El vendedor está obligado a entregar la mercancía pactada al comprador, así como entregar la factura comercial al mismo. Además, la mercancía entregada deberá estar verificada, embalada y marcada, y ya despachada para la exportación.

Del mismo modo, el vendedor deberá obtener, cualesquiera licencias de exportación e importación u otra autorización oficial que sea necesaria, y llevar a cabo todos los trámites aduaneros que sean necesarios para la exportación de las mercancías, para su tránsito por cualquier país y para su importación.

Por otro lado, el vendedor cumplirá con su obligación de la entrega de las mercancías, cuando la ponga a disposición del comprador en los medios de transporte de llegada, sin su descarga, en el punto señalado.

Del mismo modo, el vendedor también queda obligado a contratar el transporte de las mercancías.

- **Obligaciones del Comprador:**

Sus obligaciones principales son las de pagar el precio pactado, y la de proceder a la recepción de la mercancía, cuando se haya entregado de forma correcta y en el tiempo establecido, y a aceptar la prueba de la entrega proporcionada por parte del vendedor. Deberá pagar los gastos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, y todos los gastos generados por él.

En este caso, al tratarse del INCOTERMS más favorable para el comprador, solo quedará obligado a las obligaciones principales, ya que el momento de la transmisión de riesgos se produce en el momento de la entrega física de las mismas, por lo que no deberá preocuparse de obtener licencias de importación o de realizar cualquier trámite aduanero.

b) Para transporte marítimo y vías navegables interiores (Marítimas)

8. **FAS (Free alongside ship), Franco al costado del buque:**

En este tipo de INCOTERMS, el vendedor pone la mercancía al costado del navío en el puerto convenido, sobre el muelle o en barcazas, con todos los riesgos y gastos a su costa, hasta que se llegue al punto de carga, debiendo el comprador realizar el despacho de aduanas de dichas mercancías.

• **Obligaciones del Vendedor:**

El vendedor deberá suministrar la mercancía debidamente verificada, embalada y marcada, poniéndola en el costado del buque designado por el comprador en el punto de carga establecido³⁶, del mismo modo deberá suministrar al comprador la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, dando aviso suficiente al comprador de la entrega de la mercancía.

Por otra parte, también queda obligado a obtener a su propio riesgo y coste, cualquier licencia de exportación o cualquier otra autorización oficial, y a realizar los trámites aduaneros necesarios para la exportación.

Tampoco tiene la obligación de alguna respecto del contrato de seguro, pero si deberá facilitar al comprador todos los datos necesarios que este necesite para obtener el seguro.

Por último, el vendedor tiene la obligación de prestar ayuda al comprador, para la obtención de determinada información que aquel pueda necesitar para la importación de la mercancía o su transporte.

• **Obligaciones del Comprador:**

Sus obligaciones principales son las de pagar el precio pactado, y la de proceder a la recepción de la mercancía, cuando se haya entregado de forma correcta y en el tiempo establecido, y a aceptar la prueba de la entrega proporcionada por parte del vendedor. Y

³⁶ Si el comprador no ha designado un punto de carga específico, el vendedor podrá elegir el punto en el puerto de embarque designado que mejor le convenga.

de obtener, por su cuenta y riesgo, las licencias y autorizaciones, para la importación y el tránsito de las mercancías, que sean necesarias.

Del mismo modo, deberá obtener un contrato de transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado, y de dar al vendedor el aviso suficiente del punto de entrega y los datos que sean necesarios³⁷. Por otra parte no tiene ninguna obligación de realizar un contrato de seguro ante el vendedor. En cambio, si deberá pagar los gastos de inspección previa al embarque.

9. **FOB** (*Free on board*), Franco a bordo:

En este tipo de INCOTERMS, el vendedor va a correr con todos los riesgos de la operación, hasta que la mercancía sea puesta, por él mismo, a bordo del barco, y hasta que la misma no pase la borda del barco, y por lo tanto sea puesta a bordo del barco, no se entiende que se produce la transmisión de riesgos de una parte a la otra.

En este caso, se observa claramente como existe un componente obligacional añadido en comparación con el anterior término (FAS), ya que las obligaciones del vendedor se alargan, estableciendo la obligación adicional de subir a bordo la mercancía.

- **Obligaciones del Vendedor:**

Tendrá las mismas obligaciones que el término anterior (FAS), pero con la única modificación de que deberá, para completar la entrega, subir a bordo del buque la misma, a su cuenta y riesgo.

Por lo que el vendedor será responsable de todos los riesgos de pérdida o daños causados a la mercancía hasta que se haya entregado, de acuerdo a lo establecido en el contrato y en la lista de obligaciones.

- **Obligaciones del Comprador:**

Ídem FAS.

10. **CFR** (*Cost and freight*), Costo y flete:

En este tipo de INCOTERMS, se da el mismo caso que en los términos FOB, es decir el vendedor deberá entregar la mercancía poniéndola a bordo del barco designado por el comprador, pero en este caso existe la peculiaridad de que el flete, correrá a cuenta del propio vendedor, es decir deberá contratar un transporte como obligación ante el comprador. A salvo de esta obligación añadida, las obligaciones que genera este término serán las mismas que las de la sigla anterior (FOB).

³⁷ Datos tales como: El nombre del buque, momento de entrega, etc.

- **Obligaciones del Vendedor:**

Ídem FOB

- **Obligaciones del Comprador:**

Ídem FOB

11. CIF (*Cost, insurance and freight*), Costo, seguro y flete:

En este tipo de INCOTERMS, se da la misma situación que en el término anterior (CFR), es decir el vendedor deberá entregar la mercancía poniéndola a bordo del barco designado por el comprador, corriendo a su cuenta el flete, es decir deberá contratar un transporte como obligación ante el comprador, pero con la obligación añadida de realizar la contratación de un contrato de seguro para las mercancías.

A salvo de esta obligación añadida, las obligaciones que genera este término serán las mismas que las de la sigla anterior (CFR).

- **Obligaciones del Vendedor:**

Ídem CFR

- **Obligaciones del Comprador:**

Ídem CFR

Por lo tanto, se observa claramente, como en los términos utilizados exclusivamente para transporte marítimo y por vías navegables interiores, se produce una evolución obligacional en la que se va aumentando el número de obligaciones para el vendedor.

Es decir, se pasa de la obligación básica de entrega de las mercancías al costado del buque (FAS), a subirlas a bordo del navío designado (FOB), posteriormente a contratar un transporte por su propia cuenta y riesgo (CFR), y por último además de todas estas obligaciones, a contratar un seguro.

5.6: Comparativa entre las versiones de 2000 y 2010

En primer lugar, como ya se expuso, la CCI suele revisar la lista de los INCOTERMS cada diez años, tarea que llevo a cabo por última vez, el pasado 1 de Enero de 2011, fecha en la que entró en vigor la última actualización de dicha lista.

Esta actualización pretende simplificar y adecuar dichos términos al uso moderno, por lo que con esta reforma se han generado dos nuevos INCOTERMS, y se han suprimido cuatro.

Cabe decir, que los nuevos INCOTERMS generados, son una evolución de los anteriores, ya que no se limitan simplemente a suprimirlos por unos nuevos y diferentes, sino que para agilizar los servicios, se modifican creando unos términos de última generación.

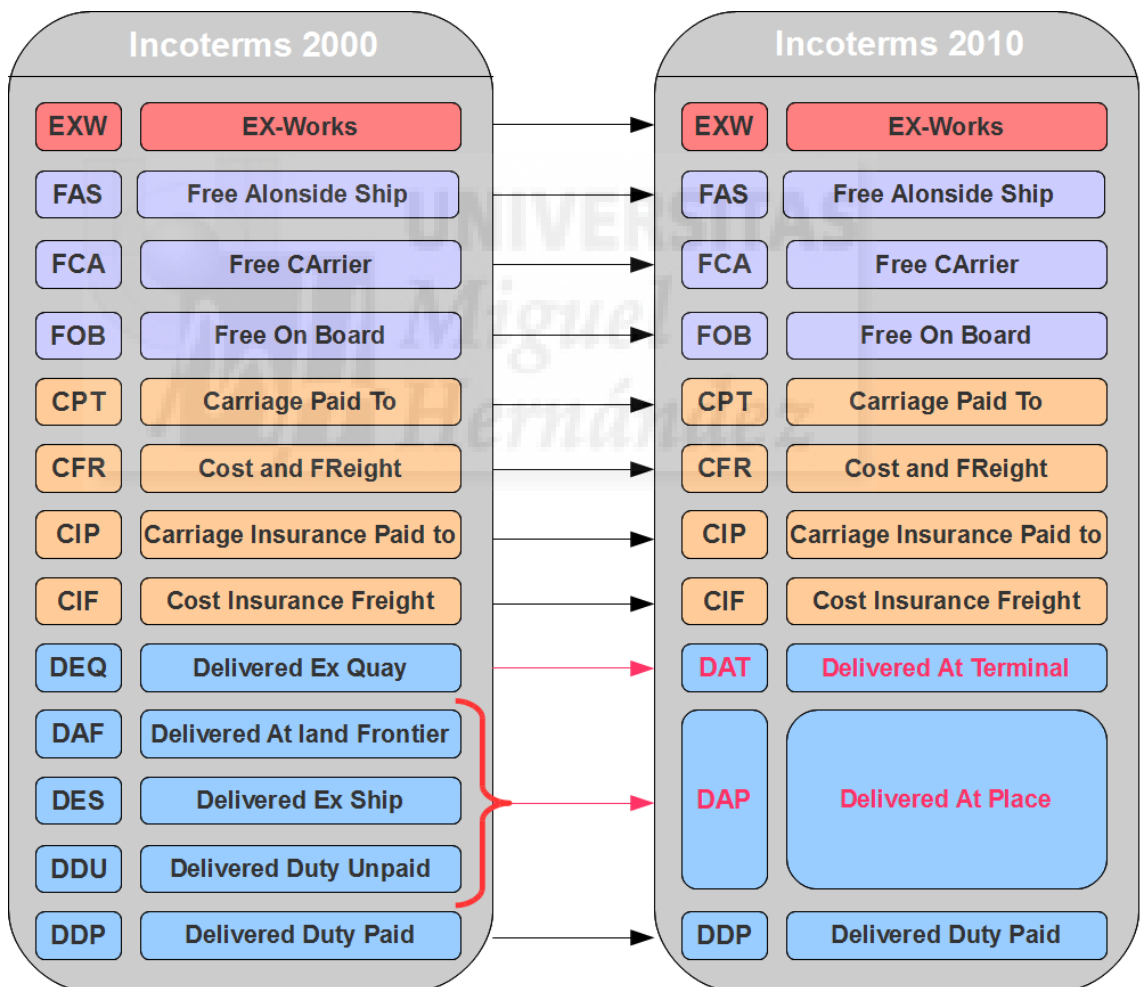
Los términos modificados, y por lo tanto sustituidos de la lista de la versión del año 2000 por los actuales de 2010, son los siguientes:

1. DEQ: *Delivered ex quay*, entrada en muelle.
2. DAF: *Delivered at land frontier*, entregada en frontera.
3. DES: *Delivered ex ship*, entregada sobre buque.
4. DDU: *Delivered duty unpaid*, entregada derechos no pagados.

Los términos creados, ex novo por la CCI en la nueva redacción de 2010, son los siguientes:

1. DAT: *Delivered at terminal*
2. DAP: *Delivered at place*

Por lo que se produce una evolución de términos, en los que estas dos nuevas siglas, engloban a los anteriores. Quedando la situación actual de la manera expuesta en la siguiente tabla:



Fuente: <https://www.pinterest.com/hmdkrm/incoterms/>

Esta nueva versión obedece a muchos factores, como pueden ser la nueva concepción del transporte internacional, como es el caso del transporte multimodal, las nuevas estructuras que lo facilitan, las nuevas formas de pago, etc. Por lo que es necesario la creación de unas nuevas reglas con mayor claridad y precisión, adaptadas para el siglo XXI, que ofrezcan una mayor seguridad jurídica en las compraventas internacionales.

Pero al margen de todo ello, se observa cómo esta nueva versión, afecta de una manera directa a los INCOTERMS establecidos para el transporte multimodal, ello es así, ya que la CCI entendió conveniente agilizar los términos reunificando en uno solo a tres siglas que establecían términos y usos muy parecidos.

Por otro lado, también se han visto poco utilizados en la práctica comercial, salvo quizás el término DDU.

• 5.7.2: Principales novedades de los INCOTERMS 2010

Como se ya se ha dicho, la principal novedad de la versión actual del año 2010, de los INCOTERMS, redactada por la CCI, introduce la principal novedad en cuanto a la evolución de los términos del grupo “D”, pero no es la única novedad.

Las principales novedades podrían resumirse en las siguientes:

- a) Clasificación en 2 grupos en función del modo de transporte: Multimodal y marítimo.
- b) Reducción y reestructuración de las reglas del grupo “D”.
- c) Fomento de la aplicación de las reglas a las operaciones nacionales.
- d) Mayor corrección de las obligaciones relativas a la normativa de seguridad y su certificación.
- e) Clarificación en el reparto de los costes en terminal.
- f) Otras:
 - Adecuación de las coberturas de seguro a las cláusulas ICC de 2009
 - Notas de orientación previas
 - Comunicaciones electrónicas

5.8: Evolución a través de variantes y añadidos.

Existen una serie de variantes y añadidos³⁸ de cada sigla, ya que el paso de los años, y de la práctica comercial, ha dejado una serie de variantes y añadidos para los términos utilizados en la compraventa internacional de mercaderías, que se han ido formando, por parte de los comerciantes, y que la mayoría no quedan recogidos por la CCI, pero que se dan en la práctica comercial y son válidos a la hora de obligación contractual entre las partes.

Entre los principales variantes y añadidos a las siglas, recopilados en la práctica comercial, se encuentran los siguientes³⁹:

A. Para las siglas: **EXW, Ex Works, en fábrica:**

1. *EXW Loaded*: El vendedor se compromete a cargar la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador.
2. *EXW loaded on departing vehicle*: Ídem anterior
3. *EXW loaded, cost and risk on seller*: Ídem, pero en este caso los gastos y los riesgos de la carga corren por cuenta del vendedor, que los soporta y los repercutirá en la factura.
4. *EXW cleared*: El Vendedor se obliga a prestar al comprador la ayuda precisa para el despacho de exportación.

A.1) Sigla: **EX, variante de EXW**, señala el punto de entrega de las mercancías:

1. *Ex bonded warehouse*: Entrega de mercancías en el almacén o depósito afianzado, por lo cual para sacar la mercancía hay que satisfacer los derechos aduaneros y demás gastos.
2. *Ex dock*: Entrega de mercancía sobre muelle. En estos casos va seguido del nombre del puerto, es de uso común en EE.UU. Con este añadido se entiende que la mercancía en puesta en depósito con todos los gastos aduaneros pagados, a cargo del vendedor.
3. *Ex Factory*: En EE.UU, equivale a Ex Works.
4. *Ex mill*: En molino, en estos casos es el molino el lugar de entrega.
5. *Ex mine*: En mina, una mina es el lugar de entrega.
6. *Ex pier*: Ídem Ex dock
7. *Ex plantation*: En plantación
8. *Ex quay*: Ídem que la sigla DEQ.
9. *Ex rail*: El Vendedor se obliga a entregar sobre vagón de ferrocarril.
10. *Ex ship*: Ídem sigla DES.
11. *Ex station*: En estación.

³⁸ Estos variantes de los términos recogidos y codificados por la CCI, no son más que condiciones de venta no estandarizadas, teniendo que especificar en cada una de dichas variantes, el alcance y significado del contrato de compraventa.

³⁹ Dicha lista de variantes y añadidos, se trata de una adaptación realizada de la obra del profesor, D. ARIAS RANEDO, ANTONIO, *INCOTERMS 2010 ¿Qué son?, ¿Para qué sirven?*, (2010), Jaén, Formación Alcalá.

12. Ex Truck: Sobre camión
13. Ex warehouse: El vendedor se obliga a entregar la mercancía en su almacén, embalada.

B) Para las siglas: FCA, Free carrier, Franco porteador:

1. FCA undischarged: La mercancía se entrega en la terminal, sobre el vehículo, es decir sin descargar. La transmisión de riesgos tiene lugar cuando la mercancía es cargada en su origen.
2. FCA not discharged. Ídem
3. FCA loaded upon arriving vehicle: Idem
4. FCA discharged: El Vendedor ha de descargar, o encargar la descarga, cuando entregue la mercancía al transportista principal, siendo el momento de la descarga, en el cual se produce la transmisión de riesgos.
5. FCA reloaded: El Vendedor, además de encargarse de la descarga en la terminal, ha de encargarse también, de cargar la mercancía en el tren, avión...etc., es decir el medio de transporte elegido.⁴⁰
6. FCA costs up to the ship's side for seller: Solo es para medio de transportes marítimos; La transmisión del riesgo ocurre cuando la mercancía ha sido puesta a disposición del transportista, en la terminal, por lo que los THC⁴¹, corren a cargo del transportista.

C) Para las siglas: FAS, Free alongside ship, Franco al costado del buque:

1. FAS cleared: Término utilizado en la versión de 1990, por el cual el Vendedor, se obligaba a despacharse aduanas para la exportación, ya que dicha obligación correspondía al comprador. En la actualidad no procede, ya que queda muy especificado que la obligación corresponde al exportador.
2. FAS vessel: En EE.UU equivale a FAS.

D) Para las siglas: FOB, Free on board, Franco a bordo:

1. FOB additional service: En estos casos el vendedor que conoce mejor el puerto de embarque, sus costumbres, las líneas marítimas, su mercancía,..etc.; se compromete a petición del comprador, y con gastos y riesgos a cargo de este, a contratar el transporte.
2. FOB stowed: equivale a FOB estibado.
3. FOB stowed and trimmed: El vendedor además de estibar, se compromete a trincar⁴².

⁴⁰ Término muy utilizado en Finlandia.

⁴¹ *Terminal handing charges*, gastos de mantenimiento en la terminal.

⁴² fijar o ajustar la carga para buque, para evitar corrimientos de carga.

4. FOB Stowed, costs, and risks in connection with loading or seller: El Vendedor corre con los gastos y los riesgos de la operación de estiba.
5. FOA, For Airport: Clausula de USA, que equivale a FOB en aeropuerto.
6. FOB aeropuerto: Se trata de un Incoterm en desuso, ya que ha sido sustituido por FCA.
7. FOB pricing: Se entiende cotizado el precio FOB almacén.
8. FOB UK: Término FOB para embarcar en un puerto del Reino Unido.
9. FOO, Free on quay: Franco muelle, similar al FAS.
10. FOR, Free on rail: Franco en vagón, en desuso es sustituido por FCA.
11. FOS, Free on steamer: Franco sobre el buque de vapor, aquí el vendedor se obligaría a cargar.
12. FOT, Free on truck: Franco en camión. El vendedor entrega sobre camión.
13. FRC: Equivale a FCA.
14. Franco domicile: Franco en almacén, tomando por domicilio el lugar de entrega.
15. Franco station of destination: Franco en estación de destino.
16. Free Border: Entrega en frontera, especificando el sitio exacto.
17. Free depot: Franco depósito⁴³
18. Free domicile duty paid: Franco domicilio libre de derechos de aduanas.
19. Free domicile: Franco domicilio.
20. Free frontier station: Franco en estación frontera.

E) Para las siglas: **CFR, Cost and freight, Costo y flete**:

1. CFR landed: El vendedor se obliga a contratar la descarga en destino.
2. CFL: Ídem anterior.
3. CFR customs duties paid: Ídem CFR, pero pagando el vendedor los derechos arancelarios de importación.
4. CFR loaded: Ídem CFR landed.

F) Para las siglas: **CIF, Cost, insurance and freight, Costo, seguro y flete**:

1. CIF landed: El exportador assume la descarga en destino.
2. CIF FPA: Al añadir FPA⁴⁴, se hace referencia a una cláusula de las pólizas de seguro del transporte marítimo por la que no se pagará ninguna indemnización por los daños sufridos por la mercancía en el transporte, salvo que los daños sean alguno de los enumerados como especiales en la póliza (nafragio, abordaje,..etc).
3. CIF & commission cost: Equivale a CIF más comisión.
4. CIF & Exchange: Significa que el precio facturado por el exportador debe comprender los gastos a que pueda dar lugar el cambio y la negociación de su letra.
5. CIF & Exchange cost: CIF más amplio.
6. CIF & free out: Ídem CIF landed.

⁴³ Franco, se trata de un recinto aduanero en el que se pueden almacenar las mercancías por tiempo indefinido, libres de derechos.

⁴⁴ FPA: *free or particular average*, o franco libre de avería particular

7. CIF & I.cost.: CIF más intereses.
8. CIF cleared: CIF incluyendo despacho aduanero en destino.
9. CIF Customs duties paid: CIF incluyendo despacho aduanero en destino.

F) Para las siglas: **CPT, Carriage paid to, Transporte pagado hasta:**

1. CPT undischarged: Implica entregar la mercancía sin descargar.
2. CPT terminal discharged: Implica entregar la mercancía y descargarla.
3. CPT terminal reloaded: El Vendedor, tiene la obligación de asumir la carga en el vehículo del transportista principal.
4. CPT terminal gate: Implica cargar un contenedor completo⁴⁵, en la terminal por parte del vendedor.

H) Para las siglas: **DDU y DDP, Delivered duty paid, Entregada derechos pagados:**

1. DDU cleared for import: El vendedor se compromete al despacho aduanero de importación. En la actualidad este término está sustituido por DDP.
2. DDU cleared: Ídem.
3. DDU VAT paid: El vendedor asume solo el pago del IVA, pero no de los derechos aduaneros.
4. DDU upon arrival of vehicle: La entrega se realiza por el vendedor sobre el vehículo, es el comprador el que debe descargar.
5. DDU loaded: Ídem.
6. DDU not discharged: Ídem.
7. DDU undischarged: Ídem.
8. DDU discharged from arriving vehicle: El vendedor se compromete a descargar en destino.
9. DDU discharged: Ídem.
10. DDP upon arrival of vehicle: El vendedor entrega sin descargar.
11. DDP loaded upon arriving vehicle: Ídem.
12. DDP not discharged: Ídem.
13. DDP undischarged: Ídem.
14. DDP unloaded from arriving vehicle: El vendedor se compromete a descargar.
15. DDP unloaded: Ídem.
16. DDP discharged: Ídem.
17. DDP reloaded upon on-carryng vehicle: El vendedor además de descargar en destino, ha de cargar en el vehículo proporcionado por el comprador para su traslado final.
18. DDP reloaded: Ídem.

⁴⁵ Se suele realizar a través de las siglas: FLC (Full container load)

19. DDP exclusive of duty, Vat and another importation charges: El vendedor se encarga de las formalidades aduaneras de importación pero sin pagar ningún tipo de derechos.
20. DDP exclusive of all other taxes: Envíos en los que el vendedor paga solo los derechos arancelarios, y el comprador e resto.
21. DDP VAT unpaid: El vendedor despacha de importación pero sin liquidar el IVA.





5-CONCLUSIONES FINALES

➤ **CONCLUSIONES SOBRE LA LEX MERCATORIA:**

CONCLUSIÓN PRIMERA: Su naturaleza.

Queda completamente claro, que nos encontramos ante un conjunto de reglas de naturaleza especial, con un carácter supra legem, ya que no están comprendidas dentro de ningún ordenamiento jurídico, en ningún Estado.

Por lo que nos encontramos ante un verdadero cuerpo normativo, como defienden autores tales como: C. Scmitthoff, Calvo Caravaca y Carrascosa González⁴⁶, los cuales distinguen entre una acepción tradicional o moderada de la nueva *Lex Mercatoria* y una acepción avanzada de la misma.

En el primer supuesto, la *Lex Mercatoria* se concibe como un conjunto de usos, contratos-tipo, reglas de asociaciones privadas, etc., que regulan algunos aspectos de la contratación internacional. La nueva *Lex Mercatoria* no es un orden jurídico independiente de los ordenamientos nacionales pues debe su existencia precisamente a ellos. Los Derechos nacionales no se opondrían a que los contratantes incorporen a sus contratos reglas más flexibles creadas por los mismos comerciantes.

En el segundo supuesto, la *Lex Mercatoria* es un conjunto de prácticas creadas por los comerciantes internacionales siendo un verdadero orden jurídico que compite con los Derechos nacionales, pudiendo regular un contrato internacional de modo autónomo sin el concurso del Derecho estatal.

Ello es lógico, ya que se conforma por la recopilación de usos y costumbres comerciales, recogidos por la propia práctica y tráfico comercial a lo largo de los años. Tarea que se le designa a un órgano no gubernamental, como es el caso, principalmente de la CCI.

Es decir, en aquellas situaciones en las que se trata de superar las dificultades del conflicto de leyes cuando se trata de determinar el derecho nacional que regirá determinada relación jurídica, aparece la aplicación de esta ley; ello es así, dada la dificultad de que cada ordenamiento recoja de forma expresa costumbres comerciales, que ambas partes conozcan y quieran aplicar a su contrato internacional.

Por lo que, estamos ante un verdadero ordenamiento jurídico, que se aplica de forma constante, y es de vital importancia, ya no solo para regular negocios jurídicos de carácter privado y poder eliminar así la inseguridad jurídica, sino también para la propia economía internacional, ya que juega un importante papel en el mercado de productos de primera y de segunda necesidad.

⁴⁶ Calvo Caravaca, L.A. y Carrascosa González, J.: *Los contratos internacionales y el mito de la 'nueva lex mercatoria'*. Estudios sobre Contratación Internacional. Colex, Madrid, 2006.

CONCLUSIÓN SEGUNDA: Su posición como fuente.

Una vez que se ha determinado la especial naturaleza de la Lex Mercatoria, y como consecuencia de su especial transcendencia en el ámbito mercantil, debemos de intentar dilucidar qué lugar ocupa como fuente en el elenco de fuentes del derecho mercantil.

Ya que, aunque se trate de un conjunto de normas supra legem, es razonable, que dada su importancia y su gran utilización en el tráfico comercial, se le puede otorgar un sitio entre el conjunto de fuentes que rige el derecho mercantil.

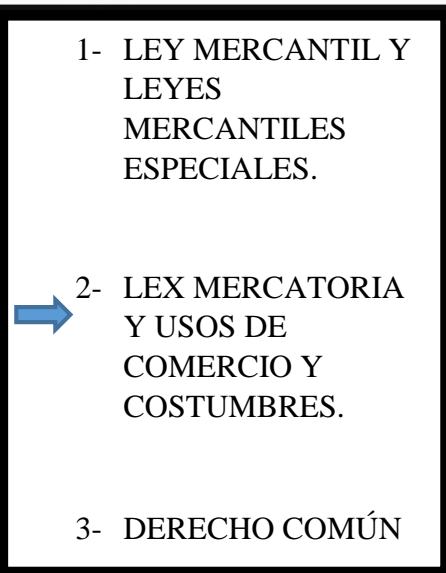
Ello es así, ya que en este derecho (derecho mercantil), se le da una gran importancia a los usos y costumbres, los cuales se encuentran en segundo lugar en el conjunto de fuentes, así lo expone el CCo en su art. 2.

Según este orden jerárquico, las fuentes del derecho mercantil serían:

- 1- Ley Mercantil, que es el Código de Comercio, el cual será completado por leyes mercantiles especiales (leyes nacionales e internacionales).
- 2- Usos de comercio o costumbres.
- 3- Derecho común, (derecho civil).

Llegados a este punto, nos encontramos ante la duda de donde se situaría a la Lex Mercatoria. Parece lógico que se encuentre recogida en el apartado de usos y costumbres, pero por otro lado, también se trata de una ley mercantil especial que podría completar la ley nacional.

Y es aquí, donde parece lógico situar a este conjunto de normas en una posición híbrida, que se encuentre entre estos dos aspectos, aunque anclada a los usos y costumbres mercantiles.



CONCLUSIÓN TERCERA: Importante papel del arbitraje comercial internacional.

Como nos encontramos ante un conjunto de reglas de carácter supra legem, que se dan para evitar el conflicto de leyes cuando se produce un negocio jurídico internacional, parece lógico, que cuando se produzca algún litigio o disconformidad entre las partes contratantes, estas no acudan a los jueces nacionales.

Ello es así, ya que podrá haber grandes costes económicos, que supongan los desplazamientos de las partes a otro estado que no sea el suyo, además de la gran inseguridad jurídica que reinaría el proceso.

Por lo que la acción más escogida por los contratantes, que rigen el contrato a través de normas establecidas por la Lex Mercatoria, cuando surge algún problema o litigio, es someterlo al arbitraje.

El arbitraje comercial internacional es un sistema de jurisdicción mercantil privada, totalmente independiente de los juzgados y tribunales de los distintos países del mundo. A través del arbitraje, las empresas, con el objeto de dirimir sus conflictos presentes o futuros, acuerdan someterse a un determinado árbitro o institución arbitral y a las decisiones (laudos) que éstos adopten.

Ello es debido, a que el árbitro⁴⁷ va a ser uno de los mayores expertos de la materia en cuestión que entre en litigio, lo cual otorga mayor seguridad jurídica, además de otras muchas ventajas, tales como:

- Rapidez: el procedimiento arbitral es ágil y no hay apelaciones que alarguen el proceso.
- Coste previsible: aunque no resulta especialmente económico (hay que pagar gastos administrativos y honorarios de árbitros), desde el inicio del proceso arbitral se sabe exactamente lo que va a costar.
- Neutralidad-flexibilidad: las partes, libremente, pueden elegir la sede del arbitraje, el idioma del arbitraje, la nacionalidad de los árbitros y el derecho a aplicar para la resolución del conflicto.
- Privacidad: el proceso es confidencial (no hay audiencias públicas) y sólo las partes reciben la comunicación del laudo.
- Especialización: los árbitros suelen ser grandes especialistas en las materias objeto de los litigios que conocen.
- Ejecutabilidad: los laudos arbitrales poseen el mismo valor que las sentencias declarativas de los tribunales nacionales⁴⁸.

⁴⁷ Las principales instituciones de arbitraje comercial internacional que existen en el mundo son: La Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, la Asociación Americana de Arbitraje, la Corte Internacional de Londres, el Tribunal Arbitral de la Cámara de Comercio de Ginebra/Zurich, la Corte Española de Arbitraje, la Korean Commercial Arbitration Board, la Corte China de Arbitraje (CIETAC), la Asociación Mexicana de Arbitraje, etc.

⁴⁸ Tendrán el mismo valor, pero solo en los 120 países firmantes del Convenio de N. York de 1958, Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras

Por todas estas razones, el papel de los árbitros ha ido aumentando progresivamente, y del mismo modo, la jurisprudencia creada por ellos (laudos), en los casos más relevantes, ha sido recopilada, y dota de mayor estabilidad a los futuros litigios.

CONCLUSIÓN CUARTA: Difícil elaboración y constante evolución

Como ha quedado demostrado, es la propia naturaleza de la Lex Mercatoria, la que hace que este propio cuerpo normativo sea de difícil elaboración, por su aspecto incodificable y de inmensas proporciones.

Es por ello, que su recopilación es una tarea casi imposible, además por el hecho de que se encuentra en constante evolución, ya que los usos y costumbres comerciales van variando año tras año, por diversos factores, tales como: la adaptación a las nuevas tecnologías, el surgimiento de nuevos mercados y de nuevos productos, etc.

Por lo tanto, si sumamos a esta naturaleza supra legem y de casi imposible codificación, la característica de que se encuentra en constante evolución y cambio, encontramos un cuerpo normativo, del cual se podría decir que se trata más de un carácter abstracto que de un verdadero cuerpo normativo, que se aplica día a día a miles de millones de transacciones comerciales.



➤ **CONCLUSIONES SOBRE LA ESTRUCTURA INSTITUCIONAL RECOPIADORA DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO: EN ESPECIAL DE LA CCI:**

CONCLUSIÓN QUINTA: Importancia de los órganos que estructuran el comercio internacional.

Queda demostrado, que la labor llevada a cabo por los organismos recopiladores del derecho privado internacional es de gran importancia en la actual sociedad.

Su actividad es una de las mayores hazañas de la actualidad, es decir, tratan de llevar a cabo la ardua y difícil tarea de recopilar, a nivel internacional, todas las cuestiones relativas a derecho privado internacional.

Juegan un gran papel, sobre todo a nivel de derecho mercantil internacional, y en su faceta más visible, la del comercio exterior. Es decir, suponen una gran ayuda para los operadores privados que intenta llevar a cabo negocios jurídicos en otros estados.

Con su trabajo, ponen fin a la inseguridad jurídica reinante en las transacciones comerciales internacionales, ya que llenan el vacío dejado por los ordenamientos jurídicos de cada estado en particular.

CONCLUSIÓN SEXTA: CCI como operador privado y legislador

La CCI, no funciona solo como operador jurídico con una clara vocación pública, sino también opera a nivel privado entre los propios operadores comerciales.

No solo se trata de una entidad consultiva ante las Naciones Unidas, sus agencias y organismos especializados, la Organización Mundial del Comercio, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la OCDE, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Sino también, se trata de un órgano donde los propios particulares pueden dirigirse para tratar cuestiones de diversos ámbitos, competencia de dicho ente. Por lo que, se puede apreciar, que este órgano cuenta con una doble vertiente:

Por un lado, es un colaborador de entidades públicas y juega un importante papel, en la rama de derecho mercantil internacional, ya que favorece la creación de legislación y convenios, que mejoran notablemente las legislaciones nacionales en esos ámbitos.

Por otro lado, opera como un operador privado, ya que realiza funciones de consultoría y resolución de conflictos entre los propios particulares, además de su labor a la hora de proporcionar información crucial en las transacciones particulares y privadas.

En conclusión, nos encontramos ante un ente híbrido que facilita la labor comercial no solo de entes de primer orden, tales como entidades públicas mundiales, y estados, sino también de los propios comerciantes en particular.

➤ **CONCLUSIONES SOBRE EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980.**

CONCLUSIÓN SÈPTIMA: Importancia práctica del contrato internacional de mercaderías y de la Convención de Viena de 1980.

El contrato de compraventa internacional de mercaderías es uno de los negocios jurídicos más utilizados e importantes del mundo, por no decir el más importante.

Gracias a él, es posible que dos empresas de distintos estados puedan llevar a cabo relaciones comerciales de compraventa, en un régimen uniforme y equitativo. Debido a este negocio jurídico, se pueden llevar a cabo de forma segura tanto exportaciones como importaciones, asegurando los recursos de productos en todo el mundo.

La Convención de las Naciones Unidas que lo hizo posible, ha sido una de las grandes proezas de la actualidad, ya que ha logrado introducir un régimen jurídico, uniforme, claro y preciso al que los comerciantes puedan acogerse, arrojando luz al ofuscado mundo del comercio internacional, y a la actividad tan importante como es la compraventa internacional.

Del mismo modo, se trata del principal inductor de la utilización de las reglas INCOTERMS, ya que en la compraventa internacional de productos, a gran escala, en los que son necesarios la utilización de grandes medios de transporte, para su exportación y movilización, nace la necesidad de la utilización de estos términos internacionales, que doten de mayor seguridad jurídica en materias tan necesarias, como la entrega y recogida de las mercancías, así como de la asunción de riesgos por parte de los comerciantes, etc.

CONCLUSIÓN OCTAVA: Evolución en el requisito esencial: consentimiento de los contratantes, cuando estos se encuentren en lugares distintos.

Nos encontramos, como ya ha quedado demostrado, ante un contrato especial, especialidad que reside en el hecho de que ambas partes contratantes no se van a encontrar (como regla general y lógica) en un mismo estado o continente, por lo que no podrán prestar su conformidad y aunar voluntades, de la forma tradicional, sino que deben hacerlo a distancia.

Ante estos hechos nace la peculiaridad contractual reinante en este contrato, ya que él mismo se forma a través de 2 actos clave, es decir, de dos declaraciones de voluntad: la oferta y la aceptación; Por lo que una vez que la aceptación es efectiva, se entiende perfeccionado el contrato.

Es decir, se pasa a una auténtica declaración de voluntad, con el simple hecho de aceptar una oferta, por lo que se adelanta la conformidad contractual. Estos hechos, muestran una evolución de la “clásica” conformidad del art. 1262 del CC, que dejaba un cierto vacío en la contratación producida cuando ambas partes se encontraran en lugares diferentes.

Ya que la convención establece de forma precisa, cuando se produce el requisito esencial del consentimiento de las partes, en su art. 23 y 24:

“Artículo 23

El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención.”

“Artículo 24

A los efectos de esta Parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención “llega” al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual.”

CONCLUSIÓN NOVENA: Ámbito de aplicación del Convenio de Viena

La Convención sobre la Compraventa internacional de Mercaderías, realizada en Viena en 1980, crea un régimen moderno, uniforme y equitativo para los contratos de compraventa internacional de mercancías, por lo que contribuye notablemente a dar seguridad jurídica a los intercambios comerciales y a reducir los gastos de las operaciones.

Este régimen jurídico es únicamente aplicable a las operaciones internacionales y su vigencia impide que los contratos que entran en su ámbito de aplicación se rijan por reglas de derecho internacional privado.

Los contratos internacionales que no entren en el ámbito de aplicación de la Convención, así como los contratos en los que las partes hayan convenido en la aplicación de otra ley, no se verán afectados por la Convención. Los contratos de compraventa puramente nacionales tampoco se verán afectados por la Convención y seguirán rigiéndose por el derecho interno.

➤ **CONCLUSIONES SOBRE LOS INCOTERMS**

CONCLUSIÓN DÉCIMA: Relevancia de los INCOTERMS en la compraventa y el transporte internacional de mercancías.

Estos términos son de notoria importancia en la práctica y tráfico comercial, no solo porque regulan aspectos clave en la entrega y recepción de mercaderías, sino por su carácter desarrollador del comercio y de la Lex Mercatoria.

Ya que, son un aspecto viviente de la importancia práctica comercial de los usos comerciales en el entorno internacional, es decir, son testimonio directo de la existencia de un cuerpo normativo propio como es el caso de la Lex Mercatoria.

Son fundamentales, ya que han cerrado un círculo de inseguridad jurídica, que siempre ha existido en el entorno internacional, y que se va difuminando con el paso de los años, por muchos factores, en especial por la labor codificadora de la CCI, unida a los avances tecnológicos, que crean una mayor estabilidad en los negocios internacionales.

CONCLUSIÓN UNDÉCIMA: Sobre la forma concreta que deben tener los INCOTERMS.

Una vez que ya se han conocido las principales características de este conjunto de términos internacionales, se debe hacer especial hincapié en el requisito formal que deben seguir.

Ya que, es de gran relevancia en la práctica comercial, que el uso de este tipo de términos se realice a través de su redacción en su forma correcta, por lo que deberá redactarse con las tres iniciales que identifican cada regla en inglés (ej. FOB, FCA, etc.), seguidas en cada caso del lugar concreto al que esta se refiere en cada caso de la forma más concreta posible (puerto, terminal o almacén).

Seguidamente, debe especificarse la versión de la reglas INCOTERMS en la que se inscribe el contrato de compraventa.

Este requisito formal, puede parecer a simple vista un aspecto más que debe tenerse en cuenta, como muchos otros, sin recaer en que se trata del más importante. Ello es así, ya que cuando se genera un INCOTERMS en un contrato de compraventa internacional, se está dejando en manos de una sola frase⁴⁹, todo el contenido obligacional de la exportación e importación de las mercancías.

Es decir, que el más mínimo error, puede repercutir en una situación desastrosa para cualquiera de la partes, ya que en este tipo de contratos, no se suele negociar unas cantidades de productos precisamente bajas, sino más bien todo lo contrario, estamos hablando de cargamentos enteros de buques o de trenes, etc.; que podrían generar unos

⁴⁹ Ejemplo de redacción correcta de INCOTERMS:

FOB, Buque "USS Nimitz", Terminal Marítima Valenciana, Valencia. España. INCOTERMS 2010.

gastos millonarios para la parte que proponga el INCOTERMS de un forma errónea en el contrato.

Por lo que, el requisito formal no es cuestión baladí, sino más bien un requisito completamente vital y totalmente imprescindible, por dos motivos: para evitar errores y para no ser perjudicado en un posible futuro litigio por ese error.

CONCLUSIÓN DUODÉCIMA: Dispositividad de las partes a la hora de elegir sobre la regulación de 2000 o de 2010.

Es fascinante observar, como la propia CCI y los árbitros comerciales internacionales, no se oponen a que las partes en un contrato de compraventa internacional, puedan someterse a INCOTERMS de redacciones pasadas, en especial, lo que más se produce en el mercado, es que los operadores elijan entre la redacción de 2000 y la actual de 2010.

Es decir, aun cuando se aconseja que se tome la regulación actual de 2010, ello es lógico debido a que la CCI realiza grandes esfuerzos por simplificar y actualizar los términos para que se ajusten a las situaciones actuales, se está dotando de una total dispositividad a las partes en este sentido.

Ello es consecuencia directa, de la naturaleza de la *Lex Mercatoria*, es decir del ámbito en el que se posicionan estos términos internacionales; al tratarse de aspectos relativos a usos de comercio, parece lógico que se le otorgue a las partes la capacidad de someterse, no ya a la legislación que les convenga, sino a los usos (en este caso recopilados por la CCI) y prácticas comerciales que crean convenientes.

Por otra parte, no se crea una inseguridad jurídica en estos casos, ya que se trata de unas regulaciones codificadas y establecidas por la CCI, aunque se trate de usos de hace 15 años, han sido codificados y por lo tanto, no crean ningún tipo de vacío legal, o de cuestión no escrita.

CONCLUSIÓN DECIMOTERCERA: Legislación que rige los contratos de compraventa internacional, en los que se utiliza un INCOTERMS.

En estos casos, en los que las dos partes contratantes se rigen por legislaciones distintas, (salvo en las cuestiones suscitadas por los INCOTERMS, las cuales se encuentran reguladas en una legislación única para ambas partes), cabe preguntarse qué legislación se aplica en las demás cuestiones relativas al contrato internacional.

En estos casos, existen tres posibilidades, es decir, las dos partes se hallan ante tres posibilidades:

- **Escoger el derecho del país exportador:** Muchas veces, el exportador deseará que se aplique su derecho, considerando que es el que mejor conoce. Sin embargo, no siempre es la mejor solución. En efecto, ciertos derechos, como el derecho francés o belga, protegen primero al comprador.
- **Escoger el derecho del país importador:** Este derecho puede ser más conveniente para el exportador cuando es menos impositivo, pero es necesario entonces conocerlo y dominarlo, porque sería peligroso someterse a una reglamentación total o parcialmente desconocida.
- **Escoger el derecho de un tercer país:** Esta elección permite neutralizar el nacionalismo jurídico. Muchas veces es una elección utilizada con fines comerciales, por razones de compromisos o comodidad (en caso de que el tribunal competente perteneciera a ese tercer país).

CONCLUSIÓN DECIMOCUARTA: Recomendaciones de uso.

Cualquier operador que desee actuar en el tráfico mercantil internacional, en la rama de comercio internacional que conlleven actuaciones en el ámbito de la exportación e importación de productos, debe conocer en profundidad los INCOTERMS, y en especial la recomendación de su uso.

En estos casos, no basta con el simple conocimiento de la existencia de estos términos y de su contenido conceptual, se debe saber cómo llevar a cabo su uso efectivo y óptimo en el tráfico comercial.

Ello es así, ya que, el uso de un INCOTERMS en concreto, conlleva una multiplicidad de consecuencias que se generan de su exposición en el contrato, y cualquier operador, debe conocer, tanto el uso óptimo, es decir, saber que INCOTERMS es el más correcto para cada situación, tanto como la valoración de su uso en el marco de su empresa, sector, parte en la que se encuentre, etc.

Por lo que la opción más sensata, es estudiar las recomendaciones de uso que realizan tanto, la propia CCI, como el sector doctrinal de derecho mercantil internacional, además de las numerosas empresas que se dedican al coaching comercial, y demás sectores relacionados.

CONCLUSIÓN DECIMOQUINTA: Aspectos que no se encuentran regulados por los INCOTERMS.

Como ya ha quedado claro, los INCOTERMS regulan diversos aspectos relativos a: las principales obligaciones de las partes, vendedora y compradora, respecto al contrato de compraventa, los costes atribuibles a cada parte en relación con el transporte y el resto de la cadena logística, la obligación de realizar los despachos de aduanas, el momento de la entrega y transmisión de los riesgos de la parte vendedora a la parte compradora.

Pero, no regulan tres aspectos vitales en el contrato de compraventa internacional de mercaderías, ya que su misma naturaleza, y regulación, no se lo permite ni lo desea.

Estos aspectos son:

- 1) Transmisión de la propiedad de la mercancía, y ley y jurisdicción competentes para la resolución de los incumplimientos del contrato de compraventa.

En este caso, se deberán aplicar la legislación competente conforme a las reglas de derecho internacional privado, propio del conflicto de leyes, o las mismas partes podrán especificar el derecho al que se someterán, en el posible conflicto.

- 2) Medio y plazo de Pago.

Deberá establecerse en el contrato, fuera de la cláusula que encierre al INCOTERMS.

- 3) Comercio de servicios.

Los INCOTERMS, son términos que solo se puede utilizar en la compraventa internacional de productos, en ningún caso están creados para contratos de servicios, ni para la especificación de la realización de los mismos.

Ello es lógico, ya que fueron creados como mecanismo para la resolución de conflictos, y como medio esclarecedor en la entrega y recepción de mercaderías, es decir en la exportación e importación de productos.

Por lo que, cualquier intento de establecer un contrato de servicios a través de un INCOTERMS, será nulo, y se tendrá por no puesto en el contrato.



6-BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA

6.1: LIBROS:

- ARIAS RANEDO, ANTONIO. *INCOTERMS 2010 ¿Qué son?, ¿Para qué sirven?*, (2010), Jaén. Editorial: Formación Alcalá
- ARTUCH IRIBERRI, ELENA. *Anuario español de derecho internacional privado, Tomo IV*, (2004), Madrid. Editorial: Iprolex.
- BERNAL TUNES, PALOMA y MERCADO IDIOTEA, CARMELO. *Técnicas y Prácticas de Comercio exterior*, (2006), Madrid. Editorial: Servicio de Publicaciones: Universidad Rey Juan Carlos.
- CABRERA CÁNOVAS, ALFONSO. *Las reglas sobre los INCOTERMS 2010*, (2010), Valencia. Editorial: Marge Books.
- CABRERA CÁNOVAS, ALFONSO. *Transporte internacional de Mercaderías*, (2011), Valencia. Editorial: ICEX
- ESPLUGUES MOTA, CARLOS y AA.VV. *Derecho del Comercio internacional*, (2012), Valencia. Editorial: Tirant Lo Blanch, 5º Edición.
- JEREZ RIESCO, JOSÉ LUIS. *Comercio Internacional*, (2002), Madrid. Editorial: ESIC, 2ª Edición.
- ORTEGA GIMÉNEZ, ALFONSO. *Guía práctica de Contratación Internacional*, (2011), Madrid. Editorial: ESIC, 2ª edición.

6.2: ARTÍCULOS Y TRABAJOS:

- ANGUERA CEREZUELA, FERNANDO, “Los INCOTERMS 2010, al descubierto”, Revista: Gestión de compras, la revista de los profesionales de las compras, aprovisionamientos y gestión de materiales. 2010, nº71.
- BERMEO ACELDAS, LORENA, y AA.VV, “Trabajo de fin de carrera: Compraventa internacional de mercaderías”, Universidad Javeriana, Facultad de ciencias jurídicas, Bogotá D.C (Colombia), 2005.
- CAMPUZANO DIAZ, BEATRIZ, “INCOTERMS 2000”, Revista española de derecho internacional, 2000, nº 1.
- ESPINOSA PEREZ, CARLOS ANTONIO, “La Lex Mercatoria: El verdadero derecho de los negocios internacionales”.
- FALLA RODRÍGUEZ, ALEJANDRO (Profesor de Contratación civil, en la universidad Iberoamericana), “La nueva Lex Mercatoria, Naturaleza y alcances”.
- GRANDE, SILVIANA (Profesora de derecho internacional privado, Universidad Austral, Buenos Aires, Argentina), “Lex Mercatoria en los laudos de la CCI”, 2008.
- LABRIEGA VILLANUEVA, PEDRO ALFONSO (Investigador en el instituto de investigación jurídica de la UNAM), “La moderna Lex Mercatoria y el comercio internacional”.
- LÓPEZ RUIZ, FRANCISCO (Profesor del Departamento de Filosofía del derecho, Universidad de Alicante), “Notas sobre la nueva Lex mercatoria”, Revista de Derecho del Mercado Financiero, 2007.
- SERRALLES SIERRA, JORDI, “INCOTERMS, hacia una nueva revisión 2011”, revista de derecho del transporte: Terrestre, marítimo, aéreo y multimodal. 2009, nº 3.
- VILÀ, ANDREU (Director de Trade Finance), PowerPoint utilizado en la Ponencia: “jornada sobre los Incoterms 2010”, en la Universidad de Oviedo, 2010.

6.3: WEBGRAFÍA:

- Aranzadi digital
- Base de datos de la UE. Portal de acceso libre
- Biblioteca digital UMH
- Biblioteca virtual Tirant
- www.casce.org
- Dialnet
- Google académico
- www.icc.org (página web oficial de la CCI)
- www.rdmf.wordpress.com (Revista de Derecho del Mercado Financiero)
- www.uncitral.org (página oficial de la CNUDMI)
- www.unidroit.org (página web oficial del UNIDROIT)

