

ENTENDIENDO INCOTERMS® DESDE LAS OBLIGACIONES A1-A10, B1-B10.

Juan Diego Alzate Gómez es Regional Experts Group ICC,
Master Trainer Incoterms®2020 NC Colombia, International
Accredited Trainer Incoterms®2010.

Estructura
Interna del
reglamento oficial
para comprender las
obligaciones del
vendedor y el
comprador según los
términos de entrega
de la cámara de
comercio
internacional (ICC)

Contenido

Resumen.....	3
Palabras Clave	4
Incoterms® 2010, the problematic seen form obligations A1-A10, B1-B10	4
Keywords.....	4
1. Introducción	4
2. Incoterms® 2010 y la Cámara de Comercio Internacional	6
2.1. Historia de los términos de comercio.....	7
2.1.1. Revisiones de ICC sobre Incoterms®.....	7
3. ¿Qué son y que no son los Incoterms® 2010?	11
4. Incoterms® 2010 y la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980	12
4.1. Capítulo II, Sección I: Entrega de las mercaderías y de los documentos	14
4.2. Capítulo IV de CVCIM sobre transmisión de riesgo Vs. artículo A5-B5 de Incoterms® 2010.....	15
4.2.1. Disponer las mercancías	16
5. La Entrega, el hito fundamental (artículo A4-B4).....	17
5.1. Las trazas de entregar según obligación A4.....	18
5.1.1. Punto de entrega.....	18
5.1.2. Lugar de entrega	19
5.1.3. Tiempo de entrega.....	20
5.1.4. Modo de entrega.....	21
6. Grupos de Obligaciones desde A1-B1 hasta A10-B10	23
6.1. Obligaciones principales o puntos críticos (A4-A5-A6)	24
6.1.1. El mito de la borda del buque	25
6.2. Obligaciones relacionadas con las tareas del vendedor (A1, A3, A8)	27
6.2.1. La obligación de transportar las cargas (A3a).....	28
6.2.2. El seguro (A3b).....	29

6.2.3. Documento de Entrega	30
6.3. Formalidades de ley, protocolos de seguridad y asistencia. (A2-B2, A10-B10)	30
6.4. Otras formalidades, notificaciones (A7-B7). Comprobación - embalaje – marcado (A9-B9)	32
7. Conclusiones.....	34
8. Recomendaciones	35
9. Bibliografía.....	¡Error! Marcador no definido.
 Ilustración 1: Clasificación de los términos	22
Ilustración 2: Modos de entrega.....	23
Ilustración 3: <i>"Inner Structure: The way an expert decides"</i>	23
Ilustración 4: Obligaciones Principales	24
Ilustración 5: Tareas del vendedor.....	27
Ilustración 6: Formalidades y Asistencia.....	31
Ilustración 7: Otras Obligaciones	32

Incoterms® 2010, su problemática frecuente vista desde las obligaciones A1-A10, B1-B10

Artículo de reflexión.

Juan Diego Alzate Gómez¹

Accredited Trainer on Incoterms® 2010 International Chamber of Commerce (ICC)

Resumen

Incoterms® 2010 es un reglamento para establecer las condiciones de entrega de mercancías en el contexto del contrato de compraventa. De libre adopción es necesario incorporarlo explícitamente al contrato. Bastante estudiado en foros académicos y de uso global, presenta múltiples dificultades por la no aplicación de las obligaciones estipuladas en los apartados A1-A10, B1-B10. Las reglas determinan un conjunto de obligaciones pertinentes en su esencia a la transferencia de riesgo de pérdida o daño de las mercaderías pero además, establece condiciones específicas con respecto al transporte, formalidades incluyendo las de seguridad, y la división de costos y riesgos entre el comprador y el vendedor. Desde la preparación de la mercancía, la factura, las formalidades, el transporte y el seguro, la transmisión de riesgos y costos, las notificaciones, el documento de entrega, el embalaje etiquetado y marcado, y la asistencia general a la contraparte, el reglamento Incoterms® 2010 está en plena concordancia con otros instrumentos del comercio internacional principalmente la Convención de Viena del 11 de abril de 1980, que en su esencia es el marco regulatorio de la compraventa internacional. Incoterms® entonces delimita, a través de estas obligaciones las responsabilidades pero no determina asuntos sobre la propiedad, los pagos, los créditos y las garantías que son temas de otros reglamentos de Cámara de Comercio Internacional. En la práctica mercantil, las dificultades tienden a ser las mismas que nacen de pretender que Incoterms® es una palabra genérica que abarca todas las obligaciones del contrato de compra

¹ Candidato PhD en “*Administración Estratégica de Empresas*” por Universidad Católica del Perú, DBA ON “*Business Administration*” y “*Magister on Philosophy*” por Maastricht School of Management The Netherlands. Magister Graduado Cum Laude en “*Administración de Negocios Globales*” en CENTRUM Graduate Business School, “*MBA*” por EADA Business School de Barcelona. Especialista en “*Gerencia de Mercadeo*”, Universidad Externado de Colombia. Empresario de Logística Internacional, consultor y conferencista internacional. Profesor de posgrados en varios países de Latinoamérica y Entrenador Acreditado de la Cámara de Comercio Internacional en Reglas Incoterms® 2010. Regional Experts Group ICC, Master Trainer Incoterms®2020 ICC NC Colombia.

venta, cuando a decir la verdad, establece las responsabilidades del vendedor en términos de la transferencia de riesgo de pérdida o daños causados a la mercancía.

Palabras Clave

Incoterms, riesgos, obligaciones, comprador, vendedor, reglas.

Incoterms® 2010, the problematic seen from obligations A1-A10, B1-B10

Incoterms 2010 is a regulation to establish the terms of delivery of goods in the context of the contract of sale. Free adoption is necessary to explicitly incorporate the contract. Widely studied in academic and overall use forums, presents many difficulties for the non-implementation of the obligations under the A1-A10, B1-B10 sections. The rules determine a set of relevant obligations in its essence to the transfer of risk of loss or damage to goods but also establishes specific conditions with respect to transportation, including security formalities, and the division of costs and risks between buyer and seller. From preparing the goods, invoice, formalities, transportation and insurance, transfer of risks and costs, notifications, document delivery, labeled, and marked packaging, and general assistance to the counterpart regulations Incoterms 2010 is in full agreement with other instruments of international trade mainly the Vienna Convention of 11 April 1980, which in essence is the regulatory framework for international sale. Incoterms then defines, using the responsibilities of these obligations but does not determine matters on the property, payments, loans and guarantees are topics of other regulations of the International Chamber of Commerce. In commercial practice, the problems tend to be the same as pretending that Incoterms are born is a generic word that encompasses all obligations of the purchase agreement, when to tell the truth, sets out the responsibilities of the seller in terms of transfer risk of loss or damage to the goods.

Keywords

Incoterms, risks, obligations, buyer, seller, rules.

1. Introducción

Se encontrará en este capítulo una reflexión acerca de la problemática mas frecuente con respecto a la obligación de entregar las mercaderías dentro de los contratos de compraventa a nivel global. No restricto a un país en específico como quiera que la noción de internacional y local es cada vez menos justificada y, además, por cuanto la versión 2010 de los términos de comercio de la ICC son tanto nacionales como internacionales.

El primer capítulo presta importancia porque es un recuento de la génesis de los términos Incoterms® desde su creación en 1936 hasta la versión 2010. Mas allá de la cronología, se hace hincapié en las necesidades históricas del comercio desarrolladas por las diferentes versiones de este reglamento sin duda alguna, el mas global, popular y eficiente del mundo, que está presente en casi todas las negociaciones del planeta y que esta regentado por la organización mas prestigiosa del globo en materia de negocios: la Cámara Internacional del Comercio (CCI), en ingles *International Chamber of Commerce (ICC)*, que de paso sea dicho, tiene su asiento en la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), en inglés *United Nations Commision for International Trade Law (UNCITRAL)*².

Luego de una reflexión del alcance real de Incoterms® 2010, desarrollado en el capítulo 3 se desarrolla la relación profunda que ha de existir entre la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980 e Incoterms® 2010. Es importante esta reflexión como quiera que la CVCIM es por demás el marco legal estable de la compraventa en buena parte de los estados del Acuerdo Mundial de Comercio y porque Incoterms® 2010 es un reglamento desarrollado para dar cumplimiento a las previsiones de la CVCIM con respecto a la entrega de las mercaderías y documentos desarrollados en el capítulo II, sección I. Se estudia también el capítulo IV como determinante de la transmisión del riesgo y se contraponen a los artículos A5-B5 de las Reglas Incoterms® 2010 que desdoblan tal obligación.

En el aparte cinco, se encuentra la reflexión quizás mas importante si lo mas importante es la entra cuando se aplican los Incoterms®. Se desarrollan las trazas fundamentales que componen el artículo A4 de todos los términos desde EXW hasta DDP. Así las cosas el punto, lugar, modo y tiempo como elementos estructurales de la entrega serán los fundamentales de cumplimiento en contexto de las otras nueve obligaciones.

Resuelta la reflexion sobre la obligación fundamental del artículo A4 de las reglas, se desarrollan las otras nueve reglas. El modelo de explicación metodológico de las Reglas Incoterms® 2010 llamado "*Inner Structure, the way an expert decides*" es una forma gráfica de visualizar para entendimiento rápido y general, los tipos de obligaciones. Desarrollado por Juan Diego Alzate Gómez, en su calidad de entrenador acreditado de ICC en Reglas Incoterms® 2010.

El modelo parte en cuatro grupos las obligaciones a saber: Obligaciones principales o puntos críticos (Artículos A4-B4, A5-B5, A6-B6), Tareas privadas (A1-B1, A3a-Ba3, A3b-B3b,

² Esta comisión de la ONU se establece como el organismo de derecho mercantil global que promueve la actualización y modernización de las reglas del comercio internacional y por tal razón, la Cámara de Comercio Internacional tiene relación directa con este órgano de la ONU.

A8-B8), Formalidades legales y asistencia contractual (A2-B2, A10-B10), y por último, otras obligaciones (A7-B7, A9-B9).

2. Incoterms® 2010 y la Cámara de Comercio Internacional

Incoterms es una marca registrada. Aunque en la práctica mercantil el uso de estas reglas es genérico y global, la palabra Incoterms refiere a los términos establecidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) o en inglés *International Chamber of Commerce (ICC)*. Esto significa que, aunque el uso es público, el uso comercial de la marca está reservado a ICC, a sus comités nacionales, y a los socios aprobados.

Algunos elementos de uso, consignados oficialmente por ICC, son: Usar Incoterms con mayúscula inicial por ser nombre propio y por esta misma razón, escribirlo con la letra “s” final sea para singular o plural, ejemplo “la regla Incoterms® CPT”. Usarlo como adjetivo, no como sustantivo: Ejemplo “la regla Incoterms® FOB”. Usar el símbolo de marca registrada “®”, y lo más importante, para hacer uso comercial de esta marca, se debe tener una autorización de ICC.³

Es claro que el uso de este reglamento solamente habrá de hacerse exigible cuando es claramente incorporado al contrato y determinado como Incoterms® 2010, o cualquier otra versión anterior pues los términos de entrega son en principio definidos por los compradores y vendedores quienes pueden aplicar a sus contratos las reglas Incoterms® o cualquier otro juego de reglas⁴. La autonomía de la voluntad, como principio fundamental de la conformación de los contratos privados, se hace presente con la adopción del juego de reglas que las partes deseen incluir en la negociación.

³ “Incoterms” es una marca registrada de la Cámara de Comercio Internacional en diferentes países. El aviso de copyright de la marca comercial está sucintamente explicado en el texto oficial, publicación 715 (Versión 715/S en español e inglés), ISBN 978-84-89924-46-8. Los textos oficiales son distribuidos por la librería virtual en www.iccbooks.com y en algunos comités nacionales. Cámara de Comercio Internacional. *Incoterms® 2010. Reglas de la ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales*. Pags 136. Barcelona: ICC Services Publication, 2010.

⁴ El Código Uniforme estadounidense, que en su tenor se usaba los “*Revised American Foreign Trade Definition*” actualizados hasta 1985, son un conjunto de reglas que incluyen también versiones propias de EXW, FOB (FOB fábrica, FOB aeropuerto, FOB frontera exportador), CIF otros.

Si bien los comerciantes han usado términos de comercio en conjunción con los modos de transporte desde siempre, solamente hasta 1936 se introduce la primera versión oficial emanada en ICC.

2.1. Historia de los términos de comercio

Desde el medioevo, los comerciantes de altamar, seguramente encargaron a los capitanes de barcos hacer las compras en otros puertos en nombre y en favor de ellos mismos. Por eso, nacieron posiciones de entrega del orden de “puesto a bordo”. Con el tiempo, el uso de FOB se consolida como un uso común y frecuente. En 1921, la Cámara de Comercio Internacional autorizó la formación de "El Comité de Términos de Comercio" para recoger las disposiciones de los términos de intercambio. En 1928, la Asociación de Derecho Internacional, en Varsovia, establece las reglas uniformes relativas al contrato de venta CIF, nombrado como el "*las Normas de Varsovia 1928*". En 1932, Después de la reunión de Oxford de las normas de Varsovia, estas cambian por las nombradas “Varsovia 1932 - Reglas de Oxford" principalmente para explicar la naturaleza y las características del contrato de CIF de la venta, y especifica el uso de la CIF términos comerciales.

Finalmente, en junio de 1936, la Cámara de Comercio Internacional estableció reglas para los términos de intercambio, denominados como INCOTERMS 1936.

En 1941, nace la primera versión de los “*Revised American Foreign Trade Definitions*” fundada por nueve grupos de negocios en Estados Unidos. Definición para seis términos de comercio internacional; Ex (punto de origen), FOB (Free on Board), FAS (Free Junto Side), C&F (Costo y Flete). CIF (Costo, Seguro y Flete). Ex Muelle (puerto de importación).

2.1.1. Revisiones de ICC sobre Incoterms®

En **1936**. Introducción de los Incoterms (no aún la marca registrada)⁵:

Ex Works (Ex Factory, ex mil, ex plantation, ex warehouse, etc).

⁵ International Chamber of Commerce. *Incoterms 1936. International Rules for de interpretation of trade terms. Brochure 92*. Paris: International Chamber of Commerce, 1936.

F.O.R. (Free on rail) ... (named departure point).

F.O.T. (Free on truck) ... (named departure point).

Free ... (named port of shipment).

F.A.S. (free alongside ship) ... (named port of shipment).

F.O.B. (free on board) ... (named port of shipment).

C. & F. (cost and freight) ... (named port of destination).

C.I.F. (cost, insurance, freight) ... (named port of destination)⁶

Freight or Carriage Paid to ... (named place of destination).

Free or Free Delivered... (named point of destination).

Ex Ship... (named port).

Estos primeros términos reflejaban la necesidad de disponer productos genéricos sin agregación tipo *commodities*. De la misma forma, se debe anotar que nace el Incoterms de mínima obligación o Ex Works (hoy EXW)⁷.

Para mediados de siglo XX, en el año **1957** se hace la primera actualización de los Incoterms, haciéndose especial énfasis en el desarrollo del transporte férreo. Por tales razones se debía apropiar un término que permitiera, a la forma de *FOB*, disponer las cargas sobre camiones y trenes. *FOR* and *FOT* (*free on rail, free on truck*). Bajo las mismas pretensiones en 1976 se incluye *FOB Airport*, un término para el transporte aéreo.

En **1967** fueron adicionados términos de entrega en destino (términos “D”). Mas allá de aquellos en donde el vendedor debe pagar por el transporte hasta un puerto de destino sin asumir riesgo en el transporte, que permitiera la transferencia de riesgo en el lugar del país de destino, en el puerto designado o en el lugar pactado.

⁶ La “*International Law Association*, en colaboración con la *International Chamber of Commerce (ICC)*” promulgaron reglas para los contratos C.I.F conocidas como las reglas “*Warsaw-Oxford*” o Varsovia-Oxford en 1932 a las cuales se referían los hombres de negocios anteriormente a Incoterms. Estas reglas están basadas en los mismos principios y pueden usarse complementariamente”. Ibid. Traducción libre del autor.

⁷ Ramberg, Jan. *ICC Guide to Incoterms® 2010*. Paris: ICC Services Publications, 2011.

Cuenta el Profesor Jan Ramberg⁸, que, aunque desde **1980** ya se había incluido *FCA* (*free carrier named point*), solamente hasta 1990 se hace la remoción de los términos que a bien resume como *FOT*, *FOR*, *FOB airport*. Se trataba entonces de lograr un término independiente a cualquier modo de transporte con el objetivo de detener la proliferación de muchos términos como *free on truck*, *on rail*, etc. En 1980 nacen pues *CPT* y *CIP*, en correlación a carga no marítima pero equivalente a *CFR* y *CIF*. En estos nuevos términos para todos los modos de transporte, se hace entonces la distinción que, el documento de transporte no será entonces el documento de embarque marítimo sino el “documento de transporte usual”. Apunta el Profesor Ramberg.

Desde **1990**, *FCA* se constituye como un avance cualitativo en consolidar las reglas, sobre todo las que son independientes al modo marítimo, para ser agrupadas para todos los modos de transporte en ese entonces, y hoy, disponibles. A estas alturas de la historia de los términos el auge del transporte en contenedores era vertiginosa y hoy es determinante de la industria naviera, por supuesto también de los contratos de compra venta, donde la transacción de unidades comerciales es en la mayoría, por contenedores.⁹ Las comunicaciones electrónicas bajo protocolo EDI¹⁰ hicieron importancia en esta versión pues la práctica mercantil de esa década genera el nacimiento del auge en las comunicaciones digitales. El documento de entrega entonces, podría ser un documento equivalente electrónico bajo los protocolos EDI.

El principio de la actualización de la versión **2000** es hacer que el exportador sea quien realice tanto los trámites como los pagos por el despacho de aduanas, y que a su vez, sea el importador quien debe ejecutar tales obligaciones aduanales para importar en el país de compra. Los Incoterms 1990 se alejaban de tal principio pues en *FAS* la obligación de

⁸Ibid.,p. 8.

⁹ El contenedor fue inventado por Malcolm McLean, un transportista terrestre norteamericano quien tenía tráfico regular entre Nueva York y Houston. Como debía transportar por diferentes estados, con legislaciones independientes para cada uno de ellos, decidió diseñar una caja metálica bajo el criterio de “máximo común divisor” que cumpliera con todas las restricciones de cada estado. Acto seguido, fundó la naviera Sea Land que transportó, por primera vez en la historia, 58 contenedores desde el puerto de Newark (New Jersey) hasta Houston (Texas), Estados Unidos, a bordo del vapor “Ideal X”, en 1956.

¹⁰ El intercambio electrónico de datos (en inglés *electronic data interchange* o *EDI*) es la transmisión estructurada de datos entre organizaciones por medios electrónicos. Se usa para transferir documentos electrónicos o datos de negocios de un sistema computacional a otro. Este intercambio puede realizarse en distintos formatos: [EDIFACT](#), [XML](#), ANSI ASC X12, TXT, etc. EDI/EDIFACT. «re-orientation.» s.f. <http://re-orientation.com/manual-para-entender-edi-edifact> (último acceso: 13 de 1 de 2014).

despacho de exportación es responsabilidad del comprador, y en DEQ la obligación del despacho de importación es del vendedor. En esta versión 2000 se determina que tanto para FAS como para DEQ el vendedor debe ejecutar las operaciones aduanales de exportación.

El principio, a partir de la versión 2000 es mas claro; el vendedor debe exportar y el comprador debe importar. Excepción sobre EXW en la cual el comprador debe hacer las dos operaciones tanto de exportación como de importación, y DDP en caso cual es el vendedor quien ejecuta los dos procesos.

Incoterms® 2010 tiene los siguientes cambios de fondo. El primero es la eliminación del concepto de la borda del buque (*ship's rail*) como punto de determinación de transferencia de riesgos y costos. Es decir, la obligación A5 que refiere a la transferencia de riesgo hasta que se haya entregado según A4, dicho sea, abordó. El segundo cambio refiere a la inclusión de la entrega procurativa. La clara y expresa condición de entrega en las ventas repetitivas típicas en los términos FOB, CFR y CIF en la cual el vendedor revende sus cargas estando en altamar. En estos casos, esa práctica mercantil es reflejada con la condición de la regla A4 que reza en FOB, CFR y CIF:

“... o poniéndola a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay, indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada...”

En palabras mas comunes del comercio, se entrega igualmente cuando se pone la carga a bordo del buque, o cuando se endosa el documento de embarque a un nuevo comprador.

La versión 2010 tiene algunos cambios meramente formales, no de fondo, que igual prestan importancia porque reflejan las prácticas mercantiles actuales y mas, las nuevas legislaciones y requerimientos formales de los estados con respecto a los protocolos de seguridad, nacidos de los eventos de terrorismo de septiembre 11 del 2001. Estos cambios se resumen así:

Clasificación de las once reglas en “Reglas para cualquier modo de transporte” y “Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores”, la nominación desde el título del texto oficial como “...términos nacionales e internacionales...”, notas de orientación ampliadas, aceptación de las comunicaciones electrónicas ya no limitadas a EDI, responsabilidades con respecto a las acreditaciones de seguridad e información relativa a tales acreditaciones y por último, una importante clarificación sobre los gastos de descargue para

CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP y DDP en la cual será el contrato de transporte quien determine las obligaciones como los costos de descargar, según las reglas A6/B6.¹¹

Ahora bien, la lectura detenida, desde los primeros diez términos de ICC en 1936, hasta los actuales once términos de la versión 2010 nos arroja como conclusión que tienen en común que reflejan las prácticas mercantiles así como los avances en términos de tecnología de las comunicaciones y por supuesto, los cambios profundos sobre los protocolos de seguridad y mejoramiento de los modos de transporte. Eso nos lleva de plano a la discusión acerca de cada cuanto se revisan los Incoterms®. Realmente, no hay una secuencia lógica o cronológica, pero si existe claramente, una preocupación de la Comisión de Prácticas Mercantiles, con sus subcomisiones en 90 Comités Nacionales, por adecuar las nuevas prácticas. Que las últimas hayan sido, revisiones dadas por décadas (1980,1990,2000,2010), no es algo escrito, pareciera convertirse en otra práctica, aunque realmente, los cambios sobrevienen por el mercado y no por la determinación de ICC.

3. ¿Qué son y que no son los Incoterms® 2010?

Las definiciones comunes del tema parten por establecer conjunto de tareas, costos y riesgos que están involucrados en la entrega de las mercancías entre comprador y vendedor. Esta definición básica no es suficiente, aunque es la aceptada por el reglamento oficial, sin comprender la esencia de la estructura de la entrega de las mercaderías. Las obligaciones en cada uno de los términos, están claramente establecidas en las obligaciones del vendedor y del comprador. El texto oficial, discrimina una lista de diez obligaciones para cada uno de ellos así: Obligaciones del vendedor nominadas desde A1 hasta A10, y obligaciones del comprador llamadas B1 hasta B10. Los títulos de cada una de estas obligaciones son iguales para todos los términos desde EXW hasta CIF.¹²

¹¹ Cámara de Comercio Internacional. *Incoterms® 2010. Reglas de la ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales*. Pags 9-11. Barcelona: ICC Services Publications, 2010.

¹² La organización metodológica de las reglas establece los términos para todos los modos de transporte y aquellos exclusivos de transporte marítimo o vías navegables interiores. Por esta razón, el orden en que se encuentran los Incoterms® 2010 en el texto oficial es: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP, FAS, FOB, CFR, CIF. Aunque la clasificación es un asunto metodológico y no legal, es importante para las reflexiones sobre cuales Incoterms® usar, especialmente, en el caso de los marítimos FAS, FOB, CFR y CIF.

Por tanto, será determinante para alejarse de las problemáticas frecuentes, comprender el concepto de entrega, que está desarrollado en las obligaciones A4-B4 de cada uno de los términos, y su relación estrecha con las otras nueve reglas, en especial, con las obligaciones estipuladas en A5-B5, A6-B6, es decir, con lo llamado “puntos críticos”, sea dicho, la transferencia de riesgos y costos del vendedor al comprador.

Incoterms® se explica en contexto del contrato de compraventa de mercaderías como la necesidad por parte de los actores del contrato de establecer condiciones para la entrega de las mercancías transadas, y por tal, nace de la necesidad de tener reglas de juego estables, universalmente aceptadas, concordantes con la legislación comercial y por demás de aceptación y conocimiento general por parte de los comerciantes, quienes hacen transacciones rápidas, muchas veces, sin establecer modelos escritos de contrato, sin muchas formalidades, pero que de cualquier forma, son contratos de compraventa.

Entonces, las Reglas Incoterms® 2010 no son:

Un contrato de compraventa como tal sino un reglamento convencional sobre la entrega en el contexto del contrato de compraventa.

Un listado de obligaciones generales sino específico acerca de la entrega y para tal, la transmisión de riesgos. Es decir, no regula ni la forma de pagar, ni los créditos ni los incumplimientos de garantías, ni otros asuntos del contrato.¹³

4. Incoterms® 2010 y la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980

La convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 1980 (abreviada CVCIM en español y *CISG* en inglés) es un instrumento de alto nivel como quiera que es un marco regulatorio internacional que determina los asuntos de la formación del contrato, y tanto derechos y obligaciones de las partes.¹⁴ La CVCIM es importante como herramienta práctica pues como nos explica el

¹³ Existen otros reglamentos convencionales y modelos de contratos de alto espectro, desarrollados por International Chamber of Commerce tales como: *ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 2007 revision* (ICC publication 600). *ICC Uniform Rules for Demand Guarantees, Including Model Forms 2010 revision* (ICC publication 758). *ICC Force Majeure Clause 2003 and Harship Clause 2003* (ICC publication 650), y el modelo de contrato de compraventa que propone la ICC, que llamamos *ICC Model International Sale Contract* (publication 556).

¹⁴ En Colombia, se aplica la CVCIM en virtud de La ley 518 de 1999, ley que ha sido declarada exequible por la Corte Constitucional mediante sentencia C-529-00 de 10 de mayo de 2000, Magistrado Ponente Dr. Antonio Barrera Carbonell. Ley 518 de 1999. «Por medio de la cual se aprueba la

profesor Jose Luis Marín¹⁵, cuando un juez conoce de un litigio y encuentra en su derecho internacional privado reglas que prescriban la aplicación del derecho de un país que ha ratificado la Convención, debe aplicar este derecho, es decir la CVCIM. Cuando se selecciona la ley aplicable una tal como la colombiana (o la del estado de New York por ejemplo), será la misma CVCIM la que se aplica puesto que en el este ejemplo, los dos han ratificado la Convención.

Es claro como fuente de problemática que los comerciantes desconocen la CVCIM y su aplicación en los estados que la han ratificado. En ella, se determina también la libre forma del contrato lo que lleva a la validez de la orden de compra como forma sucinta de contrato al ser aceptada por el vendedor. Esto es, que de cualquier forma el contrato de compra venta es por principio, no solemne, y como tal no requiere mas que la demostración por testigos de su formación.

De la propiedad, no se hace cargo la CVCIM, y aunque es práctica general determinar que la posesión de las mercancías contra el pago de las mismas supone la enajenación, es bien cierto que tal evento es determinado por la voluntad de las partes y por tal razón se debe despreciar de tajo, aquella pretensión de transferir propiedad en el punto de entrega de las mercancías como una constante de los contratos. Puede a bien serlo, como también es cierto que es práctica frecuente que el vendedor entregue mercancías (transfiera riesgos sobre Incoterms®), pero no transfiera la propiedad de las mismas hasta un evento posterior pactado que puede ser un pago posterior, o un momento diferente en el cual se inspección de las cargas en destino, etc.

Es un error frecuente entonces que la retención de la propiedad se pretenda determinar con la mera enunciación de cualquier Regla Incoterms® 2010.

La CVCIM no habla específicamente de Incoterms® porque sencillamente este es un reglamento de ICC. Pero si es clara en la determinación de las condiciones de entrega entre las partes. El estudio de los artículos sobre la entrega y transmisión de riesgo nos lleva a la comprensión clara de las Reglas Incoterms® 2010 que son en últimas desarrolladas en concordancia con la CVCIM.

Otra fuente de error es considerar Incoterms® 2010 como una ley, como una norma. Si bien algunas jurisdicciones exigen el uso de Incoterms® 2010, realmente es un reglamento

"Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías".» Agosto 4 de 1999, Diario Oficial No. 43.656.

¹⁵ Fuentes, José Luis Martín. *Contratos Internacionales*. Medellín: Universidad de Medellín, 2014.

de uso convencional, es decir, requiere de su acogimiento de las partes del contrato para que pueda incorporarse. Igualmente no se pueden incorporar genéricamente y para que sean rigurosamente válidos requieren que sean expresamente identificados como Incoterms® y no con expresiones genéricas como “términos de comercio”. A manera de ejemplo, la sola denominación CIF, no lleva directamente a la pretensión de uso de Incoterms® 2010 como quiera que esté es un término usado en otros contextos como el Código Uniforme de Estados Unidos, o como el Acuerdo de Cartagena o incluso, como el concepto de valor CIF del que habla la valoración aduanera de la Organización Mundial de Aduanas.

Por ello, se puede usar en los contratos versiones diferentes de Incoterms® 2010. Así pues, es muy natural y factible que en el año 2015, se firme un contrato en condiciones DDU, de la versión 2000, siempre que sea claro para las partes.

Con esto se aclara que la versión por defecto es la últimamente revisada y actualizada por ICC, que al tenor de este artículo es Incoterms® 2010.

4.1. Capítulo II, Sección I: Entrega de las mercaderías y de los documentos

La CVCIM establece, en su artículo 31 la obligación del vendedor de entregar en el lugar que se acuerde, o en caso de no estar obligado a un lugar específico a entregar; “a) cuando implique el transporte, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador”; y b) cuando se trata de mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa (el caso de graneles, líquidos, etc.) en ponerlas a disposición en dicho lugar; y c) “... en los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento...”¹⁶

Se desprende entonces la lógica de los Incoterms®, en especial los de letra “C” (CPT, CIP, CFR, CIF) para aclarar que la entrega de las mercancías se logra cuando el vendedor dispone a la forma del porteador, es decir, en cada caso particular, definiremos la forma en que dicho porteador (de cualquier modo y medio de transporte) recibe las cargas dentro del contrato de transporte.

Sobre las fechas de entrega, el artículo 33 obliga al vendedor al cumplimiento de las fechas pactadas o a plazos razonables. De los documentos, referidos en el artículo 34, se obliga

¹⁶ «Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de compraventa Internacional de Mercaderías.» Artículo 31. UNCITRAL, 11 de abril de 1980.

a entregarlos en el lugar y momento fijados en el contrato.¹⁷ De nuevo, las Reglas Incoterms® 2010 ayudan, a través del artículo A8-B8(documento de entrega) a dar cumplimiento a la Convención estableciendo cual ha de ser el documento que valide que las cargas han sido entregadas en el punto, lugar, modo y tiempo establecidos en A4(entrega). Seguramente, un documento de embarque marítimo para los casos de FOB, CFR y CIF. Un documento de transporte aéreo o multimodal, etc. para casos CPT, CIP, DAP, DAT, DDP. Un documento de recibo de cargas (*dock receipt o un warehouse receipt*, etc.) en FAS, FCA. Un documento de notificación de disposición que puede operar en casos EXW, o cualquier otro documento que determine la práctica o que sea pactado entre comprador y vendedor. Dicho sea de paso, estos documentos, para efectos del contrato de compraventa, pueden ser un documento electrónico, como lo ejemplariza Incoterms® 2010 desde el artículo A1 (obligaciones generales del vendedor), en su párrafo dos¹⁸, tanto para EXW, como para todos los demás términos Incoterms® 2010.

4.2. Capítulo IV de CVCIM sobre transmisión de riesgo Vs. artículo A5-B5 de Incoterms® 2010.

La clave de Incoterms® 2010 es la transmisión de riesgo y de costos, y como tal se usa llamar los “puntos críticos”, y están obligados en los artículos A5(transferencia de riesgo) y A6(transferencia de costo) para todas las Reglas Incoterms® 2010¹⁹.

En concordancia con el artículo 31 del cual ya se habló, la convención explica, a través del artículo 67 que la transmisión de riesgo se da en el lugar pactado, a menos que no haya tal lugar pactado, y siempre que se requiera un transporte para ello, el riesgo se transmite en el momento en que la carga ha sido puesta en poder del primer porteador que tendrá la responsabilidad de llevarlas al comprador.²⁰ Incoterms® 2010 responde a estos artículos a través de las obligaciones A5, en las cuales, siempre, se determina el paso del riesgo desde el momento en que las cargas se entreguen de acuerdo con A4, es decir, en el punto, lugar, modo y tiempo acordados, con las excepciones que se determinan en los artículos B5 de todas las reglas.

Como fuente frecuente de problemática, es común hablar de las responsabilidades y por tanto de los incumplimientos en clave del vendedor. Pero en la práctica, muchas entregas pueden fallar por el fallo sobre las responsabilidades del comprador. En este caso, con respecto a la transmisión de riesgo, es tan determinante la responsabilidad de entregar como la

¹⁷ Ibid., art.33-34.

¹⁸ CCI. Op. Cit., ART 1. Pag 18

¹⁹ CCI. Op. Cit., art A5-A6.

²⁰ CVCIM, Op. Cit. Art. 67 pag.

de recibir. Y si se anota la práctica, el comprador debe notificar siempre, sobre todo en los casos en donde los portadores son intermediarios de la entrega, varios hitos para poder desarrollar la operación. Esto es, que en el caso de FOB, el comprador ha de notificar al acerca del porteador de forma que el vendedor pueda poner la carga a bordo de tal buque. Al caso de FCA, con las cargas despachadas en contenedores, el vendedor requiere una notificación con anterioridad que le permita conocer del porteador sus datos para proceder a tomar el contenedor vacío, hacer la operación de llenado, ponerlo en una terminal de puerto que le notifique el porteador, proceder con las formalidades de exportación y demás formalidades especialmente las de seguridad.

Pasará entonces con FAS, que el vendedor requiere información específica acerca del puerto para poder, desde lo logístico, hacer los arreglos para poner sus *commodities* “al lado del buque”. Estos y mas ejemplos se explican a la luz de las excepciones a la transmisión de riesgo de las que se habla en los artículos B5 de todas las reglas Incoterms® 2010.

Finalmente, si un vendedor FCA puerto de embarque, reconoce que el buque no pasó, o no pudo recoger la carga, o de cualquier forma, ese naviero no pudo llevarse la carga según la reserva, tendrá su carga entregada, es decir, habrá cumplido su obligación A4-A5-A6, dicho coloquialmente, habrán cesado sus responsabilidades, y debe notificarlo tal como lo obliga el artículo A3 y además, quedará en plena disposición de despachar la carga por otros medios en condiciones de lo que es usual, a la forma de ese lugar particular.

4.2.1. Disponer las mercancías

El mismo artículo 67, en su ápice dos, considera que la transmisión de riesgo se considera siempre que las cargas se puedan identificar como las pertenecientes al contrato de compra venta como tal, con sus etiquetas, con la debida notificación al comprador y con los documentos a los que se tenga lugar.²¹

Disponer es entonces permitir al comprador tomar la posesión de las mercaderías para lo que pueda considerar, bien sea transportarlas, enajenarlas, o cualquier otra decisión. Por eso la disposición es un hito muchas de las veces electrónico, documental o de mera orden verbal. Disponer las cargas es obligación del vendedor pues es en ese sentido que estamos aclarando el concepto de entrega (transferencia de riesgo y costo).

Incoterms® 2010 resuelve entonces, en los articulados B5 Y B6 sobre las obligaciones del comprador con respecto a estas transferencias, siempre que estas, cita textual:

²¹ Ibid. Art 67-2

...²² *“siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato*

Como fuente de problemática frecuente se nota que el usuario del común percibe la entrega como un acto físico, como el hecho deliberado de tener las cargas en un lugar, pero el concepto de disposición nos ayuda a entender mejor como quiera que la entrega es un concepto mas elaborado pues puede entregarse las mercaderías sin que sean transportadas. Pueden incluso ser revendidas y retransferidas a otros comerciantes sin que sean siquiera tocadas físicamente por el comprador. A esta práctica común, de reventa de mercaderías, se le conoce como “string sales” o cadenas de ventas. Incoterms® 2010 lo resuelve bien, dejando la opción de entregar bien sea poniendo la carga a disposición o procurando las cargas así entregadas. Se puede notar con especial atención el caso de FOB, el cual, en la obligación A4 reza:

“El vendedor debe entregar la mercancía o poniéndola a bordo del buque designado por el comprador, en el punto de carga, si lo hay, indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada” (negrita del autor).²³

5. La Entrega, el hito fundamental (artículo A4-B4)

La definición de Incoterms® 2010 nos lleva a discutir la condición de entrega como el hito fundamental:

“Entrega: Este concepto tiene significados múltiples en el Derecho mercantil y en la práctica, pero en las reglas Incoterms® 2010 se utiliza para indicar dónde el riesgo de pérdida o daño causados a la mercancía se transmite de la empresa vendedora a la compradora”.²⁴

Entregar, es transferir el riesgo. Fuente común de problemáticas sobre Incoterms® es pensar que la entrega es un acto del transporte. Indiscutiblemente, el transporte es un acto derivado del contrato de compraventa en este contexto, pero es una responsabilidad conexas del vendedor el transportar las mercancías hasta el lugar de entrega pactado. El contrato de transporte es entonces, otro contrato, con todas sus obligaciones y derechos, pero a la luz de Incoterms® estamos mas interesados en analizar la entrega en su esencia, por tanto, cuando una mercancía está entregada FOB puerto de embarque convenido, la entrega significa que el vendedor ha transferido el riesgo de pérdida o daño porque la carga ha sido puesta a bordo del buque, en el puerto acordado, del lugar acordado, dentro de la fecha o período acordado según

²² CCI, Op. Cit., art B6 todas las reglas.

²³ Ibid. Art 4. Pag 100.

²⁴ Ibid. pag.13

la obligación A4. Además ha debido cumplir con las otras nueve obligaciones del vendedor establecidas desde A1 hasta A10.

Es por esto que decimos que la entrega de las mercancías es el hito fundamental de las obligaciones sobre Incoterms® 2010 pero no la única. Realmente, desde cualquier término bien sea EXW hasta DDP, el vendedor y el comprador tienen una lista de diez obligaciones. Poner la carga a bordo del buque, para el caso FOB, CFR Y CIF, es una sola de ellas, quizás la mas importante, pero no la única y por tal la fuente de muchas problemáticas es pretender que no son exigibles otras obligaciones.

En la práctica común es mas frecuente los incumplimientos por el tiempo de entrega que por la real falta de entrega en el punto o lugar pactado.

Finalmente, la reflexión nos lleva a que entregar tiene cuatro dimensiones, cuatro trazas que han de cumplirse para que el vendedor pueda efectivamente librar su responsabilidad sobre los riesgos de pérdida o daño, y en algunos casos, enajenar las mercancías.

5.1. Las trazas de entregar según obligación A4

En cualquiera de los términos Incoterms® 2010, el artículo A4 determina, siempre, cuatro elementos estructurales para configurar la entrega de las mercancías. El punto, el lugar, el modo y el tiempo. El vendedor entonces debe entregar poniendo a disposición del comprador en el punto acordado, si lo hay, del lugar acordado, en la fecha o en el período de tiempo acordado, en el modo acordado.

5.1.1. Punto de entrega

Incoterms® 2010 hace una expresa aclaración al “punto acordado, si lo hay”. El punto es un espacio físico, determinado e identificable, como una dirección de una ciudad. Un muelle específico en un puerto, una bodega dentro de una zona especial de comercio o zona franca, un edificio con nombre identificado, y piso determinado. En fin, el punto puede ser o no ser acordado de acuerdo con las pretensiones del comprador y vendedor.

Por principio general, cuando no se establece un punto específico, será la costumbre del lugar, o aquel que corresponda con los mejores intereses del vendedor, el que se configure como punto de entrega. Como problemática frecuente, se encuentra que el comprador en repetidas ocasiones desea que sus cargas sean depositadas en una zona franca o en un depósito

específico pero no ha sido expresamente instruccional en el contrato. Esta posición ausente, deja al vendedor en libertad de disponer las cargas en un punto que normalmente, es escogido por el porteador, es decir, el transportista encargado.

No se puede entonces imputar incumplimiento de entrega sobre un “punto” específico si el comprador no dictaminó tal traza en el contrato, y de otra forma, el vendedor cumple con su obligación de entrega si dispone sobre un punto de su interés en ausencia de instrucciones precisas de punto.

Incoterms® 2010, como un reglamento de uso común, abreviado, sencillo y práctico, deja abierto a los transantes acerca de estipular, tan claro como sea posible, el punto acordado, en el lugar acordado.

Como fuente frecuente de problemática, es común encontrar que ni el comprador ni el vendedor determinen un punto específico de entrega en lugar del destino. Así, es el porteador quien, a virtud de su interés particular, deposita las cargas (para el no son mercaderías sino cargas), en sus lugares comercialmente habilitados, pues el porteador, se encuentra en una posición ajena al contrato de compraventa, es un ejecutor de un contrato de transporte en el cual actúa en nombre de uno de los dos (comprador o vendedor). Y siendo que es otro contrato, diferente a compra venta, tiene otras reglas y otras estipulaciones legales que hacen conjunción seguramente con compraventa como una relación derivada, no principal. Independiente jurídicamente.

5.1.2. Lugar de entrega

Como explicado, es posible que un vendedor y comprador no pacten un punto específico, pero normalmente pactarán un lugar de entrega. Este es una ciudad, un barrio, un puerto o, es decir, un lugar de propósito general en el cual puede haber incluso múltiples puntos de entrega. Condiciones como FCA Paris, CPT Cartagena, DDP New York, FAS Shanghai, incluso, posiciones como FOB China, son muy genéricas y abren puertas difíciles de cerrar, como quiera que un vendedor obligado a entregar FOB, china, tiene demasiadas opciones y el comprador no puede objetar el uso de ningún puerto, en ese país en este ejemplo.

Por lo anterior, por la reflexión de punto y lugar, es que se encuentran obligaciones mas estables cuando se pacta un punto y un lugar como por ejemplo: FOB, muelles El Bosque, Cartagena, Colombia. FCA, Bodega aerolínea Martin Air, Aeropuerto Miami International Airport, Miami-USA. CPT, Terminal de Carga Air France, Aeropuerto Charles de Gaulle,

Paris- Francia. FCA, Bodega del porteador XXX, Aeropuerto Internacional El Dorado, Bogotá-Colombia. etc.

Además de lo anterior, es momento de evidenciar múltiples incumplimientos, muy frecuentes por no denotar el país, al lado del lugar de entrega. Es por esto que muchas cargas destinadas a “Colombia”, procedentes de China, lleguen a “Columbia”. Así como Bogotá puede ser en Colombia o New Jersey- USA. Es decir, aunque el uso de Incoterms® 2010 es común, no lo es la determinación expresa de punto y lugar.

5.1.3. Tiempo de entrega

La CVCIM anuncia, en el artículo 33, la responsabilidad del vendedor de entregar bien sea a) en la fecha acordada. b) en el plazo acordado, y c) en cualquier otro caso, en un plazo razonable a partir de la fecha de celebración contractual.²⁵

La fuente mas frecuente de problemáticas basadas en las entregas de las mercaderías, no es precisamente la falta de entrega, que al fin es un incumplimiento esencial. No es que las cargas sean robadas o dañadas en tránsito, es realmente, que las cargas lleguen en perfecto estado, pero fuera de tiempo.

¿Pero, quién ha de ser el responsable por el tiempo de entrega? En primera instancia, es el comprador quien debe aceptar o negociar los tiempos de entrega. Buena parte de las complicaciones se dan porque el comprador no ha dado instrucción o aceptación expresa a los tiempos y condiciones de entrega que en algunos casos, incluye unas horas típicas de recogidas y no otras, unos días precisos o unos márgenes de tiempo especiales.

De otro lado, el vendedor es el responsable por el cumplimiento de los tiempos de entrega. Pero sea aclarado al paso, la fecha de entrega, cuando es pactado Incoterms® 2010, no es la fecha de cuando las cargas están preparadas o meramente embarcadas. La fecha de entrega es la que corresponde con la regla A4. A manera de ejemplo, si un vendedor establecido en el Estado de Florida- USA, debe entregar unas mercaderías CFR Valencia-España, antes del 30 de enero del año 2025, La fecha de entrega tendrá que ver con el puerto de origen, es decir, un puerto seguramente de Florida que es a todas luces, el lugar en donde se hace la entrega, en el puerto de origen.

Es bastante frecuente la problemática al pensarse que, en los Incoterms® “C” (CFR, CIF, CPT, CIP) la fecha de entrega es la fecha de arribo de las mercancías al lugar de destino

²⁵ CVCIM. Op. Cit. Art 33. Pag 10

convenido en grupo “C”, cuando realmente, ha de ser la fecha de embarque en el puerto de origen.

Las negociaciones en las que se involucran cartas de crédito, usan regularmente Incoterms® 2010 como una válvula que permite el pago por parte del banco corresponsal. Posiciones como “pagadera contra documento de embarque CFR” y otras, son bien comunes y a este rigor, Incoterms® 2010 soluciona con la regla A4, tiempo de entrega, y en concordancia con la obligación de emitir un documento de entrega (artículo A8) y notificar adecuadamente al comprador (art A7).

El tiempo, es realmente la traza mas importante para poder entregar las mercaderías como quiera que el lugar, en muchos casos, es circunstancial al porteador, y permite renegociaciones constantes. Pero el tiempo, el cumplimiento de las fechas, determina entrega completas como explicaremos:

Si el cumplimiento de la fecha pactada genera transmisión de riesgo, es algo que evidenciamos desde EXW. Normalmente, se supone que la entrega en EXW está determinada por que el vendedor pueda ir a recogerla en las premisas del vendedor. Pero es frecuente que el comprador, a través de un porteador designado, no llegue a tiempo, o eventualmente, no llegue a hacerse cargo de las mercaderías. En estos casos, la transferencia de riesgos y costos es efectivamente transferida sin mediar ningún movimiento de mercancías físicamente.

La regla A4 de EXW estipula que el vendedor entrega poniendo la carga a disposición del comprador en el punto acordado, si lo hay, del lugar acordado, pero además estipula que ha de ser en la fecha acordada, o dentro del plazo acordado, y es por tal, que la regla de transmisión de riesgo EXW B5 deja claro que el comprador se hace responsable por las pérdidas o daños en el caso de no dar aviso según se compromete en la regla B7. Es decir, en los casos en los que el vendedor no se acerca a recibir sus mercancías, el comprador asume todos los riesgos de pérdida o daños, así como los costos, desde la fecha acordada.²⁶

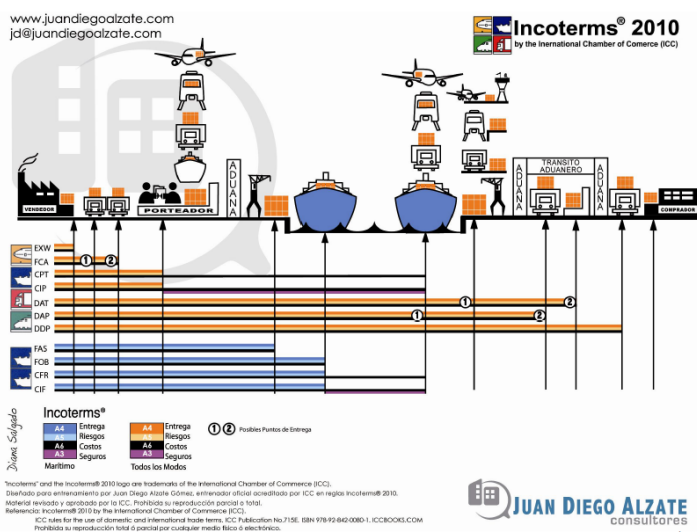
5.1.4. Modo de entrega

Error frecuente considerar que las Reglas Incoterms® 2010 determinan un contrato de transporte como tal, o tienen una relación directa con el contrato de transporte. No es así. Realmente, a estas alturas ya es claro que Incoterms® 2010 determina las condiciones de entrega, y dentro de tales condiciones, es posible que se deba recurrir a un porteador, a través de un contrato de transporte. Pero es bien claro entonces que este contrato es diferente y

²⁶ CCI. Ob. Cit. Art A4 pag 18, ART B5, B6 pag 21.

como tal tiene implicaciones, pero a la luz de Incoterms® 2010 interesa mucho contextualizar a que se refiere el modo de transporte.

Ilustración 1: Clasificación de los términos



Los modos clásicos son aéreo, terrestre, marítimo y fluvial. Desde mediados de siglo XX recurrimos a nuevos modos como combinado, multimodal y ahora consideramos el modo *courrier*, como modo recurrente de transporte especialmente para pequeños envíos, compras por internet, envío de documentación y otros. Y finalmente, la opción de intermodalismo que mas que un modo por si mismo, es una condición de cambio rápido, eficiente entre modos para lograr eficiencia logística.

²⁷Las Reglas Incoterms® 2010 clasifican entonces en dos grandes grupos según modos de transporte. Bien sean los usados para todos los modos, dentro de los cuales estarán EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP. Y los que se usan para modo de transporte marítimo o vías navegables interiores, léase ríos, como FAS, FOB, CFR, CIF.

Realmente esto no presenta mayor dificultad. Lo que si ha generado mucha fuente de preocupación y problemática es el hecho de que en esta versión 2010, el grupo redactor de Incoterms® 2010 ha sido explícitamente claro, desde las notas de orientación, al explicar que los Incoterms® 2010 clasificados marítimos realmente están destinados al uso de mercaderías no contenerizadas. En la práctica, los vendedores de mercancías contenerizadas no ponen la carga a bordo de los buques como si es práctica en la venta de mercancías a granel, sueltas, en atados, líquidos y en general los *commodities*. Por esta razón, en la transacción de mercaderías

²⁷ Las famosas tablas que abundan en internet, acerca de representaciones gráficas de Incoterms® 2010 y otras versiones, no son oficiales. En las notas de orientación publicadas en el texto oficial, se antepone una gráfica que representa la posición en cada regla. Además, se cuenta con la publicación 717E, versión 2011 que es un afiche que resume las once Reglas Incoterms® 2010 gráficamente. La gráfica de este texto, es elaborada para entrenamiento por Juan Diego Alzate, Entrenador Acreditado de ICC en Reglas Incoterms® 2010 y aunque no es oficial, si es aprobada por el departamento de comunicaciones de ICC como parte del material de entrenamiento de este entrenador internacional.

contenerizadas, cuando el acuerdo de entrega es en puertos marítimos o fluviales, se debe usar FCA en vez de FOB, y por lo tanto CPT y CIP en vez de CFR y CIF ²⁸.

Por último, como una necesidad de resumir, si entregar es para la convención disponer y transferir el riesgo, las posiciones de entrega de cualquiera de las Reglas Incoterms® 2010 han de ser: a) Poniendo a disposición en un lugar, o en un punto de tal lugar, b) A bordo de un buque, o de un vehículo de otro tipo y c) Descargado del medio de transporte. El siguiente es un cuadro que explica gráficamente estas 3 formas o modos de entregar:

Ilustración 2: Modos de entrega

MODO	CONDICIÓN DE ENTREGA	TÉRMINO
A DISPOSICION EN LUGAR O TERMINAL	Entregar en un lugar, en un puerto, aeropuerto, bodega en lugares o premisas del comprador o vendedor.	EXW DAT FAS
A BORDO	Entregas a bordo de un buque en puerto de origen.	FOB CFR CIF
A DISPOSICION SOBRE VEHÍCULO	Entrega sobre un vehículo, marítimo o de cualquier otro tipo.	FCA CPT CIP DAP DDP

Elaboración del autor.

6. Grupos de Obligaciones desde A1-B1 hasta A10-B10

Ilustración 3: "Inner Structure: The way an expert decides"

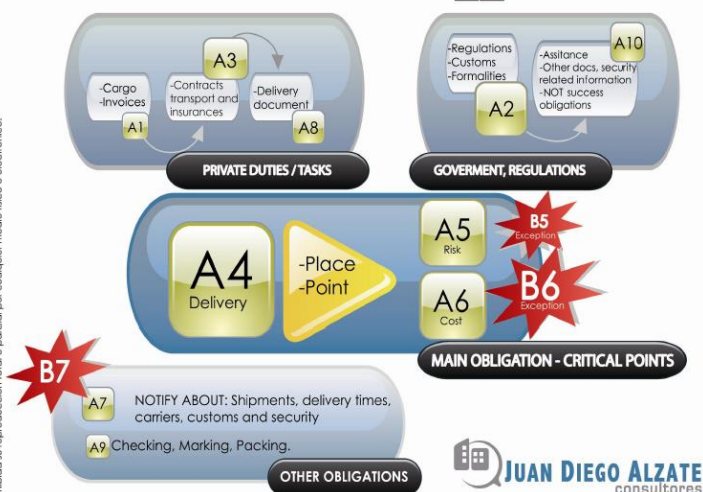
²⁸ CCI. Ob. Cit. Pags 97, 107, 117.

No existe una clasificación oficial de agrupamiento del tipo de obligaciones. Sin

embargo, podemos determinar cuatro grandes tipos de reglas: Las obligaciones principales que determinan el paso de riesgo y costo, o puntos críticos. Las obligaciones relacionadas con tareas específicas especialmente para el vendedor en términos de preparar las mercancías y los documentos conforme al contrato, las obligaciones relativas a los órdenes legales y al cumplimiento de formalidades y asistencias privadas, y otras obligaciones como son la obligación relacionada con empaques, verificaciones y la obligación de notificar.²⁹

Incoterms® Rules Structure
The way an expert decides

Incoterms® 2010
by the International Chamber of Commerce (ICC)



6.1. Obligaciones principales o puntos críticos (A4-A5-A6)

Ilustración 4: Obligaciones Principales



Existe una correlación estrecha entre las condiciones de entregar que están aclaradas en el artículo A4 de cada regla, que ya se ha disertado y que lleva al punto, lugar, modo y tiempo pactados entre el comprador y el vendedor.

A partir de allí, las nueve reglas restantes gravitan alrededor del cumplimiento mayor. Incoterms® 2010 tiene su esencia en disponer las mercancías en el punto y lugar pactados, del modo pactado y mas fuerte aún, en el tiempo pactado.

²⁹ La forma de entrenar sobre Reglas Incoterms® 2010, desarrollada por el entrenador Acreditado Juan Diego Alzate, se ha llamado "Inner Structure, the way an expert decides". Esta metodología de agrupar las reglas en cuatro grandes zonas, permite a comprender los objetivos de cada una de las reglas, pues bien, si han sido redactadas en orden lógico, y llevando una historia de los hitos de la entrega, desde la preparación de las mercancías hasta la entrega y posterior notificación y entrega de documentos y otros, pareciera no alertar a los comerciantes y aprendices en la academia sobre las implicaciones de cada una de las obligaciones para las partes. Nace de una reflexión personal sostenida con el Profesor Charles Debbatista – director del grupo redactor de Incoterms® 2010, en el primer "Masterclass on Incoterms® 2010", llevado a cabo en París, en septiembre de 2010, tres meses antes de la entrada en rigor de la versión, que sería el 1 de enero de 2011.

La lectura de la regla de la transferencia de riesgo (A5-B5) Será siempre remitiéndose a que el riesgo de pérdida o daños causados a las mercaderías será de acuerdo a como se prevé en el artículo A4. Es decir, existe una relación directa entre entregar y transferir el riesgo y es este precisamente, un avance fundamental, de fondo en la versión 2010. Se entrega(A4) luego se transfiere el riesgo(A5), o dicho de otra forma, se transfiere el riesgo cuando se entrega en el punto, lugar, modo y tiempo acordados.

De los costos, es aparentemente sencillo comprender que el comprador es el responsable por todos los costos que suceden a partir de que la carga se ha entregado con A4, y para el caso de los términos de la letra “C”, a partir de que la carga arriba al lugar o puerto de destino, antes de ser desembarcada.

Sin embargo, como problemática frecuente, es importante el avance de la versión 2010 en el sentido de clarificar los gastos por la manipulación de las cargas en los terminales de arribo. En el caso concreto de las Reglas CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP, DDP el vendedor asume los costos del transporte hasta el destino quien seguramente agregará tales costos a su precio de venta. En algunos casos, tales gastos del contrato de transporte incluyen los descargues, las manipulaciones dentro de los terminales en destino y otros gastos de destino. También es recurrente que el porteador cobre, al destinatario, por estos gastos. Es decir, se da el caso en donde el porteador ha recibido un pago por estos gastos de manutención en destino por parte del vendedor y recobra igualmente al destinatario comprador.

En estos casos, la empresa compradora, deseará evitar pagar dos veces el mismo cargo: la primera vez al vendedor dentro del término de negociación, y la segunda vez al porteador en la terminal de arribo de las cargas. Para ello, Incoterms® 2010 repara aclarando en los artículos de costos A6-B6, que los gastos de descargue son de la cuenta del comprador, a menos que dichos cargos estén incluidos en el contrato de transporte.

6.1.1. El mito de la borda del buque

Si se quiere explicar una complicación mayor con el uso de Incoterms® 2010, esta tiene que ver con la forma en que se ha dado una importancia extrema al uso de la borda del buque para determinar las transferencias de riesgos y costos, tal como en las versiones precedentes a la 2010 lo determinaban. En tales versiones, la transferencia de riesgo y costos,

para el caso de FOB, CFR y CIF, se da “pasando la borda del buque”, tal cual se expresa en A5-A6 de las anteriores versiones.³⁰

Sin embargo, al parecer esta definición degeneró en interpretaciones muy creativas de tanto practicantes de Incoterms® 2010 como de académicos. Una forma errónea de interpretarlo suponía que, cuando una mercancía durante el proceso de cargue a los buques, sufría un accidente, se podría determinar quién, de los dos, si vendedor o comprador, debería asumir la responsabilidad dependiendo si la carga físicamente caía sobre el muelle (el vendedor es responsable) o si caía dentro del buque (el comprador). Bastante creativa y errónea pero popular forma de mal enseñar el asunto.

En primer lugar, la borda del buque no genera una línea imaginaria desde la superficie de la nave hacia el infinito o cielo. Siguiendo, el cargue de las mercancías no siempre es “aéreo” como al suponer un viaje de las cargas durante el proceso de cargue sostenidas por grúas. El otro argumento que pone en duda tal interpretación sencillamente inocua y facilista, es que el riesgo al que se refiere FOB no es solamente al de pérdida o daño de las mercancías en proceso de cargue. Referimos a los daños de las naves, incluso a averías gruesa, particular y otras posiciones de riesgo que van mas allá de la pérdida o daño intrínsecos a la carga por si misma.

“Only the most enthusiastic lawyer could watch with satisfaction the spectacle of liabilities shifting uneasily as the cargo sways at the end of a derrick across a notional perpendicular projecting from the ship’s rail”.³¹

En este mismo sentido, anota el Profesor Jan Ramberg que la esencia de FOB es poner la carga abordo, a tiempo. Nótese especial interés en la palabra a tiempo. Recuerda además que sobre varios siglos se ha dado una importancia inordinada a la famosa borda del buque. Por tanto no es práctico determinar esta borda como un límite natural entre las obligaciones del comprador y el vendedor.³²

A partir de la versión 2010, las obligaciones A5-B5, A6-B6 determinan que la transferencia de riesgo y costo, respectivamente, se dan de acuerdo con lo previsto en A4, al caso FOB, CFR y CIF, a bordo del buque designado por el comprador, a la forma acostumbrada en tal puerto, y siempre, en el tiempo acordado, o durante el período acordado.

³⁰ Cámara de Comercio Internacional. *Incoterms 2000. Reglas de la CCI para la interpretación de términos comerciales*. Pag 58 Barcelona, 1999.

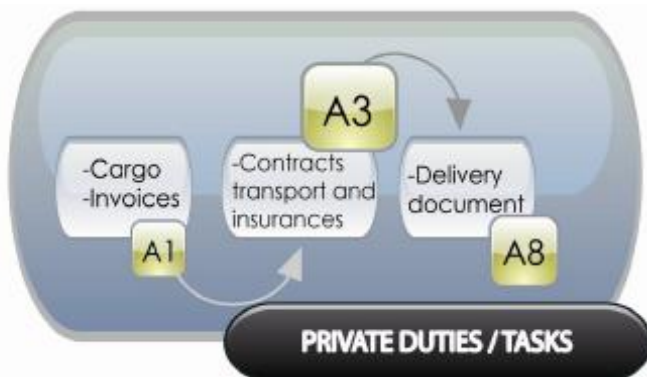
³¹ Navigation, Pyrene v. Scindia. *English court decision*. 1954 2 Q.B. , pag 402 -419.

³² Ramberg Jan. Ob. Cit. Pag 173.

6.2. Obligaciones relacionadas con las tareas del vendedor (A1, A3, A8)

El contrato de compraventa es una relación que supone la transacción de bienes por un pago. Del pago se encargan otros reglamentos, mientras Incoterms[®] 2010 se relaciona con la entrega. Pero para entregar, el vendedor ha de preparar la mercancía de acuerdo con los requerimientos del contrato. Esto es que la obligación del vendedor es cumplir con el artículo 35 de la CVCIM³³ al respecto de la conformidad de las mercaderías. Incoterms[®] 2010 establece, en su artículo uno, llamado “obligaciones

Ilustración 5: Tareas del vendedor



generales” tanto la oportunidad de preparar la mercancía de acuerdo con lo estipulado en el contrato como otras dos obligaciones como:

Entregar la factura comercial: presentar al comprador un documento factura que ha de cumplir con los requerimientos legales del país de exportación. Salvo el caso DDP, en los demás términos la factura no ha de hacerse teniendo en cuenta requerimientos diferentes a los del país exportador. Es decir, siempre que un comprador requiere, confección especial sobre la factura, bien sea consularización, anotación de algunos parámetros, identificaciones adicionales respecto de clasificación arancelaria, moneda de transacción y otros, ha de requerirlo por los méritos del contrato de compraventa, y no por las Reglas Incoterms[®] 2010 por si mismas.

El segundo párrafo de todos los clausulados A1, es decir, común en todas las Reglas Incoterms[®] 2010 y por demás, acogido al principio universal de la libertad de forma contractual del contrato de compraventa, establece que las cualquier documento o procedimiento electrónico es pleno y válido siempre que se acuerde entre las partes, o si es habitual. Es decir, desde EXW hasta DDP, las reglas modernas aceptan y promueven el uso de los documentos electrónicos, incluso aquellos referentes a la seguridad en términos de formalidades.

³³ CVCIM. Ob. Cit. Art 35 pag 11

6.2.1. La obligación de transportar las cargas (A3a)

El vendedor está en la obligación de tanto ejecutar el contrato de transporte como asumir todos los riesgos que conlleva el transporte, es decir, actuar como embarcador o despachante, responsabilizarse ante el porteador con quien ha de tener una relación contractual, y en últimas entregar en el punto y lugar y el tiempo acordados en el destino en los Incoterms® 2010 DAT, DAP y DDP.

Para los términos FCA, FAS y FOB, el vendedor requiere de información precisa acerca del porteador seleccionado. Requiere conocer el puerto o lugar de recepción, los horarios y condiciones, y en el caso de mercancía que ha de contenerizarse, debe conocer con tiempo suficiente de forma que pueda preparar la recogida para llenar y disponer el contenedor en el punto acordado.

En EXW, encontramos el único caso en el que realmente el vendedor no tiene ningún tipo de gestión o relación para con el porteador.

En los casos CPT, CIP, CFR Y CIF, proporcionará un contrato de transporte en condiciones usuales sin asumir riesgos. Entregado al porteador, el vendedor no tiene obligaciones por cambios en la ruta, por accidentes de alta mar, por las operaciones del descargue ni por los efectos civiles del contrato de transporte.

Como fuente de problemática, es de aclarar que el lugar que se denomina en los Incoterms® 2010 de la letra “C” es el lugar del destino. Aquel hasta donde han de configurarse los contratos de transporte, hasta donde se deben pagar los fletes, sin asumir riesgo. A diferencia del resto de términos en los cuales se denomina el lugar de entrega, es decir, el lugar de transferencia de riesgo.

De otro lado, surge una problemática frecuente con respecto de la obligatoriedad de ejecutar un contrato de transporte en las Reglas FCA, FAS y FOB. Mientras el vendedor no está obligado a ejecutar un contrato, es posible que en la práctica se encuentre en posición de hacerlo tal como es frecuente en el mercado chino. También, es posible que por las razones excepcionales explicadas en B5-B6, es decir, que el medio de transporte no arriba a recoger la carga, el vendedor se encuentre en posición de embarcar.

La regla A3a es explícita en permitir tanto la ejecución de tal contrato de transporte a expensa del comprador, sin asumir riesgos, como también le permite al vendedor no asumir responsabilidad en tal transporte y en cualquiera de los dos casos, ha de notificar al comprador a la mayor brevedad. Así pues, las Reglas son mas flexibles de lo que consideramos cotidianamente. Pero también, parten del principio natural de los contratos y por tanto la fuente de errores, incumplimientos y malentendidos tienen que ver mas con la no

configuración de instrucciones precisas. Como quiera que nadie puede ser imputado de un incumplimiento sobre una obligación no asumida, no determinada, no negociada.³⁴

6.2.2. El seguro (A3b)

Con la misma explicación que dimos acerca de la independencia que ha de tenerse, a lo menos desde lo jurídico, entre el contrato de compra venta y el contrato de transporte, se debe comprender el contrato de seguros del cual está obligado el vendedor para los términos CIF y CIP Incoterms® 2010.

Como contrato típico, el contrato de seguros tiene tres entidades fundamentales, a) El tomador, quien será el mandante, el que ordena y paga por la póliza de seguros de transporte al asegurador. b) El asegurado, quien será la persona jurídica o natural sobre quien recae el interés asegurable a la hora de un siniestro y c) el beneficiario, quien será quien sea acreedor de la indemnización a la hora del siniestro. Así, en los términos CIF y CIP se obliga al vendedor a actuar como tomador, es decir, como el mero mandante. Dicho de otra forma, el vendedor solamente debe tomar la póliza en favor del asegurado y beneficiario comprador, o cualquiera que tenga interés asegurable, en el caso de las ventas en cadena, o ventas repetitivas especialmente en altamar.

De otro lado, Incoterms® 2010 tiene como virtud que ha incorporado a su exigencia, la última actualización de las Cláusulas de Carga del instituto (LMA/IUA) u otras similares³⁵

El seguro, ha de cubrir el 110% del contrato.

Fuente frecuente de conflictos tiene que ver con el incumplimiento del vendedor de otorgar la póliza a tiempo, es decir, antes de embarcar. En la práctica algunos vendedores otorgan seguros amparados en pólizas flotantes sobre mercancías propias, entrando en clara determinación de interés asegurable, y por tanto, no pueden pretender cubrir sus ventas CIF o CIP con tales pólizas, a menos que, tengan expresa condición con su asegurador en el sentido que en sus ventas CIF y CIP, actúan como meros tomadores sin asumir riesgo en la operación

³⁴ ICC, Ob. Cit. Art A3a.

³⁵ Ibid. (LMA/IUA) hace referencia al Lloyd's Market Association (LMA), International Underwriting Association of London. (IUA). Quienes en 2009 hicieron la actualización que la Cámara de Comercio Internacional incorpora en la versión 2010 de Incoterms® 2010, en virtud de las cuales, el vendedor en CIF y CIP está obligado, a lo menos a expedir una cobertura de seguros en condiciones "C" o de mínima cuantía. Siempre, estará obligado el vendedor a proporcionar información para otorgarse una cobertura de tipo "B" o "A" o incluso para incorporar las cláusulas de guerra y huelga que no se encuentran en ninguno de los clausulados A, B ni C.

de transporte, siempre que al fin de cada caso, es una responsabilidad del comprador. Las aseguradoras comprenden bien el asunto en general.

6.2.3. Documento de Entrega

Tan importante como el cumplimiento de las trazas de A4 (punto, lugar, modo, tiempo) lo es la entrega del documento que valide que los cuatro hitos se han cumplido. Sobre el documento de entrega encontramos problemáticas frecuentes siempre que cotidianamente se piensa en un BL³⁶.

Por lo tanto, en Incoterms® 2010 como FCA, en el cual realmente se puede usar para cualquier modo de transporte, la obligación A8 habla de la “prueba usual”³⁷

Seguramente, es importante la emisión de un documento de entrega pues en la práctica es la válvula que abre la exigencia del pago por las mercaderías entregadas, y en muchos de los casos de las ventas pagadas a través de cartas de crédito, el documento de entrega termina siendo un documento de alta factura que debe cumplir con todos los requerimientos del contrato de compra venta, como de las condiciones de la carta de crédito para habilitar el pago de la mercadería.

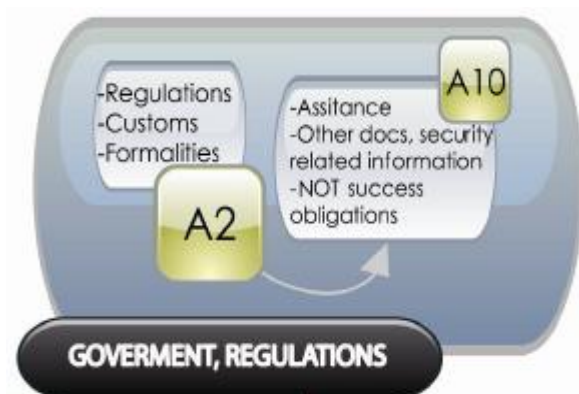
6.3. Formalidades de ley, protocolos de seguridad y asistencia. (A2-B2, A10-B10)

³⁶ El BL (*bill of lading*) o conocimiento de embarque es la forma de contrato de transporte marítimo mas frecuente desde que el uso del transporte con mercancías contenerizadas se ha propagado al estándar de industria. La excepción hoy es el transporte de carga no contenerizada que no supera en términos generales el 10% de las cargas transportadas en la industria. Pero el BL no es el único documento de transporte de la actualidad y de allí la común confusión.

³⁷ ICC. Ob. Cit. Art A8. Pag 30.

Las Reglas Incoterms® 2010 han tenido muy presente, en la actualización, retomar la

Ilustración 6: Formalidades y Asistencia



gran preocupación de los gobiernos globales como de los comerciantes actuales por el cumplimiento de los protocolos de seguridad que han emergido con la ocurrencia de los atentados de septiembre 11 del 2001 a las torres gemelas de New York. Sin mas explicación, la versión 2010 deja en manos de los comerciantes la obligación de cumplir con las formalidades incluyendo las de seguridad, específicas en los artículos A2 que se llama “licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad, y otras formalidades.

Como principio general, la obligación A2 empieza diciendo siempre: “cuando sea aplicable”, en virtud de la reflexión general que se hace en la introducción desde la versión 2000 en la cual, ya se hace claridad que las formalidades en cada región del mundo no solo son diferentes, sino en algunos casos, inexistente como es el caso de la Comunidad Económica Europea. Es decir, la obligación derivada del otrora “despacho de aduanas”, generadora de malos entendidos, da paso a la frase “cuando sea aplicable” de forma que pueda usarse sin ambigüedad sea bien que existan o no protocolos aduaneros, pero también, sea o no que existan otros protocolos especialmente los de seguridad.³⁸

La conexión del comercio con las formalidades ha cambiado en los tiempos. Hasta la versión 1990 existió, en el Incoterms FAS, la obligación de ejecutar las formalidades aduanales por parte del comprador, y así mismo en DEQ, la obligación de la formalidad de aduana de destino estaba a cargo del vendedor. Ahora no es así. Desde la versión 2000, dirigida en su redacción por el Profesor Jan Ramberg, el principio general es que aquel que vende en el país de origen ha de exportar. Quien compra en el país de destino, ha de importar. Salvo los dos casos muy conocidos de EXW llamado el Incoterms® de mínima obligación, en cuyo caso las dos formalidades, tanto exportación como importación, son asumidas por el comprador. Y el caso DDP, en el cual, las dos operaciones son a cargo de quien actúa de vendedor.

La asistencia, la obligación de las partes de asistir tiene un alcance específico en términos de las Reglas Incoterms® 2010. En todas, en su artículo A10-B10 se aclara que la asistencia con la información que la contraparte pueda requerir, los documentos extras o los procedimientos que hayan de surgir, han de ser a petición, riesgo y costo de quien solicita.

³⁸ ICC Incoterms 2000. Ob. Cit. Anotación 14. Pag. 25

Como fuente frecuente de conflicto encontramos la negativa frecuente del vendedor a no consularizar una factura, a no buscar un determinado documento adicional a la exportación legal en su país tal como una norma técnica y otros mas con el simple argumento de no ser requerido legalmente para la exportación. La atención se llama sobre la obligación de atender tales solicitudes en condiciones de debida diligencia o *due diligence*.³⁹

6.4. Otras formalidades, notificaciones (A7-B7). Comprobación - embalaje – marcado (A9-B9)

Ilustración 7: Otras Obligaciones



Al referir a otras formalidades no significa menos importantes. En la práctica, estas reglas son fuente de frecuente incumplimiento y discrepancia.

“El empaque no es problema, pero cuando es un problema, es un gran problema”.

La obligación de marcado, etiquetado y comprobación son realmente determinantes del cumplimiento general. En especial, la convención de Viena habla así:

*El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.*⁴⁰

El artículo A9, habla de la posición natural cual es que el vendedor ha de empacar de acuerdo con el modo de transporte a usar. Pero, al caso de EXW, se puede hacer obligante una condición especial del empaque o embalaje, siempre que sea claro y expreso, a la luz del artículo A9, es decir, siempre que se le notifique al vendedor de tales requerimientos previos al cierre del contrato como quiera que puede afectar tanto el costo como la capacidad del vendedor al aceptar o no condiciones especiales en los embalajes.

Se debe apuntar que, como fuente frecuente de problemáticas, la diferenciación acerca del embalaje en diferentes mercados genera altas confusiones. A manera de aclaración, en el texto oficial de la versión Incoterms® 2010, se aclara que tales embalajes significan:

³⁹ ICC Incoterms® 2010. Ob. Cit. Art A10-B10.

⁴⁰ CVCIM. Ob. Cit. Art 35.1. pag. 10.

- a) *El embalaje de la mercancía para cumplir con los requisitos del contrato de transporte.*
- b) *El embalaje de la mercancía para que esté en condiciones de ser transportada.*
- c) *La estiba de la mercancía embalada en un contenedor y otros medios de transporte.* ⁴¹

Para las Reglas Incoterms® 2010, embalaje se comprende como la primer y segunda acepción. En otras palabras, el estibamiento de las cargas dentro de contenedores no es un tema comprendido en Incoterms® 2010 y por tanto, no es exigible, a menos que, dentro del contrato de transporte sea expresado y pactado.

Los artículos A7-B7 refieren a un asunto que podría ser de apariencia lógica y sencilla aplicación pero que es en la práctica una fuente de problemática. La obligación de notificar los hitos de cumplimiento abre para las partes otras instancias y responsabilidades. A saber, la obligación de entregar de la que habla el artículo A4 supone también una obligación de recepción escrito en artículo B4. Pero para tal, el vendedor ha de notificar y enviar, por la forma acostumbrada, los documentos, mensajes y notificaciones que faciliten al comprador su obligación de recibir las mercaderías transadas, y notificarlo según A7.

7. La forma correcta de pactar una entrega usando Incoterms® 2010

Con base en las reflexiones explicadas, se debe tener una forma correcta de incorporar los Incoterms® 2010 al contrato de compra venta y esta será:

Término + Punto + Lugar + Versión Incoterms® + tiempo de entrega.

Aunque suene un poco larga esta fórmula, es adecuada para evitar problemáticas porque:

Aclara el punto, en el lugar acordado que evita que las cargas sean depositadas en sitios erróneamente o al albedrío del porteador. Aclara el país. Ratifica la versión de Incoterms® a usar en el caso de uso de Incoterms® previos a la versión 2010, y además, establece que se habla de término Incoterms® y no cualquier término genérico de entrega. Establece el tiempo o el período de entrega.

A continuación, algunos ejemplos prácticos de esta forma de incorporar Incoterms® 2010 al contrato, aunque se debe notar que en algunos casos se obvia el punto, cuando no es requerido a la circunstancia de las partes, especialmente la del comprador:

- FCA, Aeropuerto Internacional, Miami- USA, Incoterms® 2010, semana 23 del 2015.

⁴¹ ICC. Ob. Cit. Pag 13

- FOB Shanghai, Incoterms® 2010, antes del 15 de enero 2014.
- DAT, Sociedad Portuaria de SantaMarta, Santa Marta-Colombia. Incoterms® 2010, 30 de diciembre de 2017.
- FCA, Muelles el Bosque, Cartagena-Colombia, Incoterms® 2010, julio 22 2015.
- EXW, bodega 45, parque industrial “Don Pedro”, Lima-Perú, Incoterms® 2010. julio 22 entre 10am y 2:00pm.
- DAP, Zona Franca Palmaseca, Cali-Colombia, Incoterms® 2010. Agosto 30 2014.
- DDP zona aduanera XXX, Bogotá-Colombia, Incoterms® 2010, entre la semana 10 y 13 de 2016
- DES Cartagena, Muelles el Bosque, Incoterms® 2000.

8. Conclusiones

- a) La compraventa es un acto de comercio global, y de uso común por todo tipo de comerciantes. Los contratos se rigen por principios universalmente aceptados y por eso partimos del principio de la autonomía de la voluntad, y el de libertad de forma
- b) para comprender que las partes están libres de establecer sus compromisos siempre que no se transgreda el orden legal que al fin es el límite de cualquier contrato. Incoterms® 2010 responde a las prácticas mercantiles. Es un reglamento redactado para los comerciantes, hecho a partir del análisis riguroso de los comités nacionales de ICC y redactado por expertos de trayectoria internacional.
- c) La mayor fuente de problemáticas proviene de del desconocimiento de las Reglas Incoterms® oficiales.
- d) Las condiciones de entrega no se limitan a un lugar. En muchos casos, se requiere de la precisión de un punto en tal lugar. Incoterms® resuelve este asunto siempre con la denotación –en el punto acordado, si lo hay, del lugar designado-.
- e) Las Reglas Incoterms® 2010, tienen como fuente primaria las costumbres mercantiles y los usos convencionales. Así, la versión 1980 refleja el auge del comercio basado en unitarización con contenedores marítimos, y la versión 2010 incorpora las acreditaciones de seguridad y las comunicaciones electrónicas.

f) Las Reglas Incoterms® 2010 están escritas en total concordancia con la Convención de Viena para compraventa de mercaderías. En especial, cumple con las categorías de entrega de mercancías y documentos, transferencia de riesgo y la conformidad de las mercancías.

g) Las reglas Incoterms® 2010 deben incorporarse en los contratos en el contexto de la Convención de Viena, la legislación aplicable en el foro de residencia del contrato y de otros reglamentos generalmente aceptados como UCP 600 y otros.

9. Recomendaciones

A manera de cierre, sin pretensiones de ser autoridades, podemos seguir algunas recomendaciones para facilitar el uso correcto y evitar las problemáticas cotidianas:

a) Las partes del contrato deben contar con las Reglas Incoterms® 2010 oficiales, publicación 715 de ICC. La versión bilingüe (español-inglés) es la referencia 715S.

b) La Convención de Viena propone el no abandono del foro. Esto es, que es un principio general y profundo de la compraventa en el sentido de pretender que entre el comprador y el vendedor se mantenga el contrato activo aún en los casos de problemática. La asistencia mutua, la protección a la carga aun cuando no es conforme, etc., hacen pensar que la debida diligencia es fuente general de buen desempeño entre las partes.

c) Las formas contractuales son libres. Se recomienda el uso de formas estables y estudiadas a profundidad. La Cámara de Comercio Internacional tiene a disposición múltiples minutas o textos base para los contratos. En este caso, el contrato de compraventa ha sido minuciosamente elaborado dando como resultado la publicación 556 disponible en www.iccbooks.com, por un precio razonable.

d) El uso de contenedores marítimos es frecuente y es una forma estable y estándar de comercio. Usar los Incoterms® 2010 FCA, CPT y CIP en los casos de ventas de mercancías contenerizadas y transportadas en modos marítimos y multimodales.

e) EXW es el Incoterms® de mínima obligación. La entrega se da cuando la carga ha sido puesta a disposición en el punto y lugar acordados, es decir, cumplido los tiempos de entrega y las notificaciones pertinentes, se transfieren los riesgos aún sin que las cargas hayan sido abordadas físicamente por el comprador

f) Es tan obligante la entrega como la recepción, el uso de notificaciones oficiales basados en el cumplimiento de las obligaciones A7-B7, evita problemas

frecuentes. Notificar los hitos de las 10 obligaciones por cada parte ayuda a un mejor desarrollo de la operación logística y evita complicaciones.

g) Usar los Incoterms® 2010 marítimos para cargas de granel, líquidos, *commodities* y en general para los casos en que las cargas han de entregarse a bordo del buque, y no al porteador, en este caso al naviero, en un punto antes del cargue.

h) La única diferencia entre DAT y DAP es el descargue. Pero en la práctica, el descargue puede ser toda la complicación de los negocios, sobretodo, cuando se transan cantidades de miles de toneladas en *commodities*. La tecnología de descargue disponible en el destino es fundamental para establecer el uso de cualquiera de estos dos.

i) Las formalidades se refieren a tanto los procedimientos aduanales, como a los servicios que presten las agencias de aduana, y a los impuestos, tasas y contribuciones en el país de cada caso. Se debe tener plena cuenta de esta diferencia como quiera que el término Incoterms® 2010 DDP hace referencia en la “D” de “duties” no solo como impuestos.

10. Bibliografía

Cámara de Comercio Internacional. *Incoterms 2000. Reglas de la CCI para la interpretación de términos comerciales*. Barcelona, 1999.

Cámara de Comercio Internacional. *Incoterms® 2010. Reglas de la ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales*. Barcelona: ICC Services Publication, 2010.

«Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de compraventa Internacional de Mercaderías.» UNCITRAL, 11 de abril de 1980.

EDI/EDIFACT. «re-orientation.» s.f. <http://re-orientation.com/manual-para-entender-edifact> (último acceso: 13 de 1 de 2014).

Fuentes, José Luis Martín. *Contratos Internacionales*. Medellín: Universidad de Medellín, 2014.

International Chamber of Commerce. *Incoterms 1936. International Rules for de interpretation of trade terms. Brochure 92*. Paris: International Chamber of Commerce, 1936.

Ley 518 de 1999. «Por medio de la cual se aprueba la "Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías".» Agosto 4 de 1999, Diario Oficial No. 43.656.

Navigation, Pyrene v. Scindia. *English court decision*. 1954 2 Q.B. , pag 402 -419.

Ramberg, Jan. *ICC Guide to Incoterms[®] 2010*. Paris: ICC Services Publications, 2011.