

# **INCOTERMS 2000**

**traducción española**

## ÍNDICE

Preámbulo

Introducción

Incoterms 2000

**EXW**

**EN FÁBRICA (... lugar convenido)**

**FCA**

**FRANCO TRANSPORTISTA (... lugar convenido)**

**FAS**

**FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE (... puerto de carga convenido)**

**FOB**

**FRANCO A BORDO (... puerto de carga convenido)**

**CFR**

**COSTE Y FLETE (... puerto de destino convenido)**

**CIF**

**COSTE, SEGURO Y FLETE (... puerto de destino convenido)**

**CPT**

**TRANSPORTE PAGADO HASTA (... lugar de destino convenido)**

**CIP**

**TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA (... lugar de destino convenido)**

**DAF**

**ENTREGADAS EN FRONTERA (... lugar convenido)**

**DES**

**ENTREGADAS SOBRE BUQUE (... puerto de destino convenido)**

**DEQ**

**ENTREGADAS EN MUELLE (... puerto de destino convenido)**

**DDU**

**ENTREGADAS DERECHOS NO PAGADOS (... lugar de destino convenido)**

**DDP**

**ENTREGADAS DERECHOS PAGADOS (... lugar de destino convenido)**

Agradecimientos

Panorámica de la CCI

Selección de publicaciones de la CCI

## PREÁMBULO

*Por Maria Livanos Cattai, Secretaria General de la CCI*

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

Los Incoterms, las normas oficiales de la CCI para la interpretación de los términos comerciales, facilitan la conducta del tráfico internacional. La referencia a los Incoterms 2000 en un contrato de compraventa define claramente las obligaciones respectivas de las partes y reduce el riesgo de complicaciones legales.

Desde la creación de los Incoterms por la CCI en 1936, estos modelos contractuales aceptados mundialmente se han actualizado regularmente para adecuarse al desarrollo del comercio internacional. Los Incoterms 2000 toman en consideración la reciente difusión de zonas libres de aduanas, el incremento del uso de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales y los cambios en la práctica del transporte. Los Incoterms 2000 ofrecen una presentación más simple y clara de las 13 definiciones, todas ellas revisadas.

La amplia experiencia de la Comisión de la CCI sobre la Práctica del Comercio Internacional, cuyos miembros provienen de todas las partes del mundo y de todos los sectores comerciales, asegura que los Incoterms 2000 responden a las necesidades económicas de cualquier lugar.

La CCI quiere mostrar su gratitud a los miembros de la comisión, presidida por el Prof. Fabio Bortolotti (Italia), a su Grupo de Trabajo sobre Términos Comerciales, presidido por el Prof. Jan Ramberg (Suecia), y al Grupo de Redacción, integrado por el Prof. Charles Debattista (Presidente - Reino Unido), Robert De Roy (Bélgica), Philippe Rapatout (Francia), Jens Bredow (Alemania) y Frank Reynolds (EE.UU.).

## INTRODUCCIÓN

### 1. FINALIDAD Y ALCANCE DE LOS INCOTERMS.

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

A menudo, las partes de un contrato tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en sus países respectivos. Esto puede dar pie a malentendidos, litigios y procesos, con todo lo que implica de pérdida de tiempo y dinero. Para solucionar estos problemas, la Cámara de Comercio Internacional publicó por primera vez en 1935 una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. Dichas reglas fueron conocidas con el nombre de Incoterms 1936. Se han introducido modificaciones y añadidos en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y actualmente en el 2000, a fin de ponerlas al día respecto de las prácticas comerciales internacionales actuales.

Debe acentuarse que el alcance de los Incoterms se limita a los temas relativos a los derechos y obligaciones de las partes del contrato de compraventa, en relación a la entrega de las mercancías vendidas (en el sentido de “tangibles”, sin incluir las “intangibles” como el *software* de ordenador).

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

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

Mientras que es esencial para los exportadores e importadores tomar en consideración la vinculación práctica entre los diversos contratos necesarios para ejecutar una transacción de venta internacional -donde no sólo se requiere el contrato de compraventa, sino también contratos de transporte, seguro y financiación-, los Incoterms se refieren sólo a uno de esos contratos; a saber, el contrato de compraventa.

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

Segundo, los Incoterms versan sobre un número de obligaciones específicas impuestas a las partes - como la obligación del vendedor de poner las mercancías a disposición del comprador, entregarlas para el transporte o consignarlas en destino- y sobre la distribución del riesgo entre las partes en esos casos.

Además, se ocupan de las obligaciones de despacho de las mercancías para la exportación y la importación, el embalaje de las mercancías, la obligación del comprador de recibir la entrega, así como proporcionar la prueba de que se han cumplido debidamente las obligaciones respectivas. Aunque los Incoterms son sumamente importantes para el cumplimiento del contrato de compraventa, no se ocupan en absoluto de un buen número de problemas que pueden ocurrir en el propio contrato, como la transmisión de la propiedad y de otros derechos reales, el incumplimiento del contrato y sus consecuencias, así como las exoneraciones de responsabilidad en ciertas situaciones. Debe destacarse que los Incoterms no están pensados para reemplazar los términos contractuales necesarios en un contrato de compraventa completo, bien mediante la incorporación de términos típicos como de términos negociados individualmente.

Generalmente, los Incoterms no tratan de las consecuencias del incumplimiento del contrato ni de las exoneraciones de responsabilidad debidas a causas diversas. Esas cuestiones deben resolverse a través de otras estipulaciones del contrato de compraventa y de la ley aplicable.

Los Incoterms se han concebido para ser utilizados cuando las mercancías se venden para entregarlas más allá de las fronteras nacionales; por lo tanto, términos comerciales internacionales. Sin embargo, en la práctica también se incorporan a veces a contratos de compraventa de mercancías dentro de mercados puramente domésticos. Cuando los Incoterms se utilizan así, las cláusulas A2 y B2 y cualquier otra estipulación de otros artículos relativa a la exportación y a la importación devienen, obviamente, redundantes.

## **2. ¿POR QUÉ REVISIONES DE LOS INCOTERMS?**

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

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

### **3. INCOTERMS 2000**

Durante el proceso de revisión, que ha durado alrededor de dos años, la CCI ha hecho todo lo posible para solicitar puntos de vista y respuestas a los borradores sucesivos abarcando un amplio espectro de operadores de ámbito mundial, estando representados sus diversos sectores en los comités nacionales a través de los cuales opera la CCI. En efecto, ha sido gratificante comprobar que este proceso de revisión ha atraído mucho más la reacción de los usuarios de todo el mundo que cualquier revisión anterior de los Incoterms. El resultado de este diálogo son los Incoterms 2000, una versión que, al compararla con los Incoterms 1990, puede parecer que ha efectuado pocos cambios. Resulta evidente, no obstante, que los Incoterms disfrutaban de gran reconocimiento actualmente y que la CCI ha decidido por ello consolidar ese reconocimiento y evitar cambios para su propio bien. De otro lado, se han hecho grandes esfuerzos para asegurar que las palabras usadas en los Incoterms 2000 reflejan clara y fielmente la práctica comercial. Además, se han introducido cambios substantivos en dos áreas:

- las obligaciones de despachar las aduanas y pagar los derechos en condiciones FAS y DEQ; y
- las obligaciones de cargar y descargar en condiciones FCA.

Todos los cambios, tanto substanciales como formales, se han hecho en base a una investigación meticulosa entre los usuarios de los Incoterms y se ha prestado especial atención a las dudas recibidas desde 1990 por el Comité de Expertos de los Incoterms, constituido como un servicio adicional a los usuarios de los Incoterms.

#### **4. INCORPORACIÓN DE LOS INCOTERMS EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA.**

A la luz de los cambios hechos a los Incoterms de vez en cuando, es importante asegurar que, si las partes desean incorporarlos a su contrato de compraventa, se hace una referencia expresa a la versión actual de los Incoterms. Puede descuidarse fácilmente, por ejemplo, contienen una referencia a una versión anterior cuando los modelos contractuales-tipo o los modelos a la orden usados por los comerciantes. El defecto en la referencia a la versión actual puede provocar discusiones sobre si las partes acordaron esa versión u otra anterior, como parte del contrato. Los comerciantes que deseen usar los Incoterms 2000 deben especificar claramente que el contrato queda sometido a los “Incoterms 2000”.

#### **5. LA ESTRUCTURA DE LOS INCOTERMS.**

En 1990 los términos se agruparon en cuatro categorías básicamente diferentes para facilitar su comprensión; empezando, en primer lugar, con el término por el que el vendedor exclusivamente pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor (el término “E”: EXW); seguido del segundo grupo, en que al vendedor se le encarga que entregue las mercancías a un transportista designado por el comprador (los términos “F”: FCA, FAS y FOB); continuando con los términos “C”, según los cuales el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de las mercancías o de costes adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho (CFR, CIF, CPT y CIP); y, finalmente, los términos “D”, según los cuales el vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino. El cuadro siguiente expone esta clasificación de los términos comerciales.

##### **INCOTERMS 2000**

Grupo E	EXW	En Fábrica (... lugar designado)
Salida		
Grupo F	FCA	Franco transportista (... lugar designado)
Transporte principal no pagado	FAS	Franco al costado del buque (... puerto de carga convenido)
	FOB	Franco a bordo (... puerto de carga convenido)
Grupo C	CFR	Coste y flete (... puerto de destino convenido)



Grupo D Llegada	Transporte principal pagado	CIF	Coste, 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)
		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)	

Por otra parte, en todos los términos, como en los Incoterms 1990, las obligaciones respectivas de las partes se han agrupado en diez epígrafes, enfrentando en cada uno de ellos las posiciones del vendedor y del comprador en relación al mismo extremo.

## 6. TERMINOLOGÍA.

Durante la redacción de los Incoterms 2000 se hicieron esfuerzos considerables para lograr tanta consistencia como fuera posible y deseable en relación a diversas expresiones usadas en los trece términos. Así, se ha evitado utilizar expresiones diferentes con el mismo significado. Igualmente, cuando ha sido posible, se han empleado las mismas expresiones que aparecen en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CCCIM) de 1980.

### “cargador”

En algunos casos ha sido necesario utilizar el mismo término para expresar dos significados diferentes, simplemente porque no existe una alternativa más adecuada. Los comerciantes estarán familiarizados con estas dificultades tanto en el contexto de los contratos de compraventa como también de los contratos de transporte. Así, por ejemplo, el término “cargador” significa tanto la persona que entrega las mercancías para el transporte como la persona que concierta el contrato con el transportista: sin embargo, estos dos “cargadores” pueden ser personas diferentes, por ejemplo en un contrato FOB cuando el vendedor entrega las mercancías para el transporte y el comprador concierta el contrato con el porteador.

### “entrega”

Es muy importante advertir que el término “entrega” se usa en los Incoterms en dos sentidos diversos. De un lado, se emplea para determinar cuando el vendedor ha cumplido la obligación de entrega, que está especificada en las cláusulas A4 de todos los Incoterms. De otro, el término “entrega” también se utiliza en el contexto de la obligación del comprador de recibir o aceptar la entrega de las mercancías, obligación que aparece en las cláusulas B4 de todos los Incoterms. Utilizada en este contexto, la palabra “entrega” significa, primero, que el comprador “acepta” la naturaleza de los términos “C”; es decir, que el vendedor cumple sus obligaciones al cargar las

mercancías y, segundo, que el comprador está obligado a recibir las mercancías. La última obligación es importante para evitar los costes innecesarios de almacenamiento de las mercancías hasta su recepción por el comprador. Así, por ejemplo, en los contratos CFR y CIF, el comprador tiene que aceptar la entrega de las mercancías y recibirlas del porteador y si no lo hace puede resultar obligado a pagar los daños al vendedor que ha concertado el contrato de transporte con el porteador o, en caso contrario, puede tener que pagar los gastos de estadias que gravan las mercancías a fin de que el transportista se las entregue. Cuando se dice en este contexto que el comprador debe “aceptar la entrega”, no significa que el comprador haya aceptado las mercancías como conformes al contrato de compraventa, sino solamente que ha aceptado que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar las mercancías para la expedición de acuerdo con el contrato de transporte, que debía concluir conforme a las cláusulas A3 a) de los términos “C”. Por lo tanto, si al recibir las mercancías en destino el comprador considera que no son conformes a las estipulaciones del contrato de compraventa, podrá oponer al vendedor cualquier defensa que le confieran el contrato de compraventa y la ley aplicable; extremo que, como se ha mencionado, se halla completamente fuera del ámbito de los Incoterms.

Donde ha sido conveniente, los Incoterms 2000 han utilizado la expresión “poner las mercancías a disposición de” el comprador cuando las mercancías se hallan al alcance del comprador en un lugar determinado. Debe darse a esa expresión el mismo significado que la frase “entrega de las mercancías” utilizada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

“usual”

La palabra “usual” aparece en diversos términos, por ejemplo en EXW en relación al momento de entrega (A4) y en los términos “C” respecto de los documentos que el vendedor está obligado a proporcionar y del contrato de transporte que el vendedor debe procurar (A8, A3). Puede ser difícil, naturalmente, establecer con precisión el significado del vocablo “usual”. No obstante, en muchos casos, es posible identificar qué hacen las personas normalmente en el tráfico y esa práctica servirá de guía. En ese sentido, la palabra “usual” es mucho más útil que la expresión “razonable”, que exige una valoración, no conforme al mundo de la práctica, sino de acuerdo al principio más complejo de la buena fe y del trato correcto. Debido a esas razones, en los Incoterms generalmente se ha preferido el adjetivo “usual” al vocablo “razonable”.

“cargas”

En relación a la obligación de despachar las mercancías para su importación, es importante determinar qué se entiende por “cargas” que deben pagarse al importar las mercancías. En los Incoterms 1990 se usó la expresión “cargas oficiales exigibles a la exportación e importación de la mercancía” en DDP A6. En los Incoterms 2000 DDP A6 la palabra “oficial” se ha suprimido debido a que generaba cierta incertidumbre al determinar si la carga era “oficial” o no. Con esa supresión no se ha deseado ningún cambio de carácter substancial. Las “cargas” que deben pagarse son sólo aquellas que son consecuencia necesaria de la importación como tales y que deben satisfacerse de acuerdo a la normativa aplicable sobre la importación. No deben incluir las cargas adicionales impuestas por las partes contractuales en relación a la importación, como las cargas por almacenaje no relacionadas con la obligación de despacho. Sin embargo, el cumplimiento de esa obligación puede generar algunos costes para agentes de aduanas o para transitarios si la parte que asume la obligación no efectúa el trabajo por sí misma.

“puertos”, “lugares”, “puntos” y “locales”

En cuanto al lugar en el que deben entregarse las mercancías, se han utilizado diferentes expresiones en los Incoterms. En los términos destinados exclusivamente al transporte de mercancías por mar - como FAS, FOB, CFR, CIF, DES y DEQ-, se han utilizado las expresiones “puerto de embarque” y “puerto de destino”. En todas las demás hipótesis se ha empleado la palabra “lugar”. En algunos casos, se ha considerado necesario indicar también el “punto” dentro del puerto o lugar, pues puede interesar al vendedor conocer no sólo que las mercancías deben entregarse en una área específica como una ciudad, sino también el lugar dentro de aquella área donde debe ponerse la mercancía a disposición del comprador. Los contratos de compraventa carecen frecuentemente de información al respecto y por eso los Incoterms establecen que si no se ha estipulado ningún punto específico dentro del lugar acordado, y si existen varios puntos disponibles, el vendedor puede elegir el punto que mejor se adecúa a su interés (por ejemplo véase FCA A4). Cuando el punto de entrega es el “lugar” del vendedor se ha utilizado la expresión “locales del vendedor” (FCA A4).

“buque” y “nave”

En los términos destinados a ser usados en el transporte de mercancías por mar, las expresiones “buque” y “nave” se utilizan como sinónimos. No hace falta decir que se ha tenido que utilizar el término “buque” cuando es un componente del propio término comercial, como en “franco al costado del buque” (FAS) y “entregada sobre buque” (DES). También en vista del uso tradicional de la expresión “a bordo del buque” en FOB, se ha debido utilizar la palabra “buque”.

“comprobación” e “inspección”

En las cláusulas A9 y B9 de los Incoterms se han utilizado los encabezamientos “comprobación - embalaje y marcado” e “inspección de las mercancías”. Aunque las palabras “comprobación” e “inspección” son sinónimas, se ha considerado apropiado utilizar la primera en relación a la obligación de entrega del vendedor de A4 y reservar la última para el caso particular en que se efectúa una “inspección previa a la carga”, puesto que esa inspección normalmente sólo se exige cuando el comprador o las autoridades de los países de exportación o importación quieren garantizar que las mercancías se ajustan a las estipulaciones contractuales u oficiales antes de que se carguen.

## **7. LAS OBLIGACIONES DE ENTREGA DEL VENDEDOR.**

Los Incoterms se centran en la obligación de entrega del vendedor. La distribución exacta de funciones y costes en relación con la entrega de las mercancías por el vendedor no causará problemas normalmente cuando las partes tengan una relación comercial continua. Establecen una práctica entre ellas (“línea de negociación”), que mantendrán en las negociaciones posteriores del mismo modo que hicieron con anterioridad. No obstante, si se establece una nueva relación comercial o si se concluye un contrato a través de un agente -como es normal en la venta de productos de base-, deberán aplicarse las estipulaciones del contrato de compraventa y, cuando los Incoterms se hayan incorporado al contrato, se aplicará la división de funciones, costes y riesgos consecuente.

Habría sido deseable, por supuesto, que los Incoterms hubieran especificado de la manera más detallada posible las obligaciones de las partes en relación con la entrega de las mercancías. Comparado con los Incoterms 1990, se han hecho esfuerzos adicionales en relación con algunos casos específicos (véase por ejemplo FCA A4). Pero no ha sido posible evitar la referencia a los usos del tráfico en FAS y FOB A4 (“en la forma acostumbrada en el puerto”), debido a que, particularmente en el tráfico de productos de base, varía la manera exacta en que las mercancías se entregan para el transporte en los contratos FAS y FOB según los diferentes puertos marítimos.

## **8. TRANSFERENCIA DE RIESGOS Y DE COSTES RELATIVOS A LAS MERCANCÍAS.**

El riesgo de pérdida o avería de las mercancías, así como la obligación de soportar los gastos relacionados con ellas, pasa del vendedor al comprador una vez que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar las mercancías. Como no debe darse al comprador la posibilidad de demorar la transferencia de riesgos y gastos, todos los términos estipulan que su transmisión puede ocurrir incluso antes de la entrega, si el comprador no la acepta según lo convenido, o si omite las instrucciones (con respecto al momento del embarque y/o lugar de entrega) necesarios para que el vendedor pueda cumplir su obligación de entregar las mercancías. Constituye un requisito para esa transferencia anticipada de gastos y riesgos que las mercancías hayan sido identificadas como destinadas al comprador o, tal como se expresa en la redacción de los términos, hayan sido apartadas para él.

Este requisito es especialmente importante en el término EXW porque, según los demás términos, la mercadería ha sido ya identificada como destinada al comprador cuando se han adoptado medidas para el embarque, o el despacho (términos “F” y “C”), o la entrega en destino (términos “D”). En casos excepcionales, sin embargo, el vendedor puede enviar las mercancías a granel sin identificación individual cuantitativa para cada comprador y, de ser así, la transferencia de riesgos y costes no se producirá en tanto no haya sido adecuadamente apartada la mercadería, según quedó dicho (ver, asimismo, el art. 69.3 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980).

## **9. LOS TÉRMINOS**

9.1 El término “E” es el de menor obligación para el vendedor: no tiene que hacer nada más que poner las mercancías a disposición del comprador en el lugar acordado -normalmente en su propio local. Por otra parte, como problema práctico, el vendedor asistirá frecuentemente al comprador al cargar las mercancías sobre el vehículo receptor del último. Aunque EXW lo reflejaría mejor si las obligaciones del vendedor se extendieran hasta la inclusión de la carga, se consideró deseable mantener el principio tradicional del mínimo obligacional del vendedor en EXW, de modo que pueda utilizarse en aquellos casos en que el vendedor no desea asumir ninguna obligación en relación a la carga de las mercancías. Si el comprador quiere que el vendedor asuma mayores obligaciones, así debe estipularse claramente en el contrato de compraventa.

9.2 Los términos “F” requieren que el vendedor entregue las mercancías para el transporte de acuerdo a las instrucciones del comprador. El punto en el que las partes han acordado que se producirá la entrega en el término FCA ha causado dificultades debido a la gran variedad de circunstancias que pueden rodear el contrato cubierto por el término. Así, se pueden cargar las mercancías en un vehículo recolector enviado por el comprador para recogerlas en el establecimiento del vendedor; por otra parte, puede ser necesario descargar la mercadería del vehículo enviado por el porteador para entregarlas en la terminal designada por el comprador. Los Incoterms 2000 toman en consideración estas alternativas al estipular que, cuando el lugar designado en el contrato como lugar de entrega sea el establecimiento del vendedor, la entrega se completa cuando las mercancías se cargan en el vehículo recolector del comprador y, en otros casos, cuando las mercancías se ponen a disposición del comprador sin descargar del vehículo del vendedor. Las variantes establecidas para los diferentes modos de transporte en FCA A4 de los Incoterms 1990 no se repiten en los Incoterms 2000.

El punto de entrega de FOB, que es el mismo que en CFR y CIF, no ha cambiado en los Incoterms 2000, a pesar de un debate considerable. Aunque la expresión FOB de entregar las mercancías “a bordo de buque” puede parecer actualmente inapropiada en muchos casos, los comerciantes la entienden y aplican teniendo en cuenta las mercancías y las instalaciones de carga disponibles. Se consideró que un cambio en el punto FOB podría crear una confusión innecesaria, en particular respecto de la venta de las mercancías tradicionalmente transportadas por mar bajo contratos de fletamento.

Desafortunadamente, algunos comerciantes emplean la expresión “FOB” solamente para indicar cualquier punto de entrega -como “FOB fábrica”, “FOB planta”, “FOB En la fábrica del vendedor” y otros puntos del interior- descuidando de ese modo el significado de la abreviatura: Franco A Bordo. Ese uso del “FOB” tiende a crear confusión y debe ser evitado.

Hay un cambio importante en FAS en relación a la obligación de despachar las mercancías para la exportación, pues parece que en la práctica normalmente esa obligación grava sobre el vendedor más que sobre el comprador. Para asegurar la correcta percepción del cambio se han empleado las mayúsculas en el preámbulo del término FAS.

9.3 Los términos “C” exigen que el vendedor contrate el transporte en las condiciones acostumbradas y a sus expensas. Por lo tanto, debe hacerse constar necesariamente, tras el respectivo término “C”, el punto hasta el que ha de pagar los costes del transporte. De conformidad con los términos CIF y CIP, el vendedor también ha de obtener y pagar un seguro. Toda vez que el punto de división de costes se refiere a un punto en el país de destino, los términos “C” son con frecuencia mal interpretados como contratos hasta la llegada, en el sentido de que el vendedor correrá con todos los riesgos y costes hasta que las mercancías hayan llegado efectivamente al lugar convenido. Sin embargo, hay que insistir que los términos “C” son de la misma naturaleza que los términos “F”, por cuanto el vendedor cumple el contrato en el país de embarque o despacho. De ese modo, los contratos de venta en condiciones “C”, así como los contratos en términos “F”, entran en la categoría de los contratos de embarque.

Conforme a la naturaleza de los contratos de embarque, compete al vendedor pagar los costes normales del transporte para el envío de las mercancías por una ruta usual y en la forma acostumbrada hasta el lugar convenido de destino, mientras que los riesgos de pérdida o avería de las mercancías, así como los costes adicionales resultantes de acontecimientos que ocurran después de la entrega adecuada de la mercadería para su transporte, recaen sobre el comprador. De ahí que los términos “C” se diferencian de todos los demás en que contienen dos puntos “críticos”; uno que indica el punto hasta el que el vendedor debe encargarse del transporte y soportar los costes y otro para la distribución de riesgos. Por esa razón, debe observarse la máxima cautela al añadir obligaciones del vendedor a los términos “C” que persigan extender su responsabilidad a un momento posterior al mencionado punto “crítico” para el reparto de riesgos. Corresponde a la propia esencia de los términos “C” exonerar al vendedor de todo riesgo y coste posterior al cumplimiento debido del contrato concertando el transporte y entregando las mercancías al transportista y, en el caso de los términos CIF y CIP, consiguiendo un seguro.

La naturaleza esencial de los términos “C” como contratos de embarque queda también ilustrada con el uso normal de los créditos documentarios, como el modo de pago preferido. Cuando las partes del contrato de compraventa hayan acordado que se pagará al vendedor cuando presente los documentos de transporte convenidos a un banco conforme al crédito documentario, sería totalmente contrario a la finalidad central de ese medio de pago gravar al vendedor con riesgos y costes posteriores al momento en que se ha efectuado el pago mediante créditos documentarios o, de otro modo, relativos al embarque y despacho de las mercancías. Por supuesto, el vendedor deberá correr con los costes del contrato de transporte con independencia de si el flete es pagadero antes del momento de la carga o si lo es en destino (flete debido); sin embargo, los costes adicionales que puedan resultar de acontecimientos que ocurran después del embarque y despacho de las mercancías correrán necesariamente de cuenta del comprador.

Si el vendedor debe concertar un contrato de transporte que comporte el pago de aranceles, tasas y otras cargas, estos costes recaerán, por supuesto, sobre el vendedor en la medida en que sean de cuenta suya según el contrato. Así se establece explícitamente en la cláusula A6 de todos los términos “C”.

Si es usual procurar varios contratos de transporte que impliquen el transbordo de las mercancías en puntos intermedios a fin de alcanzar el destino convenido, el vendedor debe pagar todos estos costes, incluido cualquier gasto devengado por el transbordo de las mercancías desde un modo de transporte a otro. No obstante, si el transportista ejerciese su derecho de transbordo -u otra estipulación similar-, a fin de evitar obstáculos imprevistos (tales como heladas, congestiones de tráfico, disturbios laborales, órdenes gubernamentales, guerra u operaciones bélicas), cualquier coste adicional resultante iría entonces a cargo del comprador, ya que la obligación del vendedor queda limitada a procurar el contrato usual de transporte.

Ocurre a menudo que las partes del contrato de compraventa desean dejar claro si el vendedor ha de conseguir un contrato de transporte que comprenda los gastos de descarga. Como estos costes se encuentran normalmente incluidos en el flete cuando las mercancías se transportan por líneas regulares de navegación, el contrato de compraventa debe frecuentemente estipular que las mercancías deben transportarse de ese modo o, al menos, que debería serlo en condiciones de línea regular (*liner terms*). En otros casos, se añade la palabra “descargada” (*landed*) después de CFR o CIF. De todos modos, es aconsejable no usar abreviaturas añadidas a los términos “C” a menos que, en un tráfico determinado, el significado de las abreviaturas sea claramente entendido y aceptado por las partes contratantes o sea conforme a la ley aplicable o a la costumbre del comercio.

En particular, el vendedor no debería -y de hecho no puede, sin cambiar la propia naturaleza de los términos “C”- asumir ninguna obligación con respecto a la llegada de la mercancía a su destino, puesto que el riesgo de cualquier retraso durante el transporte es soportado por el comprador. Así, cualquier obligación relativa al plazo ha de referirse necesariamente al lugar de embarque o despacho, por ejemplo, “embarque (despacho) no más tarde de ...”. Un acuerdo, por ejemplo, “CFR Hamburgo no más tarde de ...” es en realidad una incorrección que abre las puertas a toda clase de interpretaciones. Podría entenderse que las partes querían decir que las mercancías habrían de llegar realmente a Hamburgo en la fecha especificada, en cuyo caso el contrato no sería de embarque sino de llegada; o, al contrario, que el vendedor debería embarcar las mercancías en un momento tal que pudiesen llegar normalmente a Hamburgo antes de la fecha indicada, a no ser que el transporte sufriese demoras por acontecimientos imprevisibles.

En el comercio de productos de base puede ocurrir que se vendan durante su transporte por mar y que, en tal caso, se añada la expresión “en tránsito” (*afloat*) detrás del término comercial. Puesto que entonces el riesgo de pérdida o daño a las mercancías, según los términos CFR y CIF, pasaría del vendedor al comprador, pueden aparecer dificultades de interpretación. Una posibilidad sería conservar el significado ordinario de los términos CFR y CIF con respecto a la distribución de riesgos entre el vendedor y comprador, de modo que el riesgo se transmitiría con el embarque; lo cual significaría que el comprador podría tener que asumir las consecuencias de eventos que ya hubieran ocurrido en el momento de perfección el contrato de compraventa. La otra posibilidad sería dejar que la transmisión del riesgo coincidiera con el momento en que se concluya dicho contrato. La primera posibilidad puede resultar práctica porque es generalmente imposible verificar el estado de las mercancías durante el transporte. Por esa razón, el artículo 38 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 dispone que “si así resultare de las circunstancias, el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido lo documentos acreditativos del transporte”. Existe, de todas formas, una excepción a esta regla cuando: “el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador”. Así, la interpretación de un término CFR o CIF con la adición de la palabra “*afloat*” dependerá de la ley que se aplique al contrato de compraventa. Se aconseja a las partes que averigüen la ley aplicable y cuál sería, de acuerdo con ella, la solución resultante. En caso de duda, se aconseja a las partes que dejen clara la cuestión en su contrato.

En la práctica, las partes continúan usando frecuentemente la expresión tradicional C&F (o *C and F*, *C+F*). Sin embargo, en la mayoría de los casos parece que consideran esas expresiones como equivalentes del CFR. A fin de evitar las dificultades al interpretar su contrato, las partes deberían usar el Incoterm correcto, que es el CFR, la única abreviatura modelo aceptada universalmente para el término “Coste y Flete (puerto de destino convenido)”.

La cláusula CFR y CIF A8 de los Incoterms 1990 obligaban al vendedor a proporcionar una copia de la póliza de fletamento, siempre que el documento de transporte (por regla general el conocimiento de embarque) contuviera una referencia a la póliza de fletamento, por ejemplo, a través de la expresión frecuente “todos los demás términos y condiciones según la póliza de fletamento”. Aunque, naturalmente, las partes contratantes deberían siempre poder determinar los términos de su contrato -preferiblemente, en el momento de su conclusión-, parece que la práctica de suministrar la póliza de fletamento ya mencionada ha creado problemas, sobre todo en relación con las transacciones de créditos documentarios. La obligación del vendedor, conforme a CFR y CIF, de proporcionar una copia de la póliza de fletamento junto a otros documentos de transporte ha sido suprimida en los Incoterms 2000.

Aunque las cláusulas A8 de los Incoterms buscan garantizar que el vendedor proporcione al comprador la “prueba de la entrega”, debe destacarse que el vendedor cumple ese requisito cuando suministra la prueba “usual”. Conforme a CPT y CIP será el “documento de transporte usual” y conforme al CFR y CIF el conocimiento de embarque o la carta de porte marítima. Los documentos de transporte deben ser “limpios”, en el sentido de que no deben contener cláusulas o reservas que declaren expresamente el estado defectuoso de las mercancías o del embalaje. Si aparecen en el documento, éste será considerado como “sucio” y no será aceptado por los bancos en las transacciones de créditos documentarios. De todos modos, debe señalarse que, incluso un documento de transporte sin tales cláusulas o reservas normalmente no proporcionará al comprador una prueba incontrovertida contra el transportista de que las mercancías se embarcaron conforme a las estipulaciones del contrato de compraventa. Por regla general, en el texto estandarizado de la



página frontal del documento de transporte, el transportista se niega a aceptar la responsabilidad por la información relativa a las mercancías indicando que los extremos incluidos en el documento de transporte constituyen declaraciones del cargador y, por eso, que la información es únicamente “dice ser” tal como aparece en el documento. De acuerdo con la mayoría de las leyes y principios aplicables, el transportista debe, por lo menos, usar medios razonables para comprobar la corrección de la información y su omisión puede hacerle responsable frente al destinatario. Sin embargo, en el tráfico de contenedores, los medios del transportista para comprobar el contenido del contenedor no existirán, salvo que él mismo se responsabilice de la estiba del contenedor.

Sólo hay dos términos que versan sobre el seguro, en particular CIF y CIP. Según esos términos, el vendedor está obligado a conseguir un seguro que beneficie al comprador. En los demás casos, las propias partes deberán decidir si y en qué medida quieren cubrirse a través del seguro. Al concertar el seguro en beneficio del comprador, el vendedor no conoce las exigencias precisas del comprador. De acuerdo con las Cláusulas de la Carga del Instituto redactadas por el Instituto de Aseguradores de Londres, el seguro está disponible en la “cobertura mínima” con la Cláusula C, “cobertura media” con la cláusula B y la “más extensa cobertura” con la Cláusula A. Toda vez que en la venta de productos de base en condiciones CIF, el comprador puede desear vender las mercancías a un comprador sucesivo quien, a su vez, puede querer revenderlas de nuevo, es imposible conocer la cobertura del seguro adecuada para los compradores sucesivos y, por eso, se ha utilizado la cobertura mínima en el CIF, con la posibilidad de que el comprador solicite al vendedor la obtención de un seguro adicional. De todos modos, la cobertura mínima es inadecuada para la venta de artículos manufacturados cuando el riesgo de robo, hurto o manipulación y custodia impropias de las mercancías requeriría mayor cobertura que la ofrecida por la Cláusula C. Como el CIP, a diferencia del CIF, no se utilizará normalmente para la venta de productos de base, hubiera sido posible adoptar la cobertura más extensa para el CIP antes que la cobertura mínima del CIF. Pero variar la obligación de asegurar del vendedor de CIF y CIP crearía confusión, razón por la que ambos términos limitan la obligación del vendedor a contratar la cobertura mínima. Resulta especialmente importante para el comprador CIP observar que: si precisa una cobertura adicional, puede acordar con el vendedor que el último obtendrá un seguro complementario o, si no, puede concertar él mismo una cobertura más extensa. Existen casos particulares en los que el comprador puede querer obtener mayor protección que la disponible conforme a la Cláusula A del Instituto, por ejemplo seguro contra guerras, revueltas, perturbaciones del orden público, huelgas y otros disturbios laborales. Si desea que el vendedor concierte ese seguro, debe darle instrucciones de manera apropiada, en cuyo caso el vendedor deberá conseguir ese seguro si es factible.

9.4 Los términos “D” son de naturaleza distinta a los términos “C”, toda vez que, de conformidad con los términos “D”, el vendedor responde de la llegada de la mercancía al lugar o al punto de destino en la frontera o dentro del país de importación convenidos. El vendedor ha de soportar la totalidad de riesgos y de costes para hacer llegar la mercancía hasta dicho destino. De ahí que los términos “D” constituyan contratos de llegada, mientras que los términos “C” son propios de contratos de salida (embarque).

Según los términos “D”, excepción hecha de DDP, el vendedor no tiene que entregar las mercancías despachadas para la importación en el país de destino.

Tradicionalmente, el vendedor tiene la obligación de despachar las mercancías para la importación según DEQ, pues las mercancías deben ser desembarcadas en el muelle y así llevadas al país de importación. Pero debido a los cambios de los procedimientos de despacho de aduanas en muchos países, ahora es más apropiado que la parte domiciliada en el país afectado asuma el despacho y pague los aranceles y demás cargas. Por esa razón, se ha introducido un cambio en DEQ a imagen del cambio en FAS previamente mencionado. Como en el FAS, en DEQ la modificación se ha destacado con mayúsculas en el preámbulo.

Parece que en muchos países se utilizan términos comerciales no incluidos en los Incoterms, particularmente en el tráfico ferroviario (“franco border”, “franco-frontière”, “Frei Gränze”). Sin embargo, según esos términos, normalmente no se quiere que el vendedor asuma el riesgo de pérdida o avería de las mercancías durante el transporte hasta la frontera. En esas circunstancias sería preferible utilizar CPT indicando la frontera. De otro lado, si las partes desean que el vendedor corra con el riesgo durante el transporte sería apropiado DAF, indicando la frontera.

El término DDU se añadió en la versión de 1990 de los Incoterms. Cumple una finalidad importante cuando el vendedor está dispuesto a entregar la mercancía en el país de destino, sin despachar de importación y sin pagar los derechos. En los países donde el despacho de importación puede ser difícil y comportar cierto tiempo, puede ser arriesgado para el vendedor asumir la obligación de entregar las mercancías más allá del punto de despacho de aduana. Aunque, de conformidad con DDU B5 y B6, el comprador habría de soportar los riesgos y costes adicionales que se siguieran de la falta de éxito en el cumplimiento de su obligación de despachar la mercancía de importación, se aconseja al vendedor que no emplee el término DDU en países donde cabe esperar dificultades al despachar la mercancía para la importación.

## **10. LA EXPRESIÓN “NO OBLIGACIÓN”.**

Como se deriva de las expresiones “el vendedor debe” y “el comprador debe”, los Incoterms sólo se refieren a las obligaciones que las partes asumen una frente a otra. Por esa razón, se han insertado las palabras “ninguna obligación” cuando una parte no ha asumido una obligación frente a la otra. De ese modo, si conforme a la cláusula A3 del término respectivo, el vendedor debe concertar y pagar el contrato de transporte, encontramos la expresión “ninguna obligación” bajo el encabezamiento “contrato de transporte” en B3 a), mostrando la posición del comprador. De otro lado, cuando ninguna parte asuma una obligación frente a la otra, la expresión “ninguna obligación” aparecerá respecto de ambas, por ejemplo, en relación al seguro.

En cualquier caso, es importante indicar que, incluso cuando una parte no tenga “ninguna obligación” de realizar alguna actividad frente a la otra, no significa que no tenga interés en realizarla. Así, por ejemplo, aunque un comprador en condiciones CFR no esté obligado a contratar el seguro según B4 frente al vendedor, resulta claro que estará interesado en concertar ese contrato, sin estar obligado el vendedor a procurar una cobertura de seguro conforme a A4.

## **11. VARIANTES DE LOS INCOTERMS.**

En la práctica, es frecuente que las partes añadan palabras a los Incoterms buscando más precisión de la que los términos pueden ofrecer. Debe subrayarse que los Incoterms no ofrecen ninguna pauta para tales adiciones. Así, si las partes no pueden confiar en una costumbre del tráfico bien fundada para interpretarlas, pueden encontrar problemas cuando no pueda probarse algún acuerdo coherente respecto de las adiciones.

Si, por ejemplo, se emplean las expresiones usuales “FOB estibado” o “EXW cargado”, es imposible establecer una interpretación mundial de que las obligaciones del vendedor se extienden no sólo en relación a los costes de cargar efectivamente las mercancías en el buque o en el vehículo respectivo sino que también incluyen el riesgo de la pérdida o del daño fortuitos de las mercancías en el proceso de estiba o carga. Por esas razones, se recomienda decididamente a las partes que dejen claro si desean que la función o el coste de las operaciones de estiba y carga recaigan sobre el vendedor o si además deberá soportar el riesgo hasta que la estiba y la carga se hayan realmente completado. Los Incoterms no prevén ninguna solución para esas cuestiones: consecuentemente, si el contrato tampoco describe expresamente las intenciones de las partes, pueden generarse dificultades y costes demasiado innecesarios.

Aunque los Incoterms 2000 no disciplinan muchas de estas variantes normalmente utilizadas, los preámbulos de ciertos términos comerciales alertan a las partes sobre la necesidad de términos contractuales especiales si desean ir más allá de las estipulaciones de los Incoterms.

EXW	la obligación añadida para el vendedor de cargar las mercancías en el vehículo recolector del comprador;
CIF/CIP	la necesidad del comprador de seguro adicional;
DEQ	la obligación añadida para el vendedor de pagar los costes posteriores a la descarga.

En algunos casos los vendedores y los compradores se refieren a la práctica comercial del tráfico de línea y de pólizas de fletamento. En esas circunstancias, resulta necesario distinguir claramente entre las obligaciones de las partes según el contrato de transporte y sus obligaciones recíprocas de acuerdo al contrato de compraventa. Desafortunadamente, no existe una definición autorizada de expresiones como “términos de línea regular” (*liner terms*) y “cargas de terminales de manipulación” (*terminal handling charges - TCH*). La distribución de los costes de acuerdo a tales términos puede diferir según las plazas y cambiar de vez en cuando. Se recomienda a las partes que dejen claro en el contrato de compraventa cómo deben distribuirse esos costes entre ellas.

Expresiones usadas a menudo en las pólizas de fletamento, como “FOB estibada” (*FOB stowed*), “FOB estibado y trincado” (*FOB stowed and trimmed*), se utilizan a veces en los contratos de compraventa para dejar claro en qué medida el vendedor en condiciones FOB tiene que realizar la estiba y el trincado de las mercancías a bordo del buque. Cuando se añaden esas palabras, es necesario aclarar en el contrato de compraventa si las obligaciones añadidas se refieren sólo a los costes o a los costes y riesgos.

Como se ha dicho, los esfuerzos hechos se han dirigido a garantizar que los Incoterms reflejan la práctica comercial más usual. Sin embargo, en algunos casos -especialmente cuando los Incoterms 2000 difieren de los Incoterms 1990- las partes pueden desear que los términos comerciales operen de forma diferente. Se les recuerda sobre esas opciones en el preámbulo de los términos señaladas con la expresión “Sin embargo”.

## **12. COSTUMBRE DEL PUERTO O DE UN TRÁFICO PARTICULAR.**

Puesto que los Incoterms proporcionan un conjunto de términos para utilizarse en tráficos y en regiones diversos, es imposible sentar por adelantado y con precisión las obligaciones de las partes. Por consiguiente, es necesario, hasta cierto punto, referirse a las costumbres del puerto o del tráfico particular o a las prácticas que las propias partes hayan establecido en tratos anteriores (ver art. 9 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980). Evidentemente, es deseable que vendedores y compradores estén debidamente informados de tales costumbres cuando negocien su contrato y que, en caso de incertidumbre, aclaren su posición jurídica incluyendo cláusulas adecuadas en el contrato de venta. Esas disposiciones especiales en un determinado contrato se superpondrían a cualquier norma de interpretación de los Incoterms o la variarían.

## **13. LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR SOBRE EL LUGAR DE EMBARQUE.**

En determinadas situaciones, puede no ser posible, en el momento de concluir el contrato de compraventa, precisar el punto o lugar exactos en que debe entregarse la mercadería para su transporte. Por ejemplo, puede que una de las partes se haya referido meramente a una zona o a un lugar bastante amplio, como un puerto de mar. Entonces, se suele establecer que el comprador puede tener el derecho o la obligación de especificar posteriormente un punto más concreto dentro de la zona o lugar. Si, según se ha dicho, el comprador tiene la obligación de designar un punto preciso, no hacerlo le supondría tener que sufragar los costes adicionales derivados de su incumplimiento (B5/B7 de todos los términos). Por otra parte, el hecho de que el comprador no haga uso de su derecho de indicar el punto, puede dar al vendedor el derecho de escoger el que más le convenga (FCA A4).

## **14. DESPACHO DE ADUANAS**

El término “despacho de aduana” ha dado lugar a malentendidos. De ese modo, siempre que se haga una referencia a una obligación del vendedor o del comprador de asumir obligaciones en relación con la transmisión de las mercancías a través de las aduanas del país de exportación o de importación, se deja claro que esa obligación no incluye sólo el pago de derechos y de otras cargas, sino también la ejecución y el pago de cualquier tema administrativo vinculado con el traspaso de las mercancías a través de las aduanas y de informar a las autoridades. Por otra parte, en algunos lugares -aunque muy equivocadamente- se ha considerado inapropiado el uso de términos que versan sobre la obligación de despachar las mercancías de aduanas cuando, como en el interior de la Unión Europea u otras áreas de libre comercio, ya no exista ninguna obligación de pagar aranceles ni existan restricciones relativas a la importación o exportación. A fin de aclarar la situación, las palabras “cuando sea aplicable” se han añadido a las cláusulas A2 y B2, A6 y B6 de los Incoterms relevantes para que sean usados sin ambigüedad cuando no se requieran procedimientos aduaneros.

Normalmente, es deseable que el despacho de aduana sea efectuado por la parte domiciliada en el país en que haya de tener lugar tal despacho o, por lo menos, por alguien que actúe allí en su nombre. Así, el exportador debe normalmente despachar las mercancías para la exportación, mientras que el importador debe despacharlas para la importación.

Los Incoterms 1990 se alejaban de ese principio en los términos comerciales EXW y FAS (deber de despacho para la exportación sobre el comprador) y DEQ (deber de despacho para la importación sobre el vendedor), pero en los Incoterms 2000, FAS y DEQ imponen la obligación de despacho de las mercancías para la exportación sobre el vendedor y el despacho de importación sobre el comprador, respectivamente, mientras que EXW -representante de la menor obligación para el vendedor- se ha dejado inalterado (deber de despacho para la exportación sobre el comprador). Conforme al DDP, el vendedor acuerda específicamente hacer lo que deriva del verdadero significado del término -Entregada Derechos Pagados-; en particular, despachar las mercancías para la importación y pagar cualquier derecho correspondiente.

## **15. EMBALAJE.**

En la mayoría de los casos, las partes deberían saber de antemano qué embalaje es requerido para transportar a salvo la mercancía hasta destino. Sin embargo, puesto que la obligación del vendedor de embalar las mercancías puede variar según el tipo y la duración del transporte previsto, se ha considerado necesario estipular que el vendedor queda obligado a embalar las mercancías del modo que exija el transporte, pero sólo en la medida en que le hagan saber antes de cerrar el contrato la naturaleza de dicho transporte (ver art. 35.1 y 35.2.b del Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, según el cual, las mercancías, embalaje incluido, han de ser “aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no sea razonable que confiara en la competencia y el juicio del vendedor”).

## 16. INSPECCIÓN DE LAS MERCANCÍAS.

En muchos casos, el comprador hará bien en hacer examinar las mercancías antes o en el momento de su entrega por el vendedor al transportista para su traslado (la llamada PSI, *Preshipment Inspection*, inspección previa a la carga). A menos que el contrato estipule otra cosa, el comprador deberá costear dicha inspección, concertada en su propio interés. De todas formas, si se ha efectuado la inspección para que el vendedor pueda cumplir alguna norma obligatoria aplicable a la exportación de las mercancías en su propio país, será el vendedor quien deberá pagar la inspección; salvo que se utilice el término EXW, en cuyo caso los costes de tal inspección corren por cuenta del comprador.

## 17. MODO DE TRANSPORTE E INCOTERM 2000 APROPIADO.

Cualquier modo de transporte

Grupo E	EXW	En Fábrica (... lugar convenido)
Grupo F	FCA	Franco Transportista (... lugar convenido)
Grupo C	CPT	Transporte Pagado Hasta (... lugar de destino convenido)
	CIP	Transporte y Seguro Pagados hasta (... lugar de destino convenido)
Grupo D	DAF	Entregada en Frontera (... lugar convenido)
	DDU	Entregada Derechos No pagados (... lugar de destino convenido)
	DDP	Entregada Derechos Pagados (... lugar de destino convenido)

Transporte por mar y vías de agua terrestres exclusivamente

Grupo F	FAS	Franco al Costado del Buque (... puerto de carga convenido)
	FOB	Franco A Bordo (... puerto de carga convenido)
Grupo C	CFR	Coste y Flete (... puerto de destino convenido)
	CIF	Coste, Seguro y Flete (... puerto de destino convenido)
Grupo D	DES	Entregada Sobre Buque (... puerto de destino convenido)
	DEQ	Entregada En Muelle (... puerto de destino convenido)

## **18. USO RECOMENDADO.**

En algunos casos, el preámbulo recomienda emplear o no un término específico. Resulta particularmente importante respecto de la elección entre FCA y FOB. Desafortunadamente, los comerciantes continúan utilizando FOB cuando está totalmente fuera de lugar, provocando así riesgos para el vendedor posteriores a la entrega de las mercancías al transportista designado por el comprador. El uso de FOB sólo es apropiado cuando se desea entregar las mercancías “a través de la borda del buque” o, en todo caso, al buque y no cuando se entregan las mercancías al transportista y después entran en el buque, por ejemplo estibadas en contenedores o cargadas en camiones o vagones en el llamado tráfico *roll on - roll off*. Por lo tanto, en el preámbulo del FOB se hace una seria advertencia de que el término no debe usarse cuando las partes no quieren que la entrega se produzca a través de la borda del buque.

Ocurre que las partes utilizan por equivocación términos destinados al transporte marítimo de mercancías cuando se proyecta otro modo de transporte. Esa situación puede poner al vendedor en una posición difícil, pues no puede cumplir su obligación de suministrar el documento adecuado al comprador (por ejemplo, un conocimiento de embarque, una carta de porte marítima o el equivalente electrónico). La tabla impresa en la párrafo 17 anterior explica claramente qué término comercial de los Incoterms 2000 es apropiado para qué modo de transporte. Igualmente, se indica en el preámbulo de cada término si se puede utilizar con todos los modos de transporte o sólo para el transporte de mercancías por mar.

## **19. EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE Y EL COMERCIO ELECTRÓNICO.**

Tradicionalmente, el conocimiento de embarque a bordo era el único documento aceptable que el vendedor podía presentar según los términos CFR y CIF. El conocimiento de embarque cumple tres importantes funciones, a saber:

- da testimonio de la entrega de las mercancías a bordo del buque;
- es prueba del contrato de transporte; y
- constituye un medio de transferir a otra parte los derechos sobre las mercancías en tránsito, transmitiéndole el documento en papel.

Los documentos de transporte distintos del conocimiento de embarque cumplirían las dos funciones mencionadas en primer lugar, pero no controlarían la entrega de la mercancía en destino o no permitirían a un comprador vender las mercancías en tránsito por la mera entrega del documento en papel a su comprador. En cambio, otros documentos de transporte designan la parte legitimada para recibir las mercancías en destino. El hecho de que se requiera la posesión del conocimiento de embarque para poder conseguir la mercancía del transportista en destino hace muy difícil reemplazarlo por medios electrónicos de comunicación.

Además es usual emitir los conocimientos de embarque en varios originales, pero naturalmente, es de vital importancia para un comprador o un banco que opere siguiendo sus instrucciones asegurarse de que, al pagar al vendedor, éste entrega todos los originales (llamado “juego completo” o *full set*). Esto constituye asimismo una exigencia según las Reglas de la Cámara de Comercio Internacional sobre Créditos Documentarios (las llamadas Costumbre y Prácticas Uniformes CCI, *ICC Uniform Customs and Practice, UCP*; versión actual en el momento de publicar los Incoterms 2000: publicación de la CCI n° 500).

El documento de transporte ha de constituir prueba no sólo de la entrega de las mercancías al transportista, sino también de que las mercancías, en la medida en que alcance a saberlo el porteador, se recibieron en buen estado y condición. Cualquier reserva en el documento de transporte que indique que la mercancía no estaba en tales buenas condiciones convertiría el documento en “sucio”, con lo que sería inaceptable según las UCP.

A pesar de la peculiar naturaleza jurídica del conocimiento de embarque, se espera que pueda llegar a ser sustituido por medios electrónicos en un futuro próximo. La edición de 1990 de los Incoterms había tomado ya debida cuenta de este desarrollo esperado. De acuerdo con las cláusulas A8, los documentos de papel pueden ser reemplazados por mensajes electrónicos, con tal que las partes hayan acordado comunicarse electrónicamente. Tales mensajes pueden transmitirse directamente a las partes interesadas o a través de un tercero que proporcione servicios con valor añadido. Uno de esos servicios, que puede ser suministrado útilmente por un tercero, es el registro de los sucesivos tenedores de un conocimiento de embarque. Los sistemas que proporcionan esos servicios, como el llamado servicio BOLERO, pueden requerir el soporte adicional de normas legales o principios apropiados, como evidencian las Reglas para los Conocimientos de Embarque Electrónicos de la CMI 1990 y los artículos 16-17 de la Ley Modelo sobre Comercio Electrónico de UNCITRAL 1996.

## **20. DOCUMENTOS NO NEGOCIABLES EN LUGAR DE CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE.**

En años recientes, se ha logrado una simplificación considerable en materia de prácticas documentales. Los conocimientos de embarque son frecuentemente sustituidos por documentos no negociables, semejantes a los empleados en otras modalidades de transporte diferentes del marítimo. Estos documentos son llamados “cartas de porte marítimo” (*sea waybills*), “cartas de porte de línea regular” (*liner waybills*), “recibos de flete” (*freight receipts*) o variantes de estas expresiones. Estos documentos no negociables son de uso totalmente satisfactorio, salvo cuando el comprador quiere vender las mercancías en tránsito a través de la entrega de un documento en papel al nuevo comprador. Para hacer que esto sea posible, hay que mantener la obligación del vendedor de facilitar un conocimiento de embarque en el caso de los términos CFR y CIF. Sin embargo, cuando las partes contratantes saben que el comprador no considera la venta de las mercancías en tránsito, pueden tomar específicamente el acuerdo de relevar al vendedor de la obligación de proporcionar un conocimiento de embarque o, de no ser así, pueden usar los términos CPT y CIP, según los cuales, no se exige la entrega de un conocimiento de embarque.



## **21. EL DERECHO DE DAR INSTRUCCIONES AL TRANSPORTISTA.**

El comprador que paga las mercancías según un término “C” debe asegurarse de que, hecho el pago, el vendedor no pueda disponer de las mercancías dando nuevas instrucciones al transportista. Algunos documentos de transporte empleados en modalidades de transporte específicas (aire, carretera o ferrocarril) conceden a las partes contratantes la posibilidad de impedir que el vendedor dé nuevas instrucciones al porteador proporcionando al comprador un original o duplicado de la carta de porte (*waybill*). Sin embargo, los documentos utilizados en el transporte marítimo en lugar de los conocimientos de embarque no suelen contener esa función preventiva. El Comité Marítimo Internacional ha puesto remedio a esta deficiencia de los documentos citados mediante la introducción de las “Reglas Uniformes para las Cartas de Porte Marítimas” de 1990, que permiten a las partes incluir una cláusula de “no disposición”, por la cual el vendedor renuncia al derecho de disponer de las mercancías con instrucciones al transportista de entregar las mercancías a un tercero o en un lugar diferente al estipulado en la carta de porte.

## **22. ARBITRAJE DE LA CCI.**

Las partes contratantes que deseen tener la posibilidad de recurrir al arbitraje de la CCI en caso de litigio con la otra parte contratante deben hacerlo constar, específica y claramente, en su contrato o, si no existe ningún documento contractual, en el intercambio de correspondencia que constituya el acuerdo entre ellos. El hecho de incorporar uno o varios Incoterms en el contrato o en la correspondencia NO constituye por sí solo ningún acuerdo de recurrir al arbitraje de la CCI.

La CCI recomienda la siguiente cláusula-tipo de arbitraje:

“Cualesquiera diferencias que surjan en relación con este contrato serán objeto de solución final con sumisión al Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, mediante uno o más árbitros designados de conformidad con dicho Reglamento”.