

**LOS NUEVOS TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES -INCOTERMS- (VERSIÓN 2010)
Y SU APLICACIÓN EN EL DERECHO COLOMBIANO***

MAXIMILIANO RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ¹

Contenido

1. Introducción: las fuentes normativas del contrato de compraventa internacional de mercaderías	1
a. El contrato.....	2
b. Los usos y prácticas mercantiles.....	5
c. Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías - incorporada al Derecho local mediante la ley 518 de 1999.....	8
d. Los Principios generales en los que se basa la Convención	12
e. Los Principios aplicables a los contratos comerciales internacionales codificados en el texto de UNIDROIT 2004.....	14
f. La Ley local.....	17
2. Los Términos Comerciales Internacionales – INCOTERMS-	18
3. Que regulan los INCOTERMS	22
a. Obligaciones generales de las partes	24
b. Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades	26
c. Contratos de transporte	26
d. Contrato de seguro	27
e. Entrega de las mercaderías	28
f. Transmisión de riesgos	29
4. Un INCOTERM para cada necesidad	31
5. Ámbito de aplicación de los INCOTERMS CCI en el Derecho colombiano	32
6. Los INCOTERMS en la regulación sobre compraventa marítima del Código de Comercio colombiano	36
7. La nueva versión de los INCOTERMS -2010- de la Cámara de Comercio Internacional	38
8. Descripción de los nuevos términos según la publicación del año 2010	45
BIBLIOGRAFÍA	70

1. Introducción: las fuentes normativas del contrato de compraventa internacional de mercaderías

* Este artículo fue presentado a la revista el día 26 de septiembre de 2010 y fue aceptado para su publicación por el Comité Editorial el día 30 de noviembre de 2010, previa revisión del concepto emitido por el árbitro evaluador.

¹ Abogado de la Universidad Externado de Colombia, especialista en Derecho Financiero y Bursátil de la misma Universidad con maestría en Derecho Comercial Internacional de la Universidad de Londres, Queen Mary College, docente investigador del Departamento de Derecho Comercial de la Universidad Externado de Colombia.

Debido a la gran importancia que tiene el contrato de compraventa internacional de mercaderías para el mundo moderno², el mismo ha sido sujeto constante de regulación, en el campo local e internacional, así como desde la perspectiva de la regulación estatal y privada. Es así como la compraventa internacional se encuentra regulada en la actualidad por un amplio conjunto de normas de diversa índole, las cuales, individualmente, no logran, desafortunadamente, una regulación integral del contrato, por lo que siempre es necesario acudir a más de una de ellas para solucionar los inconvenientes que en la ejecución e interpretación de dicho contrato se puedan presentar. Encontramos entonces que la regulación de este tipo de relaciones se encuentra consignada en el contrato mismo, en los usos y prácticas mercantiles internacionales, en la Convención de Viena de 1980 (Ley 518 de 1999), en los principios en que la Convención de Viena fue inspirada o, si se considera pertinente, los principios generales aplicables a los contratos comerciales internacionales (Codificados en el texto de UNIDROIT 2004) y, finalmente, en la ley local.

En esta oportunidad nos referiremos, a manera de introducción, a las normas que regulan la compraventa internacional y la prelación existente entre unas y otras. Lo anterior, con el propósito de situar al lector/estudiante en la importancia de cada uno de las normas que, conjuntamente, establecen el contenido y alcance de la estipulación de las partes en la esfera internacional. Luego nos referiremos al tema central del presente estudio: los usos de comercio internacional de mayor aplicación y reconocimiento en materia de compraventa internacional de mercaderías, es decir, los Términos Comerciales Internacionales de la Cámara de Comercio Internacional de Paris, mejor conocidos como INCOTERMS.

La regulación de la compraventa internacional de mercaderías:

a. El contrato

Tal como acontece con la regulación del comercio en el ámbito local, en la regulación del comercio internacional, y en particular de la compraventa internacional de mercaderías, las normas que reglamentan la relación jurídico-negocial provienen del contrato mismo, es decir, de la voluntad misma de los contratantes. El contrato se constituye entonces en el regulador primigenio de la relación, por lo que sólo en los casos en que las normas incorporadas en el mismo no son suficientes para la solución de los conflictos y controversias que se generen con su ejecución, se requerirá de la asistencia de otras normas, sean éstas o no de rango legal.

Ese carácter regulador del contrato deviene, como es evidente, de la fuerza que la ley misma le

² *Commercial trade over the course of time has been a fundamental operation of human nature. Peoples from different geographical positions sought to improve their financial worth via the establishment of trade networks. Often, but not exclusively, shipping of goods from one country to another was a common occurrence.* ME. NEIL GARY OBERMAN. *Transfer of risk from seller to buyer in international commercial contracts: A comparative analysis of risk allocation under the CISG, UCC and Incoterms.* Trabajo no publicado.

otorga al instrumento. “El contrato es ley para las partes”, señala nuestro Código Civil, no en vano, a la par de otras legislaciones e instrumentos internacionales. Pero ese carácter regulador deviene igualmente de la prevalencia que en el ámbito del comercio internacional se le ha otorgado al mismo por instrumentos como la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, incorporada al Derecho local mediante la Ley 518 de 1999, y los Principios UNIDROIT aplicables a los contratos comerciales internacionales de 1994 (2004)³. Normas estas que se fundamentan sobre el principio de libertad contractual: libertad, que en el ámbito de dichos instrumentos se traduce en la posibilidad de excluir la aplicación de alguna o algunas de las normas de aquéllos, así como de limitar o establecer excepciones a las mismas, tal y como lo establece el artículo 6.º de la Convención de Viena⁴, o el artículo 1.5 de los Principios UNIDROIT⁵.

Así, en el campo del comercio internacional, y con ello la compraventa internacional, el contrato se convierte en el medio de producción de normas, deberes, obligaciones y derechos, de mayor importancia para los operadores de ese comercio reflejándose así la importancia del principio de autonomía de la voluntad expresado en la estipulación contractual, o por el carácter imperativo de su contenido (*pacta sunt servanda*) en cuanto lícito. Es por ello que en la actualidad la compraventa internacional encuentra así una regulación que proviene del acuerdo mismo de las partes y que se refleja en el contrato mismo.

Sin embargo, debido a la flexibilización de este tipo de negocios en el ámbito internacional y a la libertad de forma imperante en la materia⁶, es muy poco común encontrar que la compraventa internacional esté bien documentada⁷. En la gran mayoría de los casos la única evidencia del contrato

³ Así, por ejemplo, el artículo 1.3 (*Carácter vinculante de los contratos*) de los Principios UNIDROIT aplicables a los contratos comerciales internacionales de 1994 (2004) señala que “Todo contrato válidamente celebrado es obligatorio para las partes. Sólo puede ser modificado o extinguido conforme a lo que él disponga, por acuerdo de las partes o por algún otro modo conforme a estos Principios”.

⁴ Artículo 6.º Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

⁵ Artículo 1.5 (*Exclusión o modificación de los Principios por las partes*). Las partes pueden excluir la aplicación de estos Principios, así como derogar o modificar el efecto de cualquiera de sus disposiciones, salvo que en ellos se disponga algo diferente.

⁶ En ese sentido: *Convención de Viena de 1980 Artículo 11*. El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos. También: *Principios UNIDROIT-2004. Artículo 1.2 (Libertad de forma)*. Nada de lo expresado en estos Principios requiere que un contrato, declaración o acto alguno deba ser celebrado o probado conforme a una forma en particular. El contrato puede ser probado por cualquier medio, incluidos los testigos.

⁷ *Modern commercial transactions are incredibly complex. There are many more facets to a transaction than a businessman or lawyer is likely to consider. Agreements are concluded hurriedly by cable or telephone. Efficiency and profit depend on speed and volume, so commercial parties*

queda consignada en una factura comercial o en una orden de compra, por lo que los términos acordados por las partes no son siempre claros. Encontramos entonces que los contratos de compraventa son redactados de manera imperfecta o incompleta. Son imperfectos ya que incluyen términos ambiguos que llevan a las partes a buscar una metodología para llenar los vacíos contractuales cuando las mismas se enfrentan a una disputa⁸. Esa tarea de llenar los vacíos contractuales es muchas veces imposible de lograr, básicamente porque en muchas ocasiones los contratantes provienen de diferentes Estados y muchas veces de Estados con tradiciones jurídicas diversas.

Tenemos entonces que en buena parte de los casos se debe acudir a una regulación diferente a la propuesta por las partes. Dicha regulación se encuentra, en buena medida, en las normas que los mismos comerciantes se han propuesto o impuesto con el paso de los años y que en la actualidad se considera de imperativo cumplimiento⁹.

Nos referimos aquí a lo denominado por la doctrina internacional como los usos y prácticas mercantiles.

cannot tolerate a laborious approach to transacting. The need for speed means that the parties are likely to bargain as little as possible and are unlikely to address in detail every possible problem related to the contract. Where the legal system provides rules on which to base expectations about the contract, however, the parties do not need to include a clause to address every conceivable contingency nor do the parties need to define every term they use. Trade usage is an important example of these legal rules that fill in the gaps and that interpret the terminology in the parties' agreement. STEPHEN BAINBRIDGE. *Trade Usages in International Sales of Goods: An Analysis of the 1964 and 1980 Sales Conventions*, 24 Virginia Journal of International Law, 1984, pp. 619-665.

⁸ CHARLES J. GOETZ y ROBERT E. SCOTT. "The Limits of Expanded Choice: Analysis of the Interactions Between Express and Implied Contract Terms", 73 Calif. L. Rev. 261 (1985); JODY S. KRAUS y STEVEN D. WALT, "In Defense of the Incorporation Strategy", en JODY S. KRAUS y STEVEN D. WALT. *The Jurisprudential Foundations of Corporate and Commercial Law* 193, 2000.

⁹ Hoy, por ejemplo, ha tomado mayor fuerza la hipótesis de que la existencia de una sociedad o grupo social integrado por aquellos que hacen parte o interactúan en los mercados internacionales (*societas mercatorum*) les otorga a sus miembros la potestad de desconocer la soberanía de los Estados para regular las actividades de sus nacionales y dictarse sus propias normas. Así, una parte importante de la literatura sobre globalización gusta de poner como ejemplo o modelo del nuevo tipo de derecho que trae consigo ese proceso transnacional la nueva *Lex mercatoria*, una suerte de regulación de los actos de comercio internacionales que, se pretende, surge más allá de los Estados y se impone sin recurrir a su coacción. Si bien esa *Lex mercatoria* se desarrolló durante la Edad Media, en el proceso actual de globalización uno de los ingredientes jurídicos más característicos es precisamente un derecho del comercio internacional cuyos rasgos generales son aproximadamente los mismos de ésta: presunta espontaneidad, desarrollo convencional, independencia y superación de las fronteras estatales y establecimiento de una suerte de agencia de solución de conflictos mediante el arbitraje. FRANCISCO J. LAMPORTA. "Globalización e imperio de la ley - algunas dudas westfalianas", en *La globalización y el orden jurídico: reflexiones conceptuales*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2007, p. 217.

b. Los usos y prácticas mercantiles

Como es evidente, en el actual comercio internacional los modos de comportamiento de los comerciantes derivan en normas que ellos mismos consideran imperativas para todos los agentes que interactúan en ese comercio o mercado. Así, en cada uno de los mercados que se desarrollan en la actualidad se imponen unos usos o prácticas desarrollados por los comerciantes (*trade usages*)¹⁰ y que ellos mismos consideran deben ser respetados por todos aquellos que deciden interactuar en esos mercados. Los usos y prácticas comerciales reflejan una regularidad en el modo de comportamiento de los agentes del comercio y en las convenciones que estos acuerdan, por tanto, se considera que éstos rigen las relaciones en un mercado particular. Así, se asume por los integrantes de ese mercado que las partes que acuden a él siempre responderán con el modo de comportamiento que han pactado tácita o expresamente¹¹.

En palabras de MADRIÑÁN DE LA TORRE: “El uso constituye un elemento de la situación de hecho, particular y concreta, y por consiguiente debe estimárselo como fuente de derecho en sentido subjetivo, como manifestación que es de la voluntad de los particulares enderezada a crear, modificar o extinguir situaciones concretas y particulares”¹². Uso que por su continuidad y uniformidad pasa a convertirse en una regla de conducta general cuya obligatoriedad es dada por la voluntad misma de todos aquellos que toman parte o forman parte de un mercado determinado. Ese carácter vinculante ha hecho que instituciones como la Cámara de Comercio Internacional tenga de tarea de compilar aquellos usos que se consideran más importantes para la comunidad internacional de comerciantes, con el propósito de ser publicados en textos que posteriormente sean incorporados por las partes al contrato en lo que denominamos *usos convencionales*.

Para nuestros efectos, y siguiendo a la profesora PERALES VISCASILLAS, consideramos el *uso*

¹⁰ “Trade usage is a term used in contract law to interpret ambiguous terms according to common business practices the parties should reasonably be able to rely upon. The Uniform Commercial Code (UCC), adopted in some form by nearly all states, provides for the interpretation of contracts for the sale of goods in light of the general practices of the business sector and of the previous practices between the parties to the contract. Such provisions relating to course of performance, course of dealing and usage of trade are intended to permit the law to adapt to commercial realities. To be binding upon a party, a trade usage must be sufficiently general so that the parties could be said to have contracted with reference to it”. ROY GOODE, “Usage and its Reception in Transnational Commercial Law”, en JACOB S. ZIEGEL (ed.). *New Developments in International Commercial and Consumer Law*, Proceedings of the 8th Biennial Conference of the International Academy of Commercial and Consumer Law, Oxford (Hart), 1998.

¹¹ CLAYTON P. GILLETTE. *Law Merchant in the Modern Age: Institutional Design and International Usages Under the CISG*, New York University Law and Economics Research Paper Series, Working Paper n.º 04-005, enero de 2004, disponible en [<http://ssrn.com/abstract=485263>].

¹² RAMÓN EDUARDO MADRIÑÁN DE LA TORRE. *Principios de derecho comercial*, Bogotá, Temis, 1997, p. 54.

*convencional*¹³ como un acuerdo particular y determinado (expreso o tácito) para el empleo de un uso específico en una transacción concreta. Dentro de la categoría del uso convencional entran, por definición, la incorporación de estipulaciones que someten la relación al cumplimiento de usos de comercio plenamente reconocidos, como son los INCOTERMS 2000, las reglas uniformes sobre crédito documentario RUU 600 o las Reglas de York y Amberes en el campo del transporte marítimo. También entrarían en el marco de la disposición los acuerdos de las partes (expresos o tácitos) por los que se adopte un determinado uso.

Junto al *uso convencional* encontramos los *usos normativos*, es decir, la costumbre mercantil entendida como prácticas comerciales que, siendo suficientemente conocidas y observadas en un cierto sector del comercio internacional, se convierten en cláusulas tácitamente aplicables al contrato o a su formación. Se trata en definitiva de la existencia de conductas que, generadas por la sociedad de comerciantes en un determinado sector del tráfico negocial, son ampliamente conocidas y regularmente observadas porque existe la convicción de que así debe ser o bien porque existe una práctica actual. No se exige universalidad en su aplicación, que también entraría en el marco de la disposición, sino un requisito menor: observación regular del uso en el marco de las operaciones de comercio internacional, también regional¹⁴.

A la par de los *usos (convencionales y normativos)* encontramos las *prácticas negociales*¹⁵, aquellas conductas que se caracterizan por ser establecidas entre los intervinientes del negocio para el cumplimiento de sus respectivas obligaciones que, por la habitualidad con la que se han venido practicando en el transcurso de contratos anteriores, se consideran vinculantes para los mismos, y así se convierten en contenido del contrato, por ejemplo: los plazos de entrega y de pago, la aceptación habitual del aplazamiento en el pago o un determinado descuento por pronto pago; la calidad de las mercancías por entregarse; la utilización de un medio determinado de comunicación para efectuar los pedidos, o la tolerancia en deficiencias de tipo cuantitativo o cualitativo de las mercancías, podrían ser consideradas como creadoras de un patrón común de comportamiento de obligatorio cumplimiento para las partes en un contrato.

La existencia de esos usos y prácticas ha llevado al legislador a considerar como necesario el reconocimiento de los mismos en sus ordenamientos internos, como sucede, por ejemplo, en Colombia, en donde el artículo 7.º del Código de Comercio reconoce el carácter vinculante de la costumbre comercial internacional¹⁶, o el artículo 1-205 del Código Comercial Uniforme de Estados

¹³ MARÍA DEL PILAR PERALES VISCASILLAS. “El Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías (Convención de Viena de 1980)”, disponible en [<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>].

¹⁴ MARÍA DEL PILAR PERALES VISCASILLAS. “El Contrato de Compraventa Inter-nacional de Mercancías (Convención de Viena de 1980)”, cit.

¹⁵ Ídem.

¹⁶ Código de Comercio, artículo 7.º Los tratados o convenciones internacionales de comercio no ratificados por Colombia, la costumbre mercantil internacional que reúna las condiciones del

Unidos¹⁷.

Ahora bien, en el caso de la compraventa internacional, y en general de la contratación internacional, se ha llegado no solo a reconocer la existencia de tales usos sino también a señalar el carácter obligatorio de los mismos. Así, el artículo 9.º de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 señala¹⁸:

Artículo 9.º

1. Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.
2. Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

artículo 3.º, así como los principios generales del Derecho comercial, podrán aplicarse a las cuestiones mercantiles que no puedan resolverse conforme a las reglas precedentes.

¹⁷ EE. UU. Código Comercial Uniforme, artículo 1-205. *Course of Dealing and Usage of Trade*. (1) *A course of dealing is a sequence of previous conduct between the parties to a particular transaction which is fairly to be regarded as establishing a common basis of understanding for interpreting their expressions and other conduct.* (2) *A usage of trade is any practice or method of dealing having such regularity of observance in a place, vocation or trade as to justify an expectation that it will be observed with respect to the transaction in question. The existence and scope of such a usage are to be proved as facts. If it is established that such a usage is embodied in a written trade code or similar writing the interpretation of the writing is for the court.* (3) *A course of dealing between parties and any usage of trade in the vocation or trade in which they are engaged or of which they are or should be aware give particular meaning to and supplement or qualify terms of an agreement.* (4) *The express terms of an agreement and an applicable course of dealing or usage of trade shall be construed wherever reasonable as consistent with each other; but when such construction is unreasonable express terms control both course of dealing and usage of trade and course of dealing controls usage of trade.* (5) *An applicable usage of trade in the place where any part of performance is to occur shall be used in interpreting the agreement as to that part of the performance.* (6) *Evidence of a relevant usage of trade offered by one party is not admissible unless and until he has given the other party such notice as the court finds sufficient to prevent unfair surprise to the latter.*

¹⁸ *The INCOTERMS alter and supplement the provisions of the CISG. The possibility to alter and supplement the provisions of the CISG is principally provided for by Artt. 6 and 9 CISG. Therefore, within the scope of application of the CISG, these articles form the starting point of the issue of the operation of the rules of interpretation of the INCOTERMS set up by the ICC.* Prof. Dr. BURGHARD PILTZ (Gütersloh, Deutschland), *INCOTERMS and the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Disponible en la página web <http://trans-lex.org/>

Por su parte los Principios de UNIDROIT en su artículo 1.9 señalan:

Las partes están obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas. Las partes están obligadas por cualquier uso que sea ampliamente conocido y regularmente observado en el comercio internacional por los sujetos participantes en el tráfico mercantil.

La confianza que en esos usos comparten los comerciantes unido al carácter imperativo que les han otorgado las normas, les permite a los comerciantes, al incorporarlos al contrato, concluir acuerdos con tan solo una estrechada de manos o el cruce de documentos sin que en ellos se haga expresa referencia a los riesgos y obligaciones que cada una de las partes asume, así como de las consecuencias del incumplimiento de una de las partes. Sin embargo, el reconocimiento de esos usos comerciales crea la sensación, infundada en muchas ocasiones, de que el contrato se encuentra regulado en su totalidad por los usos previamente aceptados por el mercado en que actúan, sin que tal situación se presente en la realidad. Ese es el caso de la compraventa internacional, en donde la existencia de los Términos Comerciales Internacionales, mejor conocidos por la sigla INCOTERMS, puede llegar a generar la creencia de que las normas en ellos contenidos suplen integralmente las necesidades normativas de dicha relación jurídico-negocial, cuando en la realidad, y como lo veremos más adelante, dichos términos solo se limitan a enunciar o enumerar en términos generales las obligaciones de las partes, por lo que ante la ocurrencia de un conflicto siempre será necesario acudir a otros cuerpos de normas como la Convención de Viena o la ley local o nacional aplicable al contrato. Con ello queremos dejar en claro que la existencia e incorporación de los usos de comercio por las partes a un contrato determinado no las libera de la necesidad de observar otros instrumentos jurídicos que también entran a regular el contrato.

En lo que a la compraventa internacional se refiere encontramos que los usos que mayor reconocimiento y aplicación reciben son los INCOTERMS¹⁹. Más adelante nos referiremos en detalle a este conjunto de normas.

- c. Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías - incorporada al Derecho local mediante la ley 518 de 1999

Como se ha mencionado en esta y otras oportunidades, la compraventa internacional de mercaderías ha sido uno de los contratos que mayor atención ha obtenido del legislador internacional en los

¹⁹ *INCOTERMS are incorporated into the CISG through Article 9(2) which provides that, the parties are considered, unless otherwise agreed, to have impliedly made applicable to their contract or its formation a usage of which the parties knew or ought to have known and which in international trade is widely known to, and regularly observed by, parties to contracts of the type involved in the particular trade concerned. CISG, art. 9(2), reprinted in 15 U.S.C.A. App. U.S. DISTRICT COURT, S.D., NEW YORK, St. Paul Guardian Insurance Co., et al. v. Neuromed Medical Systems & Support, 26.03.2002*

últimos 100 años, particularmente en lo concerniente a la unificación o armonización de las normas que regulan la materia en el campo transnacional. Es así como en este campo el camino hacia la unificación de las reglas relativas al contrato de compraventa se inició en 1930 cuando el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado –conocido como Unidroit– tomó la iniciativa de unificar el Derecho sustantivo o material del contrato de compraventa. Trabajo que tomó como base la obra del jurista alemán ERNST RABEL. En 1964, tras diversas interrupciones, y algunos proyectos de convención, se reunieron en La Haya los representantes de 28 países con la misión de aprobar el conjunto de reglas que gobernarían por primera vez los contratos de compraventa internacional. Los resultados de este esfuerzo dieron sus frutos el 1.º de julio de 1964 cuando se aprobaron dos Convenciones: una relativa al Derecho uniforme sobre compraventa internacional de mercaderías, que incorporaba como anexo la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Bienes Muebles Corporales (LUVI o, en su acrónimo inglés, ULIS), y otra convención sobre un Derecho uniforme acerca de la formación de contratos que igualmente incorporaba una ley uniforme sobre el tema: Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos de Venta Internacional de Bienes Muebles Corporales (LUF-ULF)²⁰.

Ambas leyes entraron en vigor en agosto de 1972; sin embargo, por diversas razones no llegaron a tener éxito, lo que produjo la necesidad de la aprobación de un texto que contase con una auténtica participación mundial. Y así, tras toda una serie de años de trabajo, bajo los auspicios de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) se aprobó en Viena el 11 de abril de 1980 la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías²¹. Aprobada por una conferencia diplomática, el 11 de abril de 1980, esta Convención ofrece un régimen legal completo y detallado aplicable a la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías, así como a las obligaciones del comprador y del vendedor, a los derechos y acciones de las partes en caso de incumplimiento y a otros aspectos del contrato²². La Convención entró en vigencia el 1.º de enero de 1988²³.

²⁰ MARÍA DEL PILAR PERALES VISCASILLAS. “El contrato de compraventa internacional de mercancías (Convención de Viena de 1980)”, disponible en [<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>].

²¹ Ídem.

²² Como lo menciona acertadamente BAASCH ANDERSEN: “One of the most significant aspects of the Convention is its uniformity and global recognition. It is the result of 13 years of diplomatic drafting among representatives of numerous nations. Improving on its less successful antecedents, the ULIS and the ULF (the 1964 Hague Conventions Uniform Law for International Sale and Uniform Law of formation), the aim was to produce a convention which was truly global in reconciling legal traditions. In figurative language, the intent was to create a fantastic phoenix of flaming global internationality from the ashes of these antecedents, which were perceived as too western”. CAMILLA BAASCH ANDERSEN. *The Uniform International Sales Law and the Global Jurisconsultorium*, 24 *Journal of Law and Commerce* (2005), pp. 159-179.

²³ La CCIM es uno de los primeros y más importantes esfuerzos de unificación del régimen jurídico por vía de convención del contrato más importante y paradigmático del comercio internacional: la compraventa de mercaderías. Se trata de un verdadero fruto desde el momento en que se ha

El éxito de la CNUDMI al preparar una Convención más ampliamente aceptable quedó demostrado por el hecho de que entre los 11 Estados originales para los que en el 1.º de enero de 1988 entró en vigor la Convención figuraban Estados de todas las regiones geográficas, todas las etapas de desarrollo económico y todos los principales sistemas jurídicos sociales y económicos. Los 11 Estados originales eran: Argentina, China, Egipto, Estados Unidos, Francia, Hungría, Italia, Lesotho, Siria, Yugoslavia y Zambia. Al 31 de enero de 1988, otros cuatro Estados: Austria, Finlandia, México y Suecia, se habían convertido en partes en la Convención.

En la actualidad, 76 Estados han incorporado la Convención de Viena a sus legislaciones internas. Ello significa, como lo resalta PERALES VISCASILLAS, que dos tercios de la población mundial disponen del mismo conjunto de normas en relación con el contrato de compraventa internacional y, lo que es todavía más importante, más de dos tercios del conjunto del comercio internacional queda gobernado por la Convención de Viena²⁴.

En lo que se refiere a su contenido, la Convención de Viena establece un conjunto de normas sustantivas reguladoras del contrato de compraventa. Principalmente regula la formación del contrato (parte II), los derechos y obligaciones de compradores y vendedores, así como las acciones que pueden interponerse en los casos de incumplimiento de alguna de las partes de todas o parte de sus obligaciones contractuales o legales (parte III); además, contiene importantes reglas relativas al ámbito de aplicación de la Convención (parte I). La Convención no dispone de reglas relativas al conflicto de leyes, esto es, reglas diseñadas para discernir qué norma resultará aplicable cuando existen varias normativas nacionales implicadas. Aquí, precisamente, radica la importancia de la

convertido en normativa vigente en un gran número de países y, como tal, es aplicada por los tribunales, dando lugar a una más que incipiente jurisprudencia, que manifiesta su vitalidad. ANSELMO M. MARTÍNEZ CAÑELLAS. "La interpretación y la integración de la Convención de Viena. Sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, de 11 de abril de 1980", *Estudios de Derecho Mercantil*, n.º 18, noviembre 2004, pp. 20.

²⁴ De los instrumentos de Derecho comercial internacional aprobados, la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías es el que mayor análisis, aplicación y desarrollo ha tenido. Hoy es acertado afirmar que, no obstante la complejidad del tema, las diferencias que para algunos eran irreconciliables y que, de alguna manera, habían impedido que sus antecesoras, la Ley Uniforme de Compraventa Internacional de Mercaderías y la Ley Uniforme sobre Formación del Contrato Compraventa Internacional de Mercaderías de 1964, fueran aceptadas por la comunidad jurídica internacional, han sido sobrepasadas con la Convención de Viena de 1980 y son cuestión del pasado. A la fecha de entrega del presente documento 70 Estados han incorporado a sus legislaciones la Convención de Viena de 1980, y se han proferido por lo menos 2.025 decisiones (sentencias judiciales y laudos arbitrales) en los cuales se señaló que dicho instrumento era la ley aplicable al contrato. MAXIMILIANO RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ. "El deber de mitigar el daño en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías: una breve aproximación al tema", *Revista E-mercatoria*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, vol. 5, n.º 2, 2007.

Convención, ya que el abogado o empresario americano, argentino, chino o español, tiene un lenguaje común (el representado por el conjunto de las disposiciones de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercadería), por lo que se trata de evitar el recurso a las normas del conflicto de leyes²⁵.

Sin embargo, la Convención de Viena no regula, desafortunadamente, todos los temas relacionados con el contrato de compraventa en el ámbito internacional. Lo anterior, en parte, porque el instrumento es de aquellos que podríamos denominar de armonización, es decir, uno que tiene como propósito específico lograr la convergencia de criterios en el mayor número de disposiciones posibles pero sin buscar una regulación integral del contrato. Ello es lógico, porque en el ámbito del Derecho moderno son marcadas las diferencias entre los sistemas jurídicos tradicionales y con ello la imposibilidad de obtener un régimen único en la materia. Es por ello que la Convención de Viena regula sólo aquellos temas que fueron posibles de acordar durante el extenso periodo de negociaciones adelantadas por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional. Así, en el artículo 4.º de la norma se consignan claramente los temas que hacen parte de su regulación y aquéllos que se entienden excluidos. El artículo en mención señala:

Artículo 4.º La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular:

- a) A la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;
- b) A los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

A su vez, el artículo 5.º de la norma lista otros temas que se encuentran igualmente fuera de su esfera normativa. La norma señala:

Artículo 5.º La presente Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías.

De esta manera encontramos los temas regulados y no regulados por el instrumento. Los regulados son, claro está, la formación del contrato de compraventa, los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Igualmente, la Convención incorpora toda una regulación tendiente a establecer las consecuencias, deberes y obligaciones dimanantes del incumplimiento de las partes de cualquiera de sus obligaciones. Finalmente, la Convención regula lo concerniente a su ámbito de aplicación e incorporación a la legislación local o nacional.

²⁵ MARÍA DEL PILAR PERALES VISCASILLAS. “El contrato de compraventa internacional de mercancías”, cit.

Ahora bien, ¿qué sucede con aquello que no está regulado en la Convención? La respuesta la encontramos en la Convención misma. Previendo los vacíos legales que se presentarían en la normativa propuesta de la Convención, la UNCITRAL incorporó lo que en la actualidad podríamos denominar un “mandato general de interpretación” en su artículo 7.º. La norma establece lo siguiente²⁶:

Artículo 7.º

1. En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.
2. Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los *principios generales en los que se basa la presente Convención* o, a falta de tales principios, *de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado*.

Como se observa, el artículo 7.º de la Convención establece los criterios generales de interpretación de la norma y, además, la forma en que se deben suplir los vacíos legales que se presentan en su regulación, es decir, como se deben interpretar los vacíos legales en aquellos temas que si bien se encuentran regulados por la Convención, no lo están integralmente. Así, la Convención señala claramente cuáles son las normas a las que se debe acudir para resolver las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la Convención pero que no están expresamente resueltas en ella. Dichas normas son: a. Los principios generales en los que se basa la Convención; b. Los Principios UNIDROIT, y c. La ley local o nacional aplicable en virtud de las normas de Derecho internacional privado.

Ahora bien, en lo que se refiere a los temas no regulados por la Convención de Viena entendemos que dichos temas deberán ser resueltos por las normas que se presentan en otros instrumentos de Derecho Comercial Internacional como los Principios UNIDROIT o en el Derecho local o nacional aplicable en virtud de las normas de Derecho internacional privado al contrato de compraventa internacional.

d. Los Principios generales en los que se basa la Convención

²⁶ Normas del mismo tipo se pueden encontrar, entre otros, en los siguientes instrumentos: artículo 3.º de la Convención de la UNCITRAL sobre Transporte Marítimo de (las Reglas de Hamburgo) – 1978; artículo 7.º de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías– 1980; artículo 4(1) de la Convención de UNIDROIT sobre Factoring Internacional –1988; artículo 6(1) de la Convención de UNIDROIT sobre Leasing Financiero Internacional– 1988; artículo 5.º de la Convención de la UNCITRAL sobre Garantías Independientes y Cartas de de Crédito Stand By – 1995; artículo 3(1) de la Ley Modelo sobre Comercio Electrónico de UNCITRAL– 1996.

Tal y como lo mencionamos anteriormente, el artículo 7(2) de la Convención establece que las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención. Sin embargo, la Convención no incorpora una lista o determina siquiera someramente cuáles son tales principios²⁷. Por eso para algunos de los redactores del instrumento esto era inconveniente ya que dichos principios eran “difíciles o imposibles de identificar”²⁸. Otro grupo de redactores, sin embargo, consideró que la referencia a los principios se justificaba por el hecho de que esta permitiría una elaboración general de principios que se extraerían de las diferentes normas de la Convención, por lo que finalmente se prefirió la incorporación de los principios en el artículo 7.º en mención²⁹. Vale decir que el propósito fundamental de la referencia es el de guiar al juez o intérprete de la Convención y del contrato hacia la aplicación del Derecho uniforme y de evitar con ello la aplicación, en la medida de lo posible, del Derecho local o nacional³⁰.

Pero bien, como no trae la Convención una lista detallada de principios, un sector de la doctrina ha considerado que para suplir tal vacío es apropiado el uso de los principios aplicables a los contratos comerciales internacionales codificados en el texto de UNIDROIT 2004. Así, el profesor KLAUS PETER BERGER³¹ considera que los Principios UNIDROIT pueden ser usados para interpretar o complementar instrumentos de Derecho internacional uniforme y, de manera particular, la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías. Esa aproximación es expresamente autorizada por el preámbulo mismo de los principios³².

²⁷ PHANESH KONERU. *The International Interpretation of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: An Approach Based on General Principles*, 6 Minnesota Journal of Global Trade (1997) 105-152.

²⁸ The concept of relying on the general principles of the Convention caused some debate among the members of the Working Group at their first session in 1970. *Report of the Working Group on the International Sale of Goods*, 1st Sess. 56-72, U.N. Doc. A/CN.9/35 (1970).

²⁹ *Report of the Working Group on the International Sale of Goods*, 2d Sess., 132, U. N. Doc. A/CN.9/52 (1970).

³⁰ *The general principles provision can have the narrow effect of "guarding against the use of local (and divergent) legal concepts in construing the specific provisions" or the broader effect of "authorizing tribunals to create new rules not directly based on the [textual] provisions."* PHANESH KONERU. *The International Interpretation of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: An Approach Based on General Principles*, 6 Minnesota Journal of Global Trade (1997) 105-152.

³¹ KLAUS PETER BERGER. “International Arbitral Practice and the Unidroit Principles of International Commercial Contracts”, 46 *American Journal of Comparative Law*, 1988, pp. 129 a 150.

³² “Yet even in cases where the international sales contract is governed by CISG, the Unidroit Principles may serve an important purpose. So far, the principles and criteria for the proper interpretation of CISG have had to be found each time by the judges and arbitrators themselves. The Unidroit Principles could considerably facilitate their task in this respect”. MICHAEL JOACHIM BONELL. “The Unidroit Principles of International Commercial Contracts and CISG –alternatives or

A continuación nos referimos brevemente a esos principios.

e. Los Principios aplicables a los contratos comerciales internacionales codificados en el texto de UNIDROIT 2004

Ahora bien, teniendo en cuenta la falta de un conjunto de principios claramente identificados en el texto mismo de la Convención, un sector de la doctrina ha optado por la utilización de los principios generales aplicables a los contratos comerciales internacionales para suplir los vacíos que se puedan encontrar en la aplicación de las normas de la Convención y en la interpretación del contrato. Es así como desde hace ya varias décadas se ha presentado un proceso de materialización o compilación de los principios generales que se consideran aplicables a los contratos internacionales o al Derecho comercial internacional. Así, se reporta que la doctrina viene, en los últimos años, sistematizando esos principios, e intenta de ese modo optimizar su utilización como elementos aplicables en la interpretación normativa³³.

Así como lo relata JORGE OVIEDO ALBÁN³⁴, en 1968, con ocasión de la celebración de los 40 años de fundación de UNIDROIT, surgió la idea de crear un cuerpo normativo para los contratos comerciales internacionales. El consejo directivo de UNIDROIT en su reunión de 1971 incluyó en la agenda de trabajo la preparación de un ensayo de unificación relativo a la parte general de los contratos; sin embargo, no fue sino en 1980 cuando se creó el grupo de trabajo, que se constituyó con representantes de diversas culturas y sistemas jurídicos del mundo, representantes del llamado *civil law*, del *common law*, y de los sistemas socialistas³⁵.

Igualmente, fueron consultados expertos académicos y abogados dedicados al Derecho de contratos, así como organismos gubernamentales y de negocios. Las labores terminaron en 1994 con la

complementary instruments?”, 26 *Uniform Law Review*, 1996, pp. 26 a 39.

³³ CARMEN PARRA RODRÍGUEZ. *El nuevo Derecho Internacional de los Contratos*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia y J. M. Bosch Editor, 2002, p. 32.

³⁴ En su artículo “Aplicaciones de los principios de UNIDROT a los contratos comerciales internacionales”, disponible en [http://www.puj.edu.co/banners/aplicaciones_de_los_principios.pdf].

³⁵ Respecto del proceso de elaboración de los principios es de interés resaltar que se intentó en todo momento que la diversidad de sistemas jurídicos del mundo estuviese representado en la composición del grupo de trabajo mediante expertos de primer orden en el dominio del Derecho de los contratos y del Derecho del comercio internacional. En todo caso, se ha intentado reflejar en los principios un texto neutro (que trate por igual a los diferentes contratantes), flexible y adaptable no sólo a las particularidades de los diferentes contratos mercantiles internacionales, sino a las constantes y rápidas variaciones susceptibles de experimentar el comercio internacional. MARÍA DEL PILAR PERALES VISCASILLAS. “Unidroit Principles of International Commercial Contracts: Sphere of Application and General Provisions”, *The Arizona Journal of International and Comparative Law*, noviembre de 1996, vol. 13, n.º 2.

publicación de los *Principios para los contratos comerciales internacionales*. Los *Principios de UNIDROIT*³⁶. Originalmente fueron redactados en inglés, y en aras de facilitar su difusión y utilización, se redactaron comentarios a cada artículo por parte del grupo de trabajo. Con los mismos objetivos se han traducido a diferentes idiomas. En el año 2001 se publicó la segunda versión de la traducción oficial al idioma español, realizada por el profesor ALEJANDRO GARRO³⁷, y en el 2004 se publicó una nueva versión ampliada de dichos principios. Se espera que para mayo del 2011 se apruebe por parte del Órgano de Gobierno de UNIDROIT la nueva versión de los principios³⁸.

El propósito de la compilación adelantada por UNIDROIT es el de proveer a la comunidad jurídica y al comercio internacional de un cuerpo de normas apropiadas para ese comercio³⁹. Es por ello que, según opinión de expertos, Los *Principios de UNIDROIT para los contratos comerciales internacionales* representan una nueva aproximación al Derecho de los negocios internacionales y son un intento por remediar muchas de las deficiencias surgidas del derecho aplicable a tales negocios. Los Principios UNIDROIT han sido pensados, concebidos y puestos al servicio de los operadores del comercio internacional con la intención de obviar muchas de las carencias (algunas las hemos destacado) que presenta actualmente el Derecho del comercio internacional.

Los *Principios de UNIDROIT* han sido igualmente catalogados como una auténtica expresión de

³⁶ A pesar de que los Principios de UNIDROIT son un texto en cuya elaboración no se han visto implicados los diversos Estados –a diferencia de la Convención de Viena– sino diversos profesionales: juristas, abogados, jueces y profesores universitarios, entre otros, no deja de ser llamativo el hecho de que su redacción ha llevado cerca de 14 años. No obstante, esta lentitud no es criticable, ya que los Principios de UNIDROIT, ni más ni menos, suponen un Código General aplicable a todos los contratos mercantiles internacionales. MARÍA DEL PILAR PERALES VISCASILLAS, “Unidroit Principles of International Commercial Contracts: Sphere of Application and General Provisions”, cit.

³⁷ En Colombia fueron publicados en el 2008 por la Universidad Externado de Colombia.

³⁸ UNIDROIT. *Working Group for the preparation of Principles of International Commercial Contracts* (3RD) Fifth session, 24-26 May 2010.

³⁹ “... international trade needs its own ordinary law with its own particular role and full range of functions [...] The very fact that the legal relationships of international trade are international in character puts them outside the jurisdiction of municipal law and makes them governable by a law removed from any national contingencies, that is, an ordinary law of international trade, which alone can provide the legal framework which international trade needs in order to develop [...] Consequently, international trade now, as much as ever, needs a real *ius commune mercatorum*, a material law that can govern international relations [...] It would be unthinkable [...] either to allow international trade to continue to be governed by a host of national laws, since that places it in an impossible position, or to leave all legal problems arising in international trade to be solved simply by practice [...] So the first task will be to prepare a draft for the general section containing the basic principles which will form the foundations and the framework of the unification”. Report of the Unidroit Secretariat on the *Progressive codification of the law of international trade*, en United Nations Commission on International Trade Law, Yearbook I, 1968-1970.

aquello que comúnmente es denominado *Lex mercatoria* o una especie de *ratio scripta* de un naciente orden normativo de carácter supranacional⁴⁰. Ese reconocimiento que han tenido los Principios de UNIDROIT no es casual. Así lo señala HERNANY VEYTIA⁴¹, su reconocimiento se debe principalmente a que:

- a. Existe la necesidad en el comercio de contar con unas reglas claras y los Principios de UNIDROIT responden a esa necesidad tomando en cuenta las diferencias entre los ordenamientos de los diferentes países del mundo;
- b. Establecen reglas muy similares a las existentes en los diferentes sistemas jurídicos;
- c. Siguen los criterios adoptados por la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980, la cual, como se ha reiterado en diversas ocasiones, ha tenido un gran éxito mundial,
- d. Poseen un argumento de autoridad. Los Principios de UNIDROIT fueron redactados por los más destacados juristas de los cinco continentes.

De esa manera los Principios de UNIDROIT se constituyen en un instrumento de obligatoria observancia para todos y cada uno de los agentes del comercio internacional, independiente de su inclusión o no en el contrato como norma aplicable. Ello aplica, claro está, al intérprete de cualquier contrato internacional, particularmente en el caso de la compraventa internacional, en donde, por la naturaleza misma del negocio y los riesgos inherentes al mismo, son continuas y recurrentes las controversias que se generan en su ejecución. De manera tal que en aquellos casos en que el intérprete no encuentre la solución a la controversia que se le propone en las normas del contrato, en las derivadas de los usos o prácticas mercantiles, ni en las normas de la Convención, podrá siempre acudir al texto de UNIDROIT en busca de las soluciones normativas requeridas.

Así, por ejemplo, como lo mencionamos anteriormente, el artículo 4.º de la Convención de Viena excluye de su ámbito normativo todo aquello relacionado con “la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso”. Para solucionar este vacío se podrá entonces acudir a lo dispuesto en el capítulo tercero de los Principios de UNIDROIT, allí se incorpora una completa regulación acerca de la “validez del acuerdo”⁴². Lo mismo podría aplicar para las cuestiones relativas al “apoderamiento de representantes” en la formación del contrato, tema no regulado por la Convención pero sí regulado en el capítulo segundo de los Principios de UNIDROIT.

⁴⁰ KLAUS PETER BERGER. “The New Law Merchant and the Global Market Place”, cit.

⁴¹ HERNANY VEYTIA. “Capítulo uno de los Principios de UNIDROIT: Disposiciones Generales”, en *Contratación Internacional: Comentarios a los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales de Unidroit*, México, Universidad Nacional Autónoma de México y Universidad Panamericana, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Serie H, Estudios de Derecho Internacional Público, n.º 27, 1998, p. 37.

⁴² Aunque el artículo 3.1 de los Principios excluye directamente algunos temas relacionados: (*Cuestiones excluidas*) Estos Principios no se ocupan de la invalidez del contrato causada por: (a) falta de capacidad; (b) inmoralidad o ilegalidad.

f. La Ley local

Finalmente, si no es posible hallar una solución a los inconvenientes o disputas generadas durante la ejecución del contrato de compraventa internacional, dichos temas deberán ser regulados o estarán regulados por la ley local aplicable al caso concreto. Esto es, aquella norma nacional resultante de la aplicación de las normas de Derecho internacional privado del lugar del foro en donde se decidirán las disputas.

Las normas de conflicto o de Derecho internacional privado señalan, en términos generales, que las partes serán libres para escoger la ley aplicable al contrato. Así, por ejemplo, en Colombia el artículo 2.º de la Ley 315 de 1996 establece: “En todo caso, las partes son libres de determinar la norma sustancial aplicable conforme a la cual los árbitros habrán de resolver el litigio”. En el mismo sentido el artículo 1.º del Reglamento (CE) 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I) establece que “El contrato se regirá por la ley elegida por las partes”. Con ello, es evidente que la ley aplicable a aquellos temas no regulados por los instrumentos antes señalados lo estará por la ley acordada por las partes para gobernar el acuerdo.

Pero bien, en los casos en que las partes no han señalado ley aplicable, las normas de Derecho internacional privado señalan, en términos generales, que el juez o árbitro deberá aplicar la ley que tenga los vínculos más estrechos con el contrato, es decir, la ley del lugar en donde se ejecuta la prestación característica. Así, la Convención Interamericana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales⁴³ señala en su artículo 9.º que “Si las partes no hubieran elegido el Derecho aplicable, o si su elección resultara ineficaz, el contrato se regirá por el Derecho del Estado con el cual tenga los vínculos más estrechos”. En el mismo sentido, el Convenio de Roma⁴⁴ señala en su artículo 4.º que “En la medida en que la ley aplicable al contrato no hubiera sido elegida conforme a las disposiciones del artículo 3.º, el contrato se regirá por la ley del país con el que presente los lazos más estrechos”⁴⁵.

Así por ejemplo, en un contrato de compraventa internacional de mercaderías la ley aplicable al contrato se determinaría por el lugar de entrega de las mercaderías del vendedor al comprador, en

⁴³ Suscrita en México el 17 de marzo de 1994, en la Quinta Conferencia Especializada Interamericana sobre Derecho Internacional Privado (CIDIP-V).

⁴⁴ Convención sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales abierto a la firma en Roma el 19 de junio de 1980 (80/934/CEE) *Journal officiel* n.º L 266 du 09/10/1980 pp. 0001-0019.

⁴⁵ Aunque el texto del Reglamento (CE) 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I) establece uno diferente. El artículo 4.º (Ley aplicable a falta de elección). 1. A falta de elección realizada de conformidad con lo dispuesto en el artículo 3.º, y sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 5.º a 8.º, la ley aplicable al contrato se determinará de este modo: a) el contrato de compraventa de mercaderías se regirá por la ley del país donde el vendedor tenga su residencia habitual...

uno de construcción sería la ley del lugar en donde se ejecutan las obras, y en uno de crédito internacional (empréstito internacional), la del lugar en donde se realiza el pago de los abonos del deudor al acreedor; y si hablamos de garantías se entenderá que la ley aplicable es la del lugar en donde se ubica físicamente dicha garantía⁴⁶.

De tal manera que todo lo relacionado con los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas o lo relacionado con la la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías, temas no regulados o excluidos por la Convención de Viena, estarán sometidos a la ley aplicable al contrato según lo expuesto anteriormente.

Como se observa, la compraventa internacional se encuentra sometida a lo que en la doctrina del Derecho internacional privado se denominaría como un *depeçage* o fraccionamiento legal o jurídico. Es decir, el contrato, en su esencia, se encuentra sometido a dos o más conjuntos de normas provenientes de diferentes ámbitos, con lo que para decidir cualquier controversia originada en la celebración o ejecución de un contrato de compraventa internacional de mercaderías será siempre necesario acudir a diferentes grupos de normas.

Ahora nos referimos a una de esas normas: los Términos Comerciales Internacionales INCOTERMS.

2. Los Términos Comerciales Internacionales – INCOTERMS-

Uno de los instrumentos que representan en la actualidad, y tal vez desde su creación, la existencia de una *Lex mercatoria*⁴⁷ son los Términos Comerciales Internacionales (INCOTERMS, por sus iniciales en inglés). Los INCOTERMS son un conjunto de usos internacionales, recopilados por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

⁴⁶ HANNAH L. BUXBAUM. “Unification of the Law Governing Secured Transactions: Progress and Prospects for Reform”, discurso en el 75th Anniversary Congress of the International Institute for the Unification of Private Law (Unidroit): “Worldwide Harmonization of Private Law and Regional Economic Integration”, en la Pontificia Università Urbaniana, Roma, 27 y 28 de septiembre de 2002.

⁴⁷ Se entiende por *Lex mercatoria* en su expresión genuina y latina, en contraste con la terminología anglosajona, *The New Law Merchant*, al conjunto de normas derivadas como consecuencia de los usos de comercio internacional elevados a rango de “sistemas”, o bien a un orden jurídico distinto y diferente al Derecho nacional, bautizado sistema transnacional o anacional; máxima expresión de la autonomía de la voluntad en el ámbito de la contratación internacional; expresión indeterminada entendida entonces como “una serie de usos y prácticas frecuentes en el comercio internacional y que los particulares asumen en sus relaciones con la *opinio iuris* de su vinculación jurídica”. MAXIMILIANO RODRÍGUEZ FERNANDEZ, *Introducción al Derecho Comercial Internacional*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2009.

El propósito de estos instrumentos es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el comercio internacional⁴⁸. Como se ha observado históricamente, las operaciones de compraventa en el ámbito internacional incorporan términos comerciales que no son comunes a la compraventa local. Esos términos han sido desarrollados a través de los años por los comerciantes en el ámbito internacional con el propósito de simplificar las operaciones de venta de un país a otro⁴⁹. En reconocimiento a esa importancia, la Cámara Internacional de Comercio (CCI) se ha encargado, desde 1936, de su codificación y actualización de acuerdo con los cambios que va experimentado el comercio internacional. No obstante, ello no quiere decir que su existencia se remonte sólo a esa época. Aunque se reconoce que los orígenes de los términos aún se desconocen⁵⁰, desde el punto de vista legislativo, ya para el año 1855 la Ley de Conocimiento de Embarque Inglesa (*Bills of Lading Act*) permitía o facilitaba el uso de algunos de los términos hoy plenamente reconocidos. Igualmente, algunos autores consideran que en 1800 apareció por primera vez la expresión de la cláusula FOB y que años después vinieron a hacerse corrientes los términos C&F y CIF⁵¹.

⁴⁸ “The Incoterms do not represent a total standardization device, but rather a partial standardization of certain price-delivery terms and the allocation of risks and costs between the parties to the contract of sale. It started in 1923 with a survey on the interpretation of 6 trade terms in 13 countries, leading to the publication of the first edition in 1936. By 1953 the Incoterms expanded its coverage to provide a uniform interpretation of 10 trade terms in 18 countries. Subsequent editions in 1967, 1976, 1980, 1990 and 2000 sought to confirm and expand on the greatest “common measure of practice” (the “fond commun” or common core) around those trade terms. Six months after launching the Incoterms 2000, they are the already the most widely version of Incoterms ever. As reported by the ICC, they are constantly used in countries as the United States and China, where the use of the previous version, Incoterms 1990, was not systematic”. ALEJANDRO M. GARRO. “Rule-setting by private organizations, standardization of contracts, and the harmonization of international sales law”, en IAN FLETCHER, LOUKAS MISTELIS, MARISE CREMONA (eds.). *Foundations and Perspectives of International Trade Law*, Londres, Sweet & Maxwell 2001, p. 23.

⁴⁹ BARBARA CLIVE, LEO D’ARCY & CAROLE MURRAY, *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*, 9 edición, Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000.

⁵⁰ Aunque no existe precisión acerca del origen de estos términos comerciales, parece ser que los términos FAS y FOB surgieron en el siglo XVIII, cuando aún predominaba el comercio marítimo mediante el fletamento de un buque directamente por el comprador de las mercancías, quien personalmente, a bordo de la nave, arribaba a los diferentes puertos y negociaba de manera directa los bienes que deseaba adquirir, los cuales eran transportados en el mismo buque fletado por él. El comprador, entonces, exigía al vendedor, ya que los bienes le fueran entregados al costado del buque (FAS), o ya que se los entregara a bordo de la nave (FOB). JOSÉ VICENTE GUZMÁN ESCOBAR. “Incoterms 2000. Sus relaciones con los contratos de transporte y seguro”, en *Revista de Derecho Privado* n.º 7, Universidad Externado de Colombia, enero 2001, p. 52.

⁵¹ *Although there are a few early cases, such as Lickbarrow v. Mason (COMMON PLEAS (1787) 5 TR 63), where sellers of goods appear to have consigned them for distant buyers, Delivery free on board the buyer's vessel, or free alongside ship, would probably have been the most usual way of conducting international trade prior to the development of modern communications (e. g., up to the*

Ahora bien, una vez se hizo común el uso de los términos, era frecuente que se presentaran diferencias en el contenido o significado de los mismos en diferentes áreas geográficas⁵². Por lo que, en palabras de ESCOBAR⁵³, “se hizo perentoria la necesidad de un acuerdo internacional, y una actualización de los términos a las nuevas realidades, que es precisamente a lo que responden los INCOTERMS”⁵⁴. Razón por la cual la Cámara de Comercio Internacional decidió compilar los términos existentes y publicarlos. Desde que la CCI formuló las INCOTERMS en 1936 esta norma contractual, que ha adquirido una incuestionable relevancia mundial, ha sido actualizada periódicamente para ajustarla a la evolución del comercio internacional. De manera tal que las cláusulas INCOTERMS siempre buscan tener en cuenta los avances del comercio internacional, como sucedió en el caso de

early part of the nineteenth century), where the buyer would have chartered, or perhaps taken personally, a vessel to the exporting port and there purchased the goods. As communications improved, it became more convenient (for buyers at least) if sellers could take on some of the shipment arrangements. So f.o.b. contracts developed whereby sellers would pay the freight or other expenses, and maybe also nominate the vessel. All these variations remain to this day. Ideally, buyers would have liked to pay a fixed price, including freight and insurance, but this had to await the later development of the c.i.f. contract. Moreover, although sellers gradually took on a greater range of duties (whether because the contract obliged them to do so or otherwise), there were two reasons why, at least in the early part of the nineteenth century, they did not contract with the carrier as principals. First, if they had sued the carrier they may have been met with the defence that they had suffered no loss if property and risk had passed to the buyer on shipment - this argument was widely thought to have been laid by the House of Lords in Dunlop v. Lambert ((1839) 7 E.R. 824, House of Lords), although it is by no means clear that the case truly established any general right of shippers to recover substantial damages. Secondly, it was more likely that the buyer would wish to sue for loss of or damage to the goods after shipment, but Thompson v. Dominy (EXCHEQUER (1845) 14 M & W 403) established that the contract was not transferred with the bill of lading - therefore the buyer really had to be party to the carriage contract, at least until the Bills of Lading Act 1855. PAUL TODD. History of international sales contracts. Disponible en la página web: <http://pntodd.users.netlink.co.uk/intr/history/history.htm>

⁵² En ese sentido, JOSÉ FERNANDO ESCOBAR ESCOBAR. *Derecho de Transporte Terrestre*, Universidad Externado de Colombia, 2004, p. 67.

⁵³ JOSÉ FERNANDO ESCOBAR ESCOBAR. *Derecho de*, cit., 2004, pp. 67.

⁵⁴ *Out of long standing practice, international contracts for the sale of goods often contain standard shipping and delivery terms. However, even the most common terms, such as FOB or CIF, do not necessarily have the same meaning in different ports or centers of trade. In an attempt to end this confusion, over the years the International Chamber of Commerce has published lists of shipping and delivery terms known as "Incoterms." Incoterms were first published in 1936, and subsequent revisions and additions were made in 1953, 1967, 1980, 1990 and most recently in 2000. The Incoterms 2000 is set out in ICC Brochure No 560, and these terms have important differences from the earlier versions. HENRY GABRIEL, International Chamber of Commerce Incoterms 2000: A Guide to Their Terms and Usage. 5 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (2001) 41-73.*

los INCOTERMS 2000 y 2010 en donde se consideró la reciente proliferación de las zonas de franquicia aduanera, la expansión de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales y las nuevas prácticas en los transportes⁵⁵.

Tenemos entonces que la finalidad de los INCOTERMS consiste en establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los usos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales. 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. Tal y como lo señala Honnold⁵⁶: "las intenciones y acuerdos que se incorporan a un contrato deben ser interpretados según la forma y el lenguaje del contrato mismo [...] en operaciones continuadas y masivas la redacción de los términos del contrato, en particular las relacionadas con la entrega de las mercaderías y transmisión del riesgo demoraría y dificultaría la elaboración y celebración del contrato⁵⁷. Es por eso que términos pre-establecidos por las partes son usualmente incluidos en la proformas de compra o venta. Sin embargo, entre las diferentes formas de las partes pueden encontrarse diferencias que llevan a lo que la doctrina reconoce como la 'Batalla de las Formas' (*Battle of the Forms*). En ese sentido el uso de los INCOTERMS agiliza la celebración del contrato y evita el riesgo de tener disposiciones divergentes entre las formas de las partes⁵⁸.

Actualmente, están en vigor los INCOTERMS 2000, plasmados en la Publicación 560 de la CCI, y a partir del 1.º de enero de 2011 se aplicarán los nuevos INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la CCI.

⁵⁵ 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 ahora en vísperas del 2000, siempre con el fin de ponerlas al día respecto de las prácticas comerciales internacionales en vigor. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 25 período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo séptimo período de sesiones, Suplemento n.º 17 (A/47/17)*, párrs. 160 y 161.

⁵⁶ JOHN O. HONNOLD. "Uniform Law and Uniform Trade Terms - Two Approaches to a Common Goal", en HORN & SCHMITTHOFF (eds.), *Transnational Law of International Commercial Transactions*, Kluwer, 1982, pp. 170-171.

⁵⁷ International transportation of goods is fraught with many risks, many of which are unpredictable. It is in the perceived interest of both sides to handle as little risk as possible or at least have a certainty of knowledge of where the parties' risk begins and ends. Thus most of the trade terms were developed to take care of the nuances of risk between the buyer and seller. GBENGA ODUNTAN. "C.I.F. Gatwick" and other such nonsense upon stilts: *Incoterms and the law, jargon and practice of international business transactions*. International Company and Commercial Law Review, 2010.

⁵⁸ *The main advantage of using the Incoterms is to provide a short form of a contractual term which has a consistent and certain meaning in international transactions*. HENRY GABRIEL. *International Chamber of Commerce Incoterms 2000: A Guide to Their Terms and Usage*. 5 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration* (2001) 41-73.

3. Que regulan los INCOTERMS

En términos generales, podemos afirmar que los INCOTERMS incorporan una normativa que tiene como propósito fundamental establecer las obligaciones de comprador y vendedor o, mejor, exportador e importador, en una operación de compraventa internacional. Con ello queremos señalar que los INCOTERMS, a diferencia de lo que sucede con otras normas en la materia, están elaborados con el propósito de brindar a sus usuarios una normativa que establece no solo las obligaciones de comprador y vendedor en una compraventa, entendidas como entrega y pago del precio, sino que también tienen en cuenta todos y cada uno de los trámites y contratos que se deben suscribir o adelantar, diferentes a la compraventa, para que las mercaderías lleguen a su destino final. Esto es, trámites de aduana para la exportación y para la importación, celebración de contratos de transporte (local e internacional), logística y seguros, entre otros⁵⁹.

Es por ello que un vendedor al pactar un término comercial INCOTERM se obliga no solo a la entrega de las mercaderías debidamente empacadas, a entregar los documentos y a transferir la propiedad de las mismas, según lo dispuesto por el artículo 30 de la Convención de Viena, sino que también puede estar obligado a realizar o celebrar otros contratos con el propósito de entregar dichas mercaderías en el lugar pactado. Así por ejemplo, al celebrarse un contrato *CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido)* el vendedor se obliga a entregar las mercaderías, los documentos y transferir la propiedad de las mismas, y además a celebrar un contrato de transporte marítimo hasta el lugar de destino final y contratar el seguro de las mercaderías hasta el puerto de destino anunciado por las partes en el contrato. Lo anterior, además de adelantar todos los trámites de exportación de las mercaderías en el país de origen y la logística necesaria para ejecutar la operación. Con ello encontramos que los INCOTERMS buscan regular de una manera más global toda la operación de exportación e importación de las mercaderías adaptándose así mucho más a las necesidades de los agentes de comercio internacional.

⁵⁹ La finalidad de los INCOTERMS consiste en establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales. 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, todo esto implica pérdida de tiempo y dinero. Para solucionar estos problemas la Cámara de Comercio Internacional publicó por primera vez en 1936 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 ahora en vísperas del 2000, siempre con el fin de ponerlas al día respecto de las prácticas comerciales internacionales en vigor. Documento de la UNCITRAL, A/CN.9/479, Nueva York, 12 de junio a 7 de julio de 2000.

Vale la pena aclarar que los INCOTERMS se ocupan única y exclusivamente de la relación entre vendedores y compradores en un contrato de compraventa y, más aún, sólo de algunos aspectos bien determinados⁶⁰. Sin embargo, el acuerdo de las partes para utilizar un determinado INCOTERM tendrá necesariamente consecuencias para otros contratos, por lo menos en lo referente a la necesidad de su celebración y la parte obligada a tal celebración. Así por ejemplo, un vendedor que ha celebrado un contrato de compraventa internacional bajo el término CIF sólo se entenderá que lo ha cumplido si contrata el transporte marítimo de las mercaderías y las asegura hasta el lugar pactado.

Lo anterior no quiere decir que los INCOTERMS no sean aplicables al contrato de transporte, ni al contrato de seguro, ya que, como lo menciona GUZMÁN ESCOBAR, “la relación de los INCOTERMS con el contrato de transporte radica, únicamente, en que según el término utilizado se definen las obligaciones del comprador y del vendedor acerca de quién de los dos debe celebrar el contrato de transporte mediante el cual las mercaderías vendidas han de ser despachadas al comprador”⁶¹.

Igualmente, debemos señalar que los INCOTERMS no se ocupan en absoluto de un buen número de problemas que pueden darse en la ejecución del contrato mismo⁶², como la transmisión de la propiedad y de otros derechos conexos, el incumplimiento del contrato y sus consecuencias, así como las exoneraciones de responsabilidad en ciertas situaciones. Esos temas, como ya lo hemos expresado, se entenderán regulados por la Convención de Viena de 1980, los principio o la ley local aplicable a cada caso concreto.

En términos generales, los INCOTERMS se encargan entonces de los siguientes asuntos:

⁶⁰ Mientras que es esencial para los exportadores e importadores tomar en consideración la vinculación práctica entre los diversos contratos necesarios para ejecutar una 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, como es el contrato de compraventa. Cláusulas comerciales INCOTERMS 2000 de la CCI. Fecha de entrada en vigor: 1.º de enero de 2000.

⁶¹ GUZMÁN ESCOBAR. “Incoterms 2000. Sus relaciones con los contratos de transporte y seguro”, en *Revista de Derecho Privado* n.º 7, Universidad Externado de Colombia, enero 2001, p. 52.

⁶² *Having been drafted as a set of rules independent of a particular area of trade, the INCOTERMS only deal with part of the primary obligations imposed on seller and buyer in the context of international contracts for the sale of goods. The INCOTERMS do not contain any detailed provisions on delivery times or on the buyer's obligation to pay the price. The INCOTERMS do not regulate the conclusion of the contract of sale either, nor the issue of title, the exemption from a party's obligation to perform and the consequences of failures of performance. In the past, these aspects always had to be dealt with by applying the law which the governing Private International Law referred to. This resulted in a combination of the INCOTERMS having been drafted for internationally uniform interpretation and national sales law.* BURGHARD PILTZ (Gütersloh, Deutschland), *INCOTERMS and the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Disponible en la página web <http://trans-lex.org/>

a. Obligaciones generales de las partes

En lo que a las obligaciones generales de las partes se refiere encontramos que los INCOTERMS se limitan a señalar que el vendedor deberá entregar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa, así como cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato, mientras el comprador deberá pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Como se observa, la propuesta normativa de los INCOTERMS es incompleta, ya que deja por fuera la obligación del vendedor de transferir la propiedad de las mercaderías, sobre lo cual no existe un único criterio en las diferentes legislaciones nacionales acerca de en qué momento sucede tal transferencia, y la obligación del comprador de recibir las mercaderías. Ello no quiere decir que las partes no deban cumplir con tales obligaciones, porque las mismas sí se encuentran claramente determinadas en los artículos 30 (Obligaciones del vendedor)⁶³ y 53 (Obligaciones del comprador)⁶⁴ de la Convención de Viena de 1980, por lo que las partes están sometidas a su cumplimiento.

Ahora bien, tal y como lo señalan los INCOTERMS, el vendedor está obligado a entregar la mercancía solicitada. Sin embargo, no especifican cuáles deberán ser las características de las mismas para que se consideren conformes, por lo que será siempre necesario acudir a lo estipulado por las partes en el contrato o, en su defecto, a lo dispuesto en las normas del artículo 35 y siguientes de la Convención de Viena de 1980, en donde se regula lo correspondiente a la conformidad, material y jurídica, de las mercaderías⁶⁵.

⁶³ “Artículo 30. El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.”

⁶⁴ “Artículo 53. El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención”.

⁶⁵ “Artículo 35. 1. 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. 2. Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos: a. Que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo; b. Que sean 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 era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor; c. Que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador; d. Que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas. 3. El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a. a d. del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato”.

Adicionalmente, se establece la obligación para el vendedor de embalar la mercancía, a menos que sea usual, en el sector en particular, transportar sin embalar el tipo de mercancía vendido. Ese embalaje debe ser apropiado para el tipo de transporte que se va a utilizar, a menos que el comprador le haya notificado al vendedor requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa⁶⁶.

De otra parte, las normas contenidas en los INCOTERMS establecen la obligación de entregar la factura comercial, y a esto se deberá agregar la obligación de entregar aquéllos otros documentos que son fundamentales para la realización exitosa de una operación de exportación e importación. Tales documentos pueden ser, considerando la existencia de una carta de crédito, los siguientes:

- i. Documentos de transporte
- ii. La factura comercial
- iii. La póliza de seguro
- iv. Certificado de inspección sanitaria
- v. Licencia de exportación
- vi. Certificado de origen
- vii. Lista de empaque

Esos documentos listados son aquellos que, en términos generales, le permiten al comprador disponer efectivamente de las mercaderías, por lo que el artículo 30 de la Convención de Viena de 1980, al hacer referencia a la entrega de documentos, no limita el concepto a la factura comercial únicamente sino que más bien deja abierta la posibilidad para que los documentos que se deban entregar sean todos aquellos relacionados con las mercaderías. Ahora bien, si bien los INCOTERMS no establecen la obligación de entrega de todos esos documentos, es evidente que no dejan de lado por completo estos requerimientos. Lo anterior, si se tiene en cuenta que en las obligaciones que se regulan más adelante en el texto de los INCOTERMS se establecen, entre otras, la de obtener las licencias y otras formalidades necesarias para poder exportar e importar las mercaderías y las de

⁶⁶ *The buyer can also expect the goods to be packaged in the usual manner if there is one, or in a manner adequate to protect the goods. Subparagraph (1)(d) makes it one of the seller's obligations in respect of the conformity of the goods that they "are contained or packaged in the manner usual for such goods, or, when there is no such manner, in a manner adequate to preserve and protect the goods." This provision which sets forth a minimum standard is not intended to discourage the seller from packaging the goods in a manner that will give them better protection from damage that would be the usual manner of packing. The seller is free to provide better protection for the goods at his own cost. This is influenced not only by the category of the goods themselves, but also the means and duration of transport, the route, and the country of destination. Whether or not interior packaging is required, or whether the goods are contained instead of packaged also depends on the means of transportation used and the category of goods involved. The concept of "an adequate manner" also includes that the seller reckoned with a foreseeable delay in transport and the possibility of a redirection in transit or a redispach in case where he became aware of delay or redirection or redispach at the time of concluding the contract. TEIJA POIKELA. Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods, Nordic Journal of Commercial Law, 2003/1.*

celebrar los contratos de transporte (interno e internacional) y de seguros cuando sea aplicable, por lo que de las mismas se deriva que el obligado a la celebración y obtención de todos aquellos contratos, documentos, licencias o permisos, deberá transferir a la otra parte todos los documentos que prueban el cumplimiento de tales obligaciones para su correspondiente verificación.

b. Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades

De otra parte, los INCOTERMS establecen que cuando sea aplicable, el vendedor o el comprador, según sea el caso, deberá obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación o importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación e importación de la mercancía.

Así, por ejemplo, en Colombia para la exportación de determinados productos habrá que obtener permisos de diversas autoridades, entre las que se encuentran el ICA (sanidad animal y vegetal), INVIMA (medicamentos, alimentos, productos cosméticos), Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial (preservación fauna y flora silvestre), Secretaría de Ambiente (madera y semillas), Ingeominas (piedras preciosas, esmeraldas y metales preciosos), Ministerio de Cultura (arte, cultura y arqueología). Permisos estos que se deberán obtener por el vendedor (exportador) en la gran mayoría de los casos⁶⁷.

c. Contratos de transporte

Igualmente, los INCOTERMS establecen como obligaciones la de celebrar un contrato de transporte. Al respecto, lo primero que debemos mencionar es que en las compraventas internacionales es usual que se requiera la contratación de dos tipos de transporte: el local y el internacional.

En el caso del transporte local entendemos que el mismo se puede presentar en dos instancias diferentes: el transporte local en el país de origen de las mercaderías (lugar o ciudad de origen hasta el puerto de embarque –de Bogotá a Barranquilla, por ejemplo–) y el transporte local en el país de destino de las mercaderías (puerto de desembarque al lugar de destino final –Rotterdam a París, por ejemplo–). Según lo dispuesto en los INCOTERMS tal obligación le corresponderá usualmente al vendedor cuando se trate del transporte local en el país de origen de las mercaderías y de manera excepcional únicamente cuando se trata del transporte local en el país de destino de las mercaderías. El primero de los casos es cuando el vendedor debe contratar el transporte local en el país de origen de las mercaderías, y se presenta en los siguientes términos:

- FCA (*Free Carrier* - Libre transportista);
- CPT (*Carriage paid to* -Transporte pagado hasta);
- CIP (*Carriage and Insurance Paid to* - Transporte y seguro pagados hasta);
- DAT (*Delivered At Terminal* – Entregada en terminal);

⁶⁷Consultar la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo:
<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=8033&idcompany=7>

- DAP (*Delivered At Place* – Entregada en lugar señalado);
- DDP (*Delivered Duty Paid* – Entregada con derechos pagados);
- FAS (*Free Along Ship* - Libre al costado del buque);
- FOB (*Free On Board* – Libre a bordo);
- CFR (*Cost and Freight* – Costo y flete), y
- CIF (*Cost, Insurance and Freight* – Costo, seguro y flete).

En el segundo de los casos, es decir cuando el vendedor debe contratar el transporte local en el país de destino de las mercaderías, se presenta únicamente en los términos:

- CPT (*Carriage paid to* -Transporte pagado hasta);
- CIP (*Carriage and Insurance Paid to* - Transporte y seguro pagados hasta);
- DAT (*Delivered At Terminal* - Entregada en terminal);
- DAP (*Delivered At Place* - Entregada en lugar señalado), y
- DDP (*Delivered Duty Paid* - Entregada con derechos pagados)⁶⁸.

Ahora bien, cuando hablamos del *transporte internacional* encontramos que el vendedor estará obligado a celebrar un contrato de transporte de este tipo en el caso de los términos:

- CPT (*Carriage paid to* -Transporte pagado hasta);
- CIP (*Carriage and Insurance Paid to* - Transporte y seguro pagados hasta);
- DAT (*Delivered at Terminal* - Entregada en terminal);
- DAP (*Delivered at Place* - Entregada en lugar señalado);
- DDP (*Delivered Duty Paid* - Entregada con derechos pagados);
- CFR (*Cost and Freight* - Costo y flete), y
- CIF (*Cost, Insurance and Freight* - Costo, seguro y flete).

En los demás casos dicha obligación le corresponderá al comprador de las mercaderías a menos que éste (el comprador) le solicite al vendedor la celebración de tal contrato o en los casos en que la práctica comercial disponga que el vendedor deba celebrarlo.

Finalmente, debemos mencionar que los INCOTERMS disponen que si el comprador no da instrucciones en sentido contrario con la debida antelación, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador.

d. Contrato de seguro

⁶⁸ Aunque en los términos DAT (*Delivered At Terminal* - Entregada en Terminal), DAP (*Delivered At Place* - Entregada en Lugar señalado) puede no presentarse tal situación dependiendo del lugar en donde el vendedor se comprometa a entregar las mercaderías.

En lo que se refiere al contrato de seguro, debemos mencionar que la obligación de cubrimiento sólo se encuentra presente en los términos CIP (*Carriage and Insurance Paid to* - Transporte y seguro pagados hasta) y CIF (*Cost, Insurance and Freight* - Costo, seguro y flete). En estos casos será el vendedor el obligado a contratar un seguro de la carga que cumpla al menos con la cobertura mínima dispuesta por las cláusulas (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA)⁶⁹ u otras cláusulas similares. El seguro deberá contratarse con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y dará derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador⁷⁰.

Adicionalmente, y según lo dispuesto en la versión 2010 de los INCOTERMS, a petición del comprador, el vendedor proporcionará, sujeto a que el comprador facilite toda la información necesaria solicitada por el vendedor, y a expensas del comprador, toda cobertura adicional, si puede conseguirse, tales como la cobertura proporcionada por las cláusulas (A) o (B) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares, o cobertura que cumpla con las Cláusulas de Guerra del Instituto o las Cláusulas de Huelga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares.

En los demás casos, es decir, en los casos en que el vendedor no está obligado a proporcionar el seguro, se establece la obligación del vendedor de proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) del comprador, la información que este último necesite para obtener el seguro. Lo anterior, tal y como sucede con lo dispuesto en el numeral 3.º artículo 32 de la CISG⁷¹.

e. Entrega de las mercaderías

En lo que a la entrega se refiere, los INCOTERMS establecen, según lo dispuesto para cada término, diferentes modalidades o formas en las que el vendedor puede dar cumplimiento a tal obligación. Las mismas, como ya lo hemos mencionado antes, responden a las diferentes necesidades que se presentan por vendedor y comprador en el comercio internacional. Esas soluciones o modalidades de entrega difieren de las propuestas por el artículo 32 de la CISG, las cuales, como es evidente, sólo aplican en el evento en que las partes no han pactado nada diferente⁷². En el caso de los INCOTERMS

⁶⁹ The International Underwriting Association of London (IUA)

⁷⁰ INCOTERMS CCI 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional.

⁷¹ CISG, artículo 32. [...] 3. El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro.

⁷² CISG, artículo 31. Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá: a. Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador; b. Cuando, en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de la celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador

se entiende que la sola incorporación del término al contrato de compraventa lleva consigo la aceptación de las condiciones de entrega en él previstas.

Así por ejemplo, en el caso del término *ex works* (en Fabrica) se establece que el vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el punto acordado, el cual, usualmente, es el lugar donde se fabrican las mercaderías. Lo anterior, con la previsión de que en este caso el vendedor no estará obligado a la carga de las mercaderías en el transporte designado por el comprador. En otros casos la obligación de entrega se cumple al entregar las mercaderías al transportador acordado o designado por el comprador, como sucede en el término FCA (*Free Carrier - Libre transportista*) o cuando las mercaderías son puestas a bordo del buque como en los términos FOB (*Free On Board - Libre a bordo*), CIF (*Cost, Insurance and Freight - Costo, seguro y flete*) y CFR (*Cost and Freight - Costo y flete*).

Finalmente, en otros términos, la obligación se cumple cuando la mercadería ha llegado a su lugar de destino, como sucede en el término DDP (*Delivered Duty Paid - Entregada con derechos pagados*) en donde se entiende entregada la mercancía cuando ésta se pone a disposición del comprador, despachada para la importación en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado⁷³.

f. Transmisión de riesgos

Determinar el momento exacto en que el riesgo de pérdida o deterioro de las mercaderías se transmite del vendedor al comprador es de gran importancia en los contratos de compraventa internacional de mercaderías⁷⁴. Las partes pueden regular esa cuestión en su contrato mediante una disposición expresa o recurriendo a una condición del comercio como las contenidas en los INCOTERMS. Sin embargo, vale la pena mencionar que para el caso de la compraventa internacional es frecuente en que el contrato no contenga esa disposición, por lo que la Convención de Viena de 1980 contiene un juego completo de reglas que suplen tal vacío⁷⁵.

en ese lugar; c. En los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

⁷³ INCOTERMS CCI 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional.

⁷⁴ Artículo 66. "La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor".

⁷⁵ Las dos situaciones especiales previstas por la Convención se presentan cuando el contrato de compraventa entraña el transporte de las mercaderías y cuando las mercaderías se venden en tránsito. En todos los demás casos el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción. En el caso frecuente en que el contrato verse sobre mercaderías aún sin identificar, no se considerará que las mercaderías se hayan puesto a disposición del comprador hasta que estén identificadas a los efectos del contrato y se pueda considerar que el riesgo de su pérdida ha sido

Ahora bien, en lo que se refiere a los INCOTERMS encontramos que estos establecen como regla general que la transmisión del riesgo se presenta en el momento mismo de la entrega de las mercaderías lo que, como ya se ha observado, sucede en momentos diferentes según el término INCOTERM incorporado por las partes al contrato. Por ello será siempre necesario observar detenidamente cada uno de los términos para determinar el momento de la entrega y con ello el momento en que el riesgo pasa del vendedor a manos del comprador.

Así, por ejemplo, en el término CIF, según el cual el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o procura la mercancía así entregada, el riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía ha sido puesta efectivamente a bordo del buque y no cuando la misma es entregada al transportador o cuando la misma arriba al puerto de destino.

Los INCOTERMS establecen asimismo un conjunto de normas referentes a la transmisión del riesgo que se aplican en aquellos casos en que las mercaderías no pueden ser entregadas por una acción u omisión del comprador. Así, por ejemplo, en el término *ex works* si el comprador no notifica al vendedor de la designación del transportador, o el transportador o la persona designada por el comprador para la entrega de las mercaderías no se hace cargo de la mercancía, el comprador correrá con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o, en ausencia de ésta, desde el día de vencimiento de cualquier plazo de entrega acordado, siempre que la mercancía haya sido claramente identificada como la mercancía objeto del contrato por parte del vendedor⁷⁶.

En términos generales, podríamos afirmar que en los casos en que la entrega de la mercadería no es posible por culpa del comprador se entenderá que la transmisión del riesgo sucede desde el momento mismo que se había pactado para la entrega de las mismas siempre que la mercancía haya sido claramente identificada como la mercancía objeto del contrato⁷⁷.

transmitido al comprador". JOSEPH LOOKOFSKY. "The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", J. HERBOTS y R. Blanpain (eds.), *International Encyclopaedia of Laws - Contracts*, Suppl. 29, diciembre de 2000, pp. 1 a 192.

⁷⁶ INCOTERMS CCI 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional.

⁷⁷ Normativa esta que no es muy diferente a la propuesta en el artículo 69 de la CISG según el cual: 1. En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción. 2. No obstante, si el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en ese lugar. 3. Si el contrato versa sobre mercaderías aún sin identificar, no se considerará que las mercaderías se hayan puesto a disposición del comprador hasta que estén claramente identificadas a los efectos del contrato.

4. Un INCOTERM para cada necesidad

Como se ha observado, los INCOTERMS responden básicamente a la necesidad de otorgar a las partes un mayor grado de certeza respecto de las obligaciones que las mismas contraen al incorporar un uso específico al contrato de compraventa. De igual manera, los INCOTERMS responden a las necesidades básicas de las partes en una operación de comercio exterior. En ese comercio (exterior) es evidente que las necesidades tanto de comprador y vendedor difieren sustancialmente de aquellas de las mismas partes en el comercio local, así como son diferentes las características y capacidades de los comerciantes para enfrentar los retos que imponen los mercados internacionales.

Así, un vendedor que tiene como propósito vender sus mercaderías fuera de los límites territoriales de su país deberá no sólo preocuparse por la fabricación y entrega de las mismas, sino también por lograr que éstas lleguen a su destino final en otro país, esto le implica cumplir con una serie de trámites que no son propios de las compraventas locales. Por ejemplo, deberá adelantar trámites de aduana y obtener permisos sanitarios en otros países (cuando ello se considera una obligación del vendedor), los cuales, como es evidente, no serán necesarios de obtener o tramitar en el comercio local. De la misma manera tenemos la situación de un comprador que necesita importar bienes de otro país, para lo cual deberá igualmente adelantar trámites y suscribir contratos que no tendría que celebrar si las mercancías compradas se encontraran en su país. En ambos casos es muy factible que las partes (comprador o vendedor) no tengan la capacidad administrativa, logística u operativa suficiente para obtener los permisos, adelantar los trámites o celebrar los contratos necesarios para lograr que las mercaderías lleguen a su destino final. De igual manera es factible que en ambos casos en el otro extremo de la relación se encuentren con una contraparte (comprador o vendedor) que tiene o cuenta con la capacidad, total o parcial, para adelantar dichos trámites, obtener los correspondientes permisos y suscribir los contratos necesarios para cumplir con la finalidad del negocio propuesto.

La situación planteada se reconoce plenamente en los INCOTERMS, y es por ello que los mismos están diseñados para responder a las necesidades que, en función de sus capacidades, tienen cada una de las partes en la compraventa internacional. Así, los términos desarrollados en la práctica comercial internacional y compilados por la CCI van desde aquellos que son útiles para un vendedor que no tiene capacidad operativa alguna para exportar, como sucede con el término *Ex Works CCI 2010*, en donde el vendedor sólo se obliga a entregar las mercaderías en su fábrica o establecimiento de comercio, hasta términos que son útiles a aquel vendedor que tiene la capacidad operativa suficiente para ubicar las mercaderías en cualquier lugar o territorio y que a su vez son útiles para un comprador que no tiene capacidad operativa alguna para lograr traer por sus propios medios las mercaderías hasta su país, como sucede con el término DDP, en donde el vendedor se obliga a ubicar las mercaderías en el establecimiento del comprador.

Para ilustrar la situación mencionaremos el caso de un vendedor, las artesanías de Sandoná (Nariño), quienes se dedican a la fabricación de productos artesanales de *Paja Toquilla* o *Palma de Iraca* que usualmente son vendidos o distribuidos únicamente en el país. Sin embargo, desde hace algunos años los productos fabricados por esos artesanos han recibido gran acogida en otros países. Esas

personas (artesanas o artesanos) no tienen la capacidad operativa suficiente para, por sus propios medios, lograr que sus productos lleguen a otros países, por lo que ante una posible orden de compra realizada desde el exterior deberán necesariamente lograr que en la operación se incorpore un término que les evite tener que entrar a realizar una gran cantidad de trámites que, por su falta de capacidad operativa y ubicación territorial o, inclusive, por su falta de interés, les serían casi imposibles de alcanzar. Para el efecto, dentro de los términos INCOTERMS existe uno que está diseñado específicamente para tal situación, el cual, en el presente caso, sería el término *ex works*, según el cual el vendedor sólo estará obligado a entregar las mercaderías poniéndolas a disposición del comprador en su fábrica o establecimiento de comercio. Con la incorporación de este término al contrato los artesanos de Sandoná (Nariño) no tendrían que hacer más que fabricar sus artesanías, empacarlas y embalarlas debidamente, sin tener que preocuparse por realizar ningún trámite o celebrar ningún contrato adicional.

En el mismo ejemplo, y en el extremo opuesto de la cadena de distribución, encontraremos un comprador que cuenta con la capacidad operativa y logística necesaria para recibir las mercaderías en cualquier parte del planeta y llevarlas hasta su lugar de destino final sin tener que acudir a un tercero, inclusive el vendedor, para que realice por él los trámites y contratos necesarios para lograr tal propósito, por lo que la utilización del término en mención también le será útil.

Situación diferente se presentaría con una empresa que tiene toda la capacidad operativa y logística suficiente para poner las mercaderías en el establecimiento del comprador. Tal sería el caso de la Federación Nacional de Cafeteros, empresa que cuenta con la logística necesaria para celebrar contratos de venta de café obligándose a poner el mismo en los establecimientos de los grandes compradores del grano. En esos casos la venta se haría bajo términos DDP (*Delivered Duty Paid* - Entregada con derechos pagados) con lo que se obliga a realizar todos los trámites y celebrar todos los contratos (transporte, por ejemplo) para poner las mercaderías en el lugar designado por el comprador. La celebración de dicho contrato a su vez favorece a las empresas que adquieren el grano sin tener que desplazar su logística hasta el lugar de producción del mismo.

Con ello queremos resaltar que los INCOTERMS están diseñados no solo para establecer un conjunto coherente de términos que reflejan las obligaciones de las partes en la compraventa, sino también para permitirle a las partes, según sus capacidades, satisfacer sus necesidades en el comercio mundial.

5. **Ámbito de aplicación de los INCOTERMS CCI en el Derecho colombiano**

Como es evidente, por el hecho de no constituirse en un instrumento como una convención o tratado internacional, es decir, no tienen fuerza de ley, o están dentro de lo que podemos denominar *hard law*⁷⁸, los INCOTERMS se aplican única y exclusivamente cuando las partes han hecho referencia

⁷⁸ En términos generales el *hard law* consiste en la ley proveniente de la adopción de convenciones internacionales negociadas y promovidas con la intervención de las instituciones u organización

expresa a estos usos comerciales⁷⁹. Es decir, sólo se puede acudir a ese instrumento una vez las partes los han incorporado al contrato de manera expresa. Así, como lo señala FERNÁNDEZ, “la condición de los INCOTERMS es meramente facultativa dependiendo su aplicación de la voluntad de las partes inserta en el marco de la ‘autonomía material’”. Razón por la cual los INCOTERMS son considerados *soft law*⁸⁰.

Esa elección consideramos que sólo procederá al momento de la contratación, es decir, al momento de la celebración del contrato y no en otro momento diferente. Ello es evidente, las partes al incorporarle al contrato una cláusula en donde se introducen los INCOTERMS están delimitando el alcance de sus obligaciones y de su responsabilidad por la pérdida o deterioro de las mercaderías, por lo que no sería lógico considerar que la referencia a esos términos pueda surgir en un momento posterior a la celebración del contrato.

A su vez, esa elección debe ser asimismo clara y expresa, particularmente en el sentido de que las partes deben hacer referencia específica a los términos recopilados por la Cámara de Comercio Internacional. Lo anterior, con el propósito de evitar confusiones con otros términos comerciales que se encuentran incorporados en legislaciones de países como Estados Unidos, Inglaterra o Colombia. Por ejemplo, en el caso americano la Sección 2-319 del Código Comercial Uniforme nos entrega una definición diferente y autónoma de los términos FOB y FAS⁸¹ y en la Sección 2-320 una definición de

intergubernamentales y no gubernamentales, que tienen como propósito la regulación del contrato internacional y la armonización de las normas que regulan dichos contratos. Hacen parte de este grupo también las leyes estatutarias nacionales y la legislación regional o internacional. Mistelis, Loukas A. “Is Harmonization a Necessary Evil? The Future of Harmonization and New Sources of International Trade Law”, en *Foundations and Perspectives of International Trade Law*, IAN FLETCHER, LOUKAS MISTELIS, MARISE CREMONA (eds.), Londres, Sweet & Maxwell, 2001.

⁷⁹ JOSÉ CARLOS FERNÁNDEZ ROZAS. *Lex mercatoria y autonomía conflictual en la contratación transnacional*. AEDIPR, t. IV, 2004, pp. 35-78.

⁸⁰ El *soft law* consiste en las normas o provisiones encontradas en las leyes modelo (pero no incorporadas a la ley nacional), principios encontrados en compilaciones, guías legales, en documentos de académicos, así como en instrumentos que regulan los contratos provenientes de la labor compiladora de usos y prácticas mercantiles de instituciones como la Cámara de Comercio Internacional de París. Igualmente, hacen parte de ésta aquellas estipulaciones contractuales que no entran en conflicto con normas imperativas o de orden público. BERGER. “Einheitliche Rechtsstrukturen durch außergesetzliche Rechtsvereinheitlichung”, 54 *Juristen Zeitung*, 1999, pp. 369 a 377.

⁸¹ 2-319. *F.O.B. and F.A.S. Terms. (1) Unless otherwise agreed the term F.O.B. (which means "free on board") at a named place, even though used only in connection with the stated price, is a delivery term under which (a) when the term is F.O.B. the place of shipment, the seller must at that place ship the goods in the manner provided in this Article (Section 2-504) and bear the expense and risk of putting them into the possession of the carrier; or (b) when the term is F.O.B. the place of destination, the seller must at his own expense and risk transport the goods to that place and there tender delivery of them in the manner provided in this Article (Section 2-503); (c) when under*

los términos CIF y C&F⁸². Es por eso que las partes, al hacer referencia a una cláusula de INCOTERM, deberán hacerlo indicando de manera expresa que los términos a los que se hace referencia son aquellos recopilados por la Cámara de Comercio Internacional. Caso contrario, las partes podrán quedar sometidas a la interpretación de dichos términos a la luz de otra normatividad diferente a la

either (a) or (b) the term is also F.O.B. vessel, car or other vehicle, the seller must in addition at his own expense and risk load the goods on board. If the term is F.O.B. vessel the buyer must name the vessel and in an appropriate case the seller must comply with the provisions of this Article on the form of bill of lading (Section 2-323). (2) Unless otherwise agreed the term F.A.S. vessel (which means "free alongside") at a named port, even though used only in connection with the stated price, is a delivery term under which the seller must (a) at his own expense and risk deliver the goods alongside the vessel in the manner usual in that port or on a dock designated and provided by the buyer; and (b) obtain and tender a receipt for the goods in exchange for which the carrier is under a duty to issue a bill of lading. (3) Unless otherwise agreed in any case falling within subsection (1)(a) or (c) or subsection (2) the buyer must seasonably give any needed instructions for making delivery, including when the term is F.A.S. or F.O.B. the loading berth of the vessel and in an appropriate case its name and sailing date. The seller may treat the failure of needed instructions as a failure of cooperation under this Article (Section 2-311). He may also at his option move the goods in any reasonable manner preparatory to delivery or shipment.

(4) Under the term F.O.B. vessel or F.A.S. unless otherwise agreed the buyer must make payment against tender of the required documents and the seller may not tender nor the buyer demand delivery of the goods in substitution for the documents.

⁸² § 2-320. C.I.F. and C. & F. Terms. *(1) The term C.I.F. means that the price includes in a lump sum the cost of the goods and the insurance and freight to the named destination. The term C. & F. or C.F. means that the price so includes cost and freight to the named destination. (2) Unless otherwise agreed and even though used only in connection with the stated price and destination, the term C.I.F. destination or its equivalent requires the seller at his own expense and risk to (a) put the goods into the possession of a carrier at the port for shipment and obtain a negotiable bill or bills of lading covering the entire transportation to the named destination; and (b) load the goods and obtain a receipt from the carrier (which may be contained in the bill of lading) showing that the freight has been paid or provided for; and (c) obtain a policy or certificate of insurance, including any war risk insurance, of a kind and on terms then current at the port of shipment in the usual amount, in the currency of the contract, shown to cover the same goods covered by the bill of lading and providing for payment of loss to the order of the buyer or for the account of whom it may concern; but the seller may add to the price the amount of the premium for any such war risk insurance; and (d) prepare an invoice of the goods and procure any other documents required to effect shipment or to comply with the contract; and (e) forward and tender with commercial promptness all the documents in due form and with any indorsement necessary to perfect the buyer's rights. (3) Unless otherwise agreed the term C. & F. or its equivalent has the same effect and imposes upon the seller the same obligations and risks as a C.I.F. term except the obligation as to insurance. (4) Under the term C.I.F. or C. & F. unless otherwise agreed the buyer must make payment against tender of the required documents and the seller may not tender nor the buyer demand delivery of the goods in substitution for the documents.*

propuesta en el texto de la CCI⁸³. Para el efecto, la CCI recomienda que la referencia a su publicación sea expresa, indicando el número de documento y la fecha de su expedición. Un ejemplo de dicha referencia sería el siguiente:

FOB SANTA MARTA INCOTERMS CCI 2010.

Esa elección voluntaria encuentra su sustento en las disposiciones que sobre la materia se incorporan en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de 1980, instrumento este que fue elaborado teniendo en cuenta la existencia de unos términos comerciales internacionales. Es por ello que su artículo 6.⁰⁸⁴ establece la posibilidad que las partes desplacen total o parcialmente las normas de la Convención en favor de normas o regulaciones ajenas al mismo, como es el caso de los INCOTERMS. Teniendo en cuenta aquella norma, las parte en el contrato de compraventa internacional, al hacer referencia expresa a los INCOTERMS desplazan, tal y como lo señala el artículo 6.⁰ ya mencionado, las normas de la convención relacionadas con las obligaciones de las partes y la transmisión del riesgo, subsistiendo así las demás normas de la Convención. Así, los dos instrumentos se complementan e interactúan entre sí, dándole la elección al comerciante de elegir entre uno y otro, según le convenga.

Ahora bien, en el caso de la legislación colombiana y de la normatividad comunitaria andina encontramos un grupo de normas que parecen desconocer esa naturaleza voluntaria y obliga a las partes a incluir en sus facturas una cláusula de INCOTERM. Así, la Resolución de la Comunidad Andina de Naciones 1112 de 2007, modificada posteriormente por la Resolución 1239 de 2009, establece en su artículo 3.⁰⁸⁵ que la factura deberá incluir el *lugar y condiciones de entrega de la mercancía*,

⁸³ *For example, consistent with the Incoterms, the English courts have long acknowledged that under an FOB contract, the seller has the obligation to load the goods safely upon the vessel. Yet, as is common worldwide, the English courts have been somewhat inconsistent about the exact obligations of the parties created by an FOB term. Consequently, contracting parties must be very careful to designate what trade terms govern the meaning of FOB to avoid unexpected challenges later.* HENRY GABRIEL. *International Chamber of Commerce Incoterms 2000: A Guide to Their Terms and Usage*. 5 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration* (2001) 41-73.

⁸⁴ Artículo 6.⁰ Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

⁸⁵ Artículo 3.⁰ Factura comercial. A los efectos de la aplicación del primer método “Valor de Transacción de las mercancías importadas” establecido en el artículo 1.⁰ del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, la factura comercial debe: 1. Reflejar el pago total por las mercancías importadas efectuado o por efectuarse del comprador al vendedor, independientemente de que la forma de pago sea directa o indirecta. 2. Ser un documento original y definitivo. En tal sentido no se aceptará una factura pro forma. 3. Ser expedida por el vendedor de la mercancía. 4. Carecer de borrones, enmendaduras o adulteraciones. 5. Contener como mínimo los siguientes datos: a. Número y fecha de expedición. b. Nombre y dirección del vendedor. c. Nombre y dirección del

según los términos Internacionales de Comercio "Incoterms", establecidos por la Cámara de Comercio Internacional u otros acuerdos. En el mismo sentido se expresa el artículo 188 de la Resolución 4240 de 2000⁸⁶ de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales en donde se reproduce igualmente tal requerimiento.

Los motivos de esas normas se desconocen, si bien la primera de ellas invoca el cumplimiento del primer método "Valor de transacción de las mercancías importadas" establecido en el artículo 1.º del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, lo cierto es que en el texto de dicho acuerdo no se señala de manera alguna que se deba hacer referencia directa a los INCOTERMS en la manera como lo hace la Comunidad Andina de Naciones y la DIAN en las normas citadas. Pero bien, independientemente de las razones que se puedan invocar para obligar al comerciante a adoptar un texto que internacionalmente se ha reconocido como puramente voluntario, es evidente que esa disposición va en contravía del principio de autonomía de la voluntad y, además, desplaza normas como la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de 1980, normas que ya han sido incorporadas a nuestra legislación por el órgano legislativo competente (Ley 518).

6. Los INCOTERMS en la regulación sobre compraventa marítima del Código de Comercio colombiano

comprador. d. Descripción de la mercancía. e. Cantidad. f. Precio unitario y total. g. Moneda de la transacción comercial. h. *Lugar y condiciones de entrega de la mercancía, según los términos Internacionales de Comercio INCOTERMS, establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, u otros acuerdos.* La factura comercial puede tomar la forma de un mensaje electrónico, en cuyo caso deberá cumplir con los requisitos antes señalados, aplicándose lo establecido en la legislación nacional sobre regulación del comercio electrónico. Cuando las facturas comerciales se presenten en un idioma diferente al español, la autoridad aduanera podrá exigir al importador que adjunte la traducción correspondiente.

⁸⁶ Artículo 188. Requisitos de la factura comercial. La factura comercial a que se refiere el literal b del artículo 121 del Decreto 2685 de 1999, debe ser un documento original expedido por el vendedor o proveedor de la mercancía, no debe presentar borrones, enmendaduras o adulteraciones. De conformidad con "las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios" contenidas en la Publicación 500 de la Cámara de Comercio Internacional, la factura comercial que debe presentar el importador de una mercancía contendrá como mínimo los siguientes datos: 1. Fecha de expedición. 2. Nombre y dirección del vendedor. 3. Nombre del comprador. 4. Descripción de la mercancía. 5. Cantidad y precio que se pagará por la mercancía objeto de negociación. 6. Moneda de la negociación. Indicar, por ejemplo, si se trata de dólares de Estados Unidos, libras italianas o yenes. 7. *Condiciones de entrega de la mercancía, de conformidad con los Términos Comerciales Internacionales INCOTERMS establecidos por la Cámara de Comercio Internacional.* Las facturas electrónicas deben cumplir, además, con la certificación de la firma electrónica. De faltar alguno de los requisitos indicados, la autoridad aduanera procederá según lo establecido en el numeral 2 del artículo 172 de esta Resolución.

Cabe recordar igualmente que el ordenamiento jurídico colombiano incorpora una definición propia de algunos de los usos comerciales internacionales. Es así como los artículos 1693, 1694, 1695 y 1696, 1697 y 1698 de nuestro ordenamiento mercantil (Código de Comercio) definen someramente los términos *FAS-Libre al Costado*⁸⁷, *FOB-Libre a Bordo*⁸⁸, *CIF-Costo, seguro y flete*⁸⁹ y *C&F-Costo y flete*⁹⁰. De la normatividad en mención se puede destacar que aunque no genera mayores inconvenientes por no incorporar mayores diferencias con la normativa de la CCI, por su sola existencia es

⁸⁷ *Artículo 1693. Obligaciones del vendedor en la venta FAS-Libre al costado.* Cuando se venda FAS-Libre al costado se entenderá que el vendedor está obligado a entregar la cosa lista para el embarque, al costado del medio de transporte y en el lugar fijado por los contratantes, o en el muelle o bodega designados. Los gastos hasta la entrega de la cosa en la forma prevista en el inciso anterior corresponderán al vendedor.

⁸⁸ *Artículo 1694. Transferencia de la propiedad y riesgos en la venta FOB-Libre a bordo.* Cuando se venda FOB-Libre a bordo la transferencia de la propiedad y de los riesgos de la cosa al comprador tendrá lugar al momento de su entrega a bordo del buque o medio de transporte designado por dicho comprador. *Artículo 1695. Obligaciones del vendedor en la venta FOB-Libre a bordo.* En la venta FOB el vendedor estará obligado: 1. A poner la cosa a bordo del buque o medio de transporte indicado, efectuando por su cuenta los gastos que sean necesarios para ello, y 2. A procurarse el recibo usual o el conocimiento limpio de embarque, y a entregarlo al comprador o a su representante. *Artículo 1696. Obligaciones del comprador en la venta FOB-Libre a bordo.* En la venta FOB el comprador estará obligado a pagar el flete de la cosa y de los demás gastos desde el momento de la entrega, y podrá reclamar por los defectos de calidad o cantidad dentro de los noventa días siguientes al embarque. El juez podrá, con conocimiento de causa, ampliar el plazo cuando circunstancias justificativas impidan al comprador conocer el estado de la cosa dentro de dicho término.

⁸⁹ *Artículo 1697. Venta CIF-Costo, seguro y flete.* Cuando se venda CIF-Costo, seguro y flete, o bajo cualquiera otra expresión equivalente que indique que el precio de la cosa la comprende el valor del seguro y el flete, se seguirán las siguientes reglas: 1. Serán de cargo del vendedor los costos de acarreo, acondicionamiento, embalaje, licencia e impuestos de exportación, embarque y, en general, todos los gastos necesarios para dejar la cosa debidamente estibada a bordo del medio de transporte elegido; 2. Serán de cargo del vendedor el seguro y el flete de la cosa hasta el puerto de destino; 3. Salvo estipulación en contrario, los riesgos pasarán al comprador a partir del momento en que la cosa haya sido embarcada de conformidad con los usos locales; 4. La propiedad de la cosa se transferirá mediante la entrega del recibo usual o del conocimiento limpio de embarque al comprador o a su representante, y 5. El comprador podrá reclamar por defectos de cantidad o de calidad dentro de los noventa días siguientes al desembarque de la cosa en el lugar de destino. Este plazo podrá ampliarse como se previene en el inciso 2.º del artículo 1696.

⁹⁰ *Artículo 1698. Venta C&F-Costo y flete.* Cuando se venda C&F-Costo y flete, franca de porte o bajo otra denominación que indique la obligación por parte del vendedor de pagar flete hasta el puerto o lugar de destino convenido, pero no el seguro, la transferencia del dominio se entenderá hecha por la entrega al comprador o a su agente, del recibo usual o del conocimiento de embarque limpio. Pero los riesgos de la cosa pasarán al comprador desde el momento de su entrega a bordo, de conformidad con los usos locales.

recomendable que al incorporar un término INCOTERM al contrato de compraventa suscrito en el país, siempre se aclare en este a qué normatividad se hace referencia para evitar posibles confusiones en la interpretación del mismo. Es decir, que se aclare a qué grupo de normas pertenece el término incorporado al contrato.

7. La nueva versión de los INCOTERMS -2010- de la Cámara de Comercio Internacional

Como ya lo mencionamos, actualmente están en vigor los INCOTERMS 2000 plasmados en la Publicación 560 de la CCI. Sin embargo, esa versión será reemplazada a partir del 1.º de enero de 2011, momento en el cual entran a aplicar los nuevos INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la CCI. Ante tal situación consideramos importante resaltar los cambios incorporados en la nueva versión de ese instrumento y describiremos más adelante cómo quedará cada uno de los términos a partir del primero de enero del 2011.

Igualmente, habrá que resaltar que en los meses subsiguientes a la entrada en vigencia de la nueva versión las partes en el contrato de compraventa deberán ser cuidadosas al incorporar los términos al contrato. Como es evidente, habrá algunas partes que querrán seguir utilizando la versión anterior, por lo que deberán ser claros en la cláusula de cuál es la versión que quieren incorporar⁹¹.

Los cambios que se presentan en esta nueva versión son los siguientes:

- a. Dos nuevas reglas INCOTERMS (DAT y DAP) que sustituyen las reglas INCOTERMS 2000 DAF, DES, DEQ y DDU

En la nueva versión de la CCI el número de reglas INCOTERMS se ha reducido de 13 a 11. Esto se ha conseguido al sustituir las reglas INCOTERMS 2000 DAF, DES, DEQ y DDU por dos nuevas que pueden emplearse con independencia del modo de transporte acordado: DAT, Entregada en terminal, y DAP, Entregada en lugar⁹².

⁹¹ A la luz de los cambios que las sucesivas reuniones han introducido en los INCOTERMS, es importante asegurar que, si las partes desean incorporarlos a su contrato de compraventa, se haga una referencia expresa a la versión vigente de los INCOTERMS. Ello puede descuidarse fácilmente, por ejemplo, cuando los modelos de formularios contractuales o los modelos de pedidos usados por los comerciantes contienen una referencia a una versión anterior. El defecto en la referencia a la versión vigente 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 está sujeto a los "INCOTERMS 2000". Documento de la UNCITRAL, A/CN.9/479, Nueva York, 12 de junio a 7 de julio de 2000.

⁹² *The most notable change apparently is that, for the first time, the number of Incoterms will be reduced, from the present number of thirteen, to eleven. If correct, all of these changes will be taking place in the "D" group, with four of the five terms being eliminated and two new terms being introduced. The terms supposedly being eliminated from Incoterms 2010 include DAF (Delivered at*

Según estas dos nuevas reglas, la entrega tiene lugar en un destino designado: en DAT, a disposición del comprador, descargada del vehículo de llegada (como en la regla anterior DEQ⁹³); en DAP, de la misma manera, a disposición del comprador, pero preparada para la descarga (como en las reglas anteriores DAF⁹⁴, DES⁹⁵ y DDU⁹⁶).

Las nuevas reglas hacen que DES y DEQ, de las reglas INCOTERMS 2000, sean superfluas. La terminal designada en DAT puede bien ser un puerto y por lo tanto DAT puede utilizarse con seguridad en los casos en que se usaba la regla DEQ de INCOTERMS 2000. Del mismo modo, el 'vehículo' de llegada en DAP puede ser perfectamente un barco y el lugar de destino designado puede ser un puerto: por consiguiente, DAP puede utilizarse con seguridad en los casos en que se usaba la regla DES de INCOTERMS 2000. Estas nuevas reglas, como sus predecesoras, son *de entrega*: el vendedor corre con todos los costes (diferentes de los relacionados con el despacho de aduana de importación,

Frontier), DES (Delivered ex Ship), DEQ (Delivered ex Quay) and DDU (Delivered Duty Unpaid). These four terms are being replaced by DAT (Delivered at Terminal) and DAP (Delivered at Place). The DDP (Delivered Duty Paid) term will remain. The new terms should help to simplify some of the overlap, up to now, with the old D terms. For example, DES, DEQ and DDU all placed responsibility on the seller to bring the goods to the destination place, which in many, if not all, cases would have been a Port. These three terms also placed responsibility for risk of liability on the seller up until the destination "delivery" point. Introduction of the new terms will presumably have the effect of simplifying these multiple terms. LAURIE TURNBULL, *New Incoterms on the Way*, en la página web: http://blogctlctl.ca/LaurieTurnbull/2010/07/new_incoterms_on_the_way.html

⁹³ Según este término, el vendedor cumple con la obligación de entregar cuando pone las mercaderías a disposición del comprador, sin despacharlas para su importación, en el muelle (desembarcadero) del puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos ocasionados al conducir las mercaderías al puerto de destino acordado y al descargar las mercaderías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las mercaderías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

⁹⁴ Según este término, el vendedor cumple con su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía despachada para la exportación en el punto y lugar convenidos en la aduana de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país comprador. Este término no obliga al vendedor a contratar el transporte o seguro ya que se entrega la libertad a las partes para que determinen la extensión de sus obligaciones en el contrato.

⁹⁵ Según este término, el vendedor cumple con la obligación de entrega de las mercaderías cuando las pone a disposición del comprador a bordo del buque, sin despachar para la importación, en el puerto de destino final acordado.

⁹⁶ Según este término, el vendedor cumple con su obligación de entregar cuando pone las mercaderías a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación, asumiendo todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otros cargos oficiales exigibles a la importación), así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

cuando sea aplicable) y los riesgos que implica el llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado⁹⁷.

b. Clasificación de las 11 reglas INCOTERMS 2010

Como se recordará, la versión de los INCOTERMS CCI 2000 clasifica los términos en cuatro grandes grupos, atendiendo así las obligaciones que conllevan para el comprador y el vendedor: se habla así de los grupos E, F, C y D. Esa clasificación refleja de alguna manera el grado de responsabilidad del vendedor y el comprador. Así, se entiende que el Grupo E refleja un término que es mucho más oneroso para el comprador, y el Grupo D refleja un término que se entienden mucho más oneroso para el vendedor. Sin embargo, la nueva versión elimina tal clasificación y sólo se limita a clasificar los términos según el modo de transporte que se utilizará en cada uno de ellos, dividiéndolos en términos *para cualquier modo de transporte* y términos *para transporte marítimo y vías navegables interiores*.

Las once nuevas reglas INCOTERMS 2010 se presentan entonces en dos grupos diferentes⁹⁸:

Reglas para cualquier modo o modos de transporte

EXW En Fábrica
FCA Franco transportista
CPT Transporte pagado hasta
CIP Transporte y seguro pagados hasta
DAT Entregada en terminal
DAP Entregada en lugar
DDP Entregada derechos pagados

Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

FAS Franco al costado del buque
FOB Franco a bordo
CFR Coste y flete
CIF Coste, seguro y flete

El primer grupo incluye las siete reglas INCOTERMS 2010 que pueden utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y de si se emplean uno o más modos de transporte. EXW, FCA, CPT,

⁹⁷ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

⁹⁸ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

CIP, DAT, DAP y DDP pertenecen a este grupo. Pueden utilizarse incluso cuando existe transporte marítimo.

En el segundo grupo de reglas INCOTERMS 2010, el punto de entrega y el lugar al que la mercancía se transporta al comprador son *ambos* puertos; de aquí la etiqueta de reglas “marítimas y de vías navegables interiores”. FAS, FOB, CRF y CIF pertenecen a este grupo.

c. De la borda del buque a “a bordo” del buque

Es igualmente importante resaltar que en las tres últimas reglas INCOTERMS 2010 todas las menciones a la borda del buque como punto de entrega se han suprimido en favor de la entrega de la mercancía cuando está “a bordo” del buque. Esto refleja con más precisión la realidad comercial actual y evita la imagen, bastante anticuada, del riesgo oscilando de un lado a otro sobre una línea perpendicular imaginaria⁹⁹. Con ello se incorpora a los términos la ya desarrollada norma incorporada en la Sección 2-319 del Código Comercial Uniforme de Estados Unidos¹⁰⁰ y en el ya mencionado artículo 1694 de nuestro ordenamiento mercantil, según la cual el vendedor debe entregar las mercaderías cargadas efectivamente en el buque, y sobre la cual también la jurisprudencia británica ya se había pronunciado hace más de medio siglo¹⁰¹.

⁹⁹ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁰⁰ § 2-319. *F.O.B. and F.A.S. Terms. (1) Unless otherwise agreed the term F.O.B. (which means "free on board") at a named place, even though used only in connection with the stated price, is a delivery term under which (a) when the term is F.O.B. the place of shipment, the seller must at that place ship the goods in the manner provided in this Article (Section 2-504) and bear the expense and risk of putting them into the possession of the carrier; or (b) when the term is F.O.B. the place of destination, the seller must at his own expense and risk transport the goods to that place and there tender delivery of them in the manner provided in this Article (Section 2-503); (c) when under either (a) or (b) the term is also F.O.B. vessel, car or other vehicle, the seller must in addition at his own expense and risk load the goods on board. If the term is F.O.B. vessel the buyer must name the vessel and in an appropriate case the seller must comply with the provisions of this Article on the form of bill of lading (Section 2-323).*

¹⁰¹ *In Pyrene & Co v Scindia Steam Navigation Co, (Pyrene & Co. v Scindia Steam Navigation Co [1954] 2 QB 402, at 419) the plaintiff Pyrene Co Ltd was able to recover £200 from the defendant carrier, after the carrier was found to be negligent in loading the goods which caused damage prior to the goods crossing the 'ship's rail'. Pyrene raises questions of liability if the damage occurs at any point other than after crossing the 'ship's rail'. Devlin J stated that if the goods are damaged during loading, whether that damage occurs on either side of the 'ship's rail', then the carrier's liability for negligence would have to extend to cover the damages: Only the most enthusiastic lawyer could watch with satisfaction the spectacle of liabilities shifting uneasily as the cargo sways at the end of the derrick across a notional perpendicular projecting from the ship's rail.* REANNON HEMMING. “Is the ship's rail really significant?”, Nordic Journal of Commercial Law, issue 2005 #2.

De tal manera que a partir de enero de 2011 con la entrada en vigencia de la nueva versión de los INCOTERMS el riesgo de pérdida o deterioro de las mercaderías durante toda la operación de carga en el buque estará en cabeza del vendedor, independientemente de si las mercaderías han pasado o no la borda del buque.

d. Reglas para el comercio nacional e internacional

Las reglas INCOTERMS se han utilizado tradicionalmente en los contratos de compraventa *internacional* en los que la mercancía atraviesa fronteras nacionales. En varias áreas del mundo, sin embargo, las zonas comerciales, como la Unión Europea, han hecho que las formalidades fronterizas entre diferentes países sean menos significativas. En consecuencia, el subtítulo de las reglas INCOTERMS 2010 reconoce formalmente que pueden aplicarse tanto a los contratos de compraventa internacionales como a los nacionales. Como resultado, las reglas INCOTERMS 2010 estipulan con claridad en varios lugares que la obligación de cumplir con las formalidades de exportación o importación sólo existe cuando sea aplicable¹⁰².

Dos son las razones que han persuadido a ICC que es el momento oportuno de avanzar en esta dirección. En primer lugar, las empresas utilizan habitualmente las reglas INCOTERMS para contratos de compraventa puramente nacionales. La segunda razón es la mayor disposición en Estados Unidos a utilizar las reglas INCOTERMS en el comercio interior, antes que los términos de embarque y entrega del Código Comercial Uniforme¹⁰³.

e. Comunicación electrónica

Teniendo en cuenta el nuevo marco contextual que genera el comercio internacional, y con ello el electrónico, una de las preocupaciones que surge es la de cómo armonizar los derechos nacionales, ajenos generalmente a este tipo de fenómenos tecnológicos, para construir el anhelo de una *lex electrónica* que sirva como base segura de las negociaciones por medios electrónicos y que se perfile como un nuevo *corpus juris* de la era digital. En ese contexto, y ante la imperiosa necesidad de dar pleno valor probatorio a las comunicaciones electrónicas, ya las versiones previas de las reglas INCOTERMS especificaban los documentos que podían sustituirse por mensajes EDI. Los artículos A1/B1 de las reglas INCOTERMS 2010; sin embargo, otorgan ahora a los medios de comunicación electrónicos la misma eficacia que la comunicación en papel, en la medida que las partes así lo acuerden o cuando sea la costumbre. Esta fórmula facilita la evolución de nuevos procedimientos y contratación electrónicos¹⁰⁴ durante la vigencia de las reglas INCOTERMS 2010¹⁰⁵ y se encuentran a la

¹⁰² INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁰³ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁰⁴ La noción de contratación electrónica es el resultado preliminar de la aplicación de las tecnologías de la información a la teoría general del negocio jurídico. La forma tradicional, con predominancia del documento escrito, se asimila y reemplaza por la utilización de los medios electrónicos para

par de otros ordenamientos modernos en donde se ha hecho común la aceptación del pleno valor probatorio que deben tener las comunicaciones electrónicas.

Así por ejemplo, la última de las normas promovidas y elaboradas por la UNCITRAL, el Convenio de Rotterdam sobre transporte marítimo internacional, incorpora un capítulo completo (capítulo tercero) sobre el uso de las comunicaciones electrónicas en ese modo de transporte¹⁰⁶. Con ese mismo propósito el reconocimiento del valor probatorio de las comunicaciones electrónicas se había incorporado en el año 2005 la Convención de la UNCITRAL sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales. Adoptada por la Asamblea General el 23 de noviembre de 2005, la Convención tiene la finalidad de fomentar la seguridad jurídica y la previsibilidad comercial cuando se utilicen comunicaciones electrónicas en la negociación de contratos internacionales. En la Convención se regula la determinación de la ubicación de la parte en un entorno electrónico; el momento y lugar de envío y de recepción de las comunicaciones electrónicas; la utilización de sistemas de mensajes automatizados para la formación de contratos; y los criterios a que debe recurrirse para establecer la equivalencia funcional entre las comunicaciones electrónicas y los documentos sobre papel, incluidos los documentos sobre papel “originales”, así como entre los métodos de autenticación electrónica y las firmas manuscritas¹⁰⁷.

De tal manera que la nueva versión de los INCOTERMS no solo responden a la necesidad planteada sino que además se encuentran en línea con los demás instrumentos que en materia de comercio

expresar la voluntad negocial de las partes. Correo electrónico, sitios de internet, plataformas electrónicas, entre otras, son los nuevos medios usados por los particulares, y más recientemente el Estado, para realizar actividades económicas. Esta interacción de los sujetos ocurre de manera cada vez más global, en desmedro de las fronteras nacionales y con tal rapidez que se ha acuñado la idea de una economía en tiempo real, en la cual, decisiones, contratos y en general transacciones se hacen al ritmo de un clic de un computador o de oprimir la tecla de un teléfono celular. DANIEL PEÑA VALENZUELA; ANDREA BURGOS PUYO y ADRIANA CASTRO PINZÓN. “Contratación electrónica: ¿es necesaria una convención internacional?”, *REVIST@ e-Mercatoria*, vol. 1, n.º 2, 2002.

¹⁰⁵ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁰⁶ Capítulo 3. Documentos electrónicos de transporte. *Artículo 8. Empleo y eficacia de los documentos electrónicos de transporte.* A reserva de los requisitos enunciados en el presente Convenio: a. Todo lo que deba figurar en un documento de transporte con arreglo a lo previsto en el presente Convenio podrá ser consignado en un documento electrónico de transporte, siempre y cuando la emisión y el subsiguiente empleo del documento electrónico de transporte se hagan con el consentimiento del porteador y del cargador; y b. La emisión, el control exclusivo o la transferencia del documento electrónico de transporte surtirá el mismo efecto que la emisión, la posesión o la transferencia de un documento de transporte.

¹⁰⁷ Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI sobre la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales.

internacional proponen una regulación armónica y coherente que sirva para suplir las necesidades de ese comercio.

f. Cobertura del seguro

Las reglas INCOTERMS 2010 son la primera versión de esas reglas desde la revisión de las Cláusulas de Cobertura del Instituto de Aseguradores y por ello tienen en cuenta las modificaciones en ellas realizadas. Las reglas INCOTERMS 2010 establecen obligaciones de información relacionadas con el seguro en los artículos A3/B3, que tratan de los contratos de transporte y de seguro. Estas disposiciones se han desplazado de los artículos más genéricos A10/B10 de las reglas INCOTERMS 2000. También se ha cambiado la redacción de los artículos A3/B3 en cuanto al seguro¹⁰⁸, con la idea de aclarar las obligaciones de las partes al respecto¹⁰⁹.

g. Gastos por manipulación en la terminal

En las reglas INCOTERMS CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP y DDP el vendedor debe encargarse del transporte de las mercancías hasta el destino acordado. Aunque el flete lo paga el vendedor, realmente *lo paga* el comprador, puesto que el vendedor normalmente incluye los costes del flete en el precio total de venta. Los gastos de transporte incluirán algunas veces el coste de manipular y mover las mercancías en las instalaciones portuarias o en las terminales de contenedores, y el porteador o el operador de la terminal bien puede cargar estos costes al comprador que recibe las mercancías. En estas circunstancias el comprador querrá evitar pagar dos veces por el mismo servicio: una vez al vendedor, como parte del precio total de venta, y otra independiente al porteador o al operador de la terminal. Las reglas INCOTERMS 2010 tratan de evitar que esto ocurra asignando con claridad dichos costes en los artículos A6/B6 de las reglas INCOTERMS pertinentes¹¹⁰. Al respecto, los nuevos términos establecen que *el comprador deberá cancelar los costes de descarga incluyendo los gastos de gabarra y de muellaje, salvo que tales costes y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.*

h. Cadena de ventas

¹⁰⁸ Así en la sección A3 del término CIF se establece lo siguiente: b. *Contrato de seguro* El vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga que cumpla al menos con la cobertura mínima dispuesta por las cláusulas (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares. El seguro se contratará con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y dará derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador.

¹⁰⁹ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹¹⁰ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

En la venta de productos básicos, en oposición a la venta de mercancía manufacturada, es frecuente que la carga se venda varias veces en tránsito, “en cadena”. Cuando esto ocurre, el vendedor que se halla en medio de la cadena no “embarca” la mercancía porque ya ha sido embarcada por el primer vendedor de la cadena. El vendedor del medio de la cadena, por lo tanto, cumple con sus obligaciones respecto a su comprador no al embarcar la mercancía, sino “procurando” la mercancía que ha sido embarcada. Con finalidad aclaratoria, las reglas INCOTERMS 2010 incluyen la obligación de “procurar la mercancía embarcada” como una alternativa a la obligación de embarcar la mercancía en las reglas INCOTERMS pertinentes¹¹¹.

8. Descripción de los nuevos términos según la publicación del año 2010

Antes de entrar a describir el significado de cada uno de los términos INCOTERMS, debemos reiterar que los mismos corresponden a una estructura jurídica que refleja las necesidades de las partes en el contrato de compraventa internacional de mercaderías en lo que se refiere a la logística de la operación. Es decir, los INCOTERMS, a diferencia de los otros instrumentos de Derecho comercial internacional disponibles en materia de compraventa internacional de mercaderías, vale decir, la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de 1980, tienen en cuenta no sólo el contrato de compraventa como tal sino que tienen en consideración todos y cada uno de los pasos necesarios y las medidas que deben adelantar las partes para terminar con éxito una operación de exportación e importación de mercaderías.

Teniendo en cuenta ese propósito, la versión de los INCOTERMS CCI 2010 clasifica los términos en dos grandes grupos, atendiendo principalmente el medio de transporte utilizado: así hablamos de términos utilizados para una operación en la que se utiliza el transporte marítimo y términos utilizados para una operación en la que se utiliza un medio de transporte diferente al marítimo.

A continuación describiremos brevemente cada uno de ellos:

- a. Reglas para cualquier modo o modos de transporte
 - **EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido) (Cualquier tipo de transporte)**

Esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte. Es adecuada para el comercio nacional. “En fábrica” significa que el vendedor realiza la entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en los locales del vendedor o en otro lugar designado (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.). El vendedor no tiene que cargar la mercancía en ningún vehículo de recogida, ni despacharla para la exportación, cuando tal despacho sea aplicable.

¹¹¹ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

Éste término es considerado el más beneficioso para el vendedor ya que sus obligaciones se entienden no van más allá de las comunes para una compraventa simple. De acuerdo con este término, el comprador extranjero deberá recibir o recolectar las mercaderías en el lugar en que se encuentra ubicado el vendedor, sea su fábrica o establecimiento de comercio¹¹². Ello significa que el vendedor entrega las mercaderías cuando pone las mismas a disposición del comprador en su establecimiento o en otro lugar convenido¹¹³ por lo que este término representa la menor obligación del vendedor en términos de servicios prestados al comprador. Así, el comprador debe asumir todos los costos y riesgos que la operación de exportación e importación de las mercaderías representa¹¹⁴.

Este término es de gran uso para aquellos compradores que cuentan con la logística y experiencia necesaria para importar las mercaderías desde el país de origen de las mismas sin tener que recurrir a la asistencia del vendedor para la contratación de los servicios necesarios para realizar efectivamente la exportación. Es igualmente de gran utilidad para aquellos vendedores que no tienen experiencia en la contratación de servicios como el transporte y aseguramiento de las mercaderías y en la obtención de los permisos para la exportación de las mercaderías. Así, el comprador deberá adelantar todas las medidas necesarias y contratar los servicios requeridos para el transporte y aseguramiento de las mercaderías desde el país del vendedor hasta su lugar de origen o el lugar a donde pretende transportarlas¹¹⁵. Ello incluye, claro está, el contratar el transporte y seguro para el trayecto interno del lugar en donde se encuentran las mercaderías hasta el aeropuerto o puerto marítimo de donde se embarcarán las mismas hasta su lugar de destino. Es importante tener en cuenta que la contratación del seguro interno e internacional correrá por parte del comprador, toda vez que él es quien asumirá el riesgo de pérdida o deterioro de las mercaderías a partir del momento de entrega de las mismas en el lugar y fecha convenidos¹¹⁶.

¹¹² BARBARA CLIVE, LEO D'ARCY & CAROLE MURRAY. "Schmitthoff's Export Trade. *The Law and Practice of International Trade*". 9 ed., Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000. En el mismo sentido, RALPH H. FOLSON, MICHAEL WALLACE & JOHN A. SPANOGLE. "Principles of International Business Transactions, trade and economic relations". Thomson West, 2005.

¹¹³ An "Ex Works" clause may contain the address where the goods are to be collected, but in some cases it may only refer to the town where the seller's works, factory, warehouse or store is located. However, the seller is required to inform the buyer of the actual local address in sufficient time for the goods to be collected, and the failure to give the notice may bar a subsequent claim for damages for non-acceptance. HENRY GABRIEL. *International Chamber of Commerce Incoterms 2000: A Guide to Their Terms and Usage*. 5 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (2001) 41-73.

¹¹⁴ CARLOS ESPUGLES MOTA & DANIEL HARGAIN (coords.). *Derecho del Comercio Internacional-Mercosur-Unión Europea*, Editorial Reus, Madrid, 2005, p. 411.

¹¹⁵ HENRY GABRIEL. *International Chamber of Commerce Incoterms 2000: A Guide to Their Terms and Usage*. 5 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (2001) 41-73.

¹¹⁶ BARBARA CLIVE, LEO D'ARCY & CAROLE MURRAY. *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*. 9 ed., Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000. En el mismo sentido RALPH H. FOLSON, MICHAEL WALLACE & JOHN A. SPANOGLE. *Principles of International Business Transactions, trade and economic relations*. Thomson West. 2005.

Es muy conveniente que las partes al usar este término especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto en el lugar de entrega designado, puesto que los costes y riesgos hasta dicho punto son a cargo del vendedor. El comprador corre con todos los costes y riesgos que implica la recepción de la mercancía desde el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado. Así, por ejemplo, un vendedor que tiene varias plantas o fábricas en Bogotá debería tratar de utilizar la mayor información posible para incorporar el término al contrato. Un buen ejemplo sería:

Ex Works Bogotá Calle 13 INCOTERMS CCI 2010.

Con ello se evita que ante la falta de claridad acerca del lugar de entrega de las mercaderías el comprador se encuentre en incapacidad de recibirlas. Ahora bien, de no expresarse claramente el lugar de entrega, como se ha indicado, se entiende que el vendedor se encuentra en la obligación de informar oportunamente al comprador sobre tal lugar. De no hacerlo podría considerarse que el vendedor ha incumplido con su obligación de entrega, generándose responsabilidad para él mismo por los daños que tal situación pueda crear¹¹⁷.

Como se observa, el término EXW representa la obligación mínima para el vendedor. La regla debería utilizarse con cuidado ya que¹¹⁸:

- a) El vendedor no tiene la obligación ante el comprador de cargar la mercancía, incluso si, en la práctica, el vendedor está en mejor situación para hacerlo. Si el vendedor las carga, lo hace a riesgo y expensas del comprador. En los casos en que el vendedor está en mejor situación para cargar las mercancías, FCA, que obliga al vendedor a hacerlo a su riesgo y expensas, suele ser más apropiado.
- b) El comprador que adquiere a un vendedor en condiciones EXW para exportar ha de ser consciente de que el vendedor tiene la obligación de proporcionar sólo la ayuda que pueda requerir el comprador para efectuar dicha exportación: el vendedor no está obligado a organizar el despacho de exportación. Por consiguiente, es muy conveniente que los compradores no utilicen EXW si no pueden obtener, ni directa ni indirectamente, el despacho de exportación.
- c) El comprador tiene una obligación limitada de proporcionar al vendedor información relacionada con la exportación de las mercancías. Sin embargo, el vendedor puede necesitar esta información, por ejemplo, con finalidades fiscales o informativas.

¹¹⁷ Así, en el caso *Davies v McLean Citation Only Provided (1873)* se señaló por la Corte Suprema de Justicia inglesa que ante la incertidumbre sobre el lugar de entrega se entendía que existía una obligación implícita del vendedor de notificar tal lugar. *Davies v McLean Citation Only Provided (1873)* 37 JP 198, 21 WR 264, 28 LT 113.

¹¹⁸ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

Tenemos entonces que entre las obligaciones del comprador se incluyen las siguientes:

- i. recibir las mercaderías una vez son puestas a su disposición en el punto acordado, lo que implica igualmente procurar el transporte de las mercaderías desde ese punto y pagar el precio según lo acordado en el contrato;
- ii. obtener las licencias de exportación e importación correspondientes;
- iii. pagar los costos de la operación desde el momento mismo en que las mercaderías le son entregadas;
- iv. pagar los costos adicionales que se puedan generar por su incumplimiento en el recibo de las mercaderías en la fecha acordada en el contrato;
- v. pagar todos los impuestos y costos relacionados con los trámites de aduana correspondientes;
- vi. pagar los costos relacionados con la inspección previa a la carga de la mercadería, y;
- vii. reembolsar todos los costos en que haya incurrido el vendedor al prestar asistencia al comprador en la realización de trámites que son propios de este último. Igualmente, el comprador deberá proporcionar al vendedor una prueba adecuada de haberse hecho cargo de la mercancía.

En el caso del incumplimiento de la obligación de recibir las mercaderías, se establece claramente que el comprador deberá desembolsar al vendedor los recursos necesarios para cubrir los costos en que este último haya incurrido para preservar las mercaderías. A su vez, el vendedor en todo caso estará obligado a adoptar todas las medidas necesarias y que sean razonables, atendidas las circunstancias, para la conservación de las mercaderías. Lo anterior, según lo dispuesto en el artículo 85 de la Convención de Viena de 1980¹¹⁹. Norma que a su vez le otorga un derecho de retención sobre las mercaderías al vendedor hasta que su contraparte (el comprador) no pague los costos en que se ha incurrido para la preservación.

Vale la pena anotar igualmente que en lo que a la obligación del pago del precio de las mercaderías se refiere, se entiende que si las partes no han pactado otra cosa, el mismo deberá realizarse al momento de entrega de las mismas, y en el lugar de entrega de las mercaderías o de los documentos, a menos que las partes hayan pactado otra cosa¹²⁰. Lo anterior, en virtud de la

¹¹⁹ Artículo 85. Si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

¹²⁰ BARBARA CLIVE, LEO D'ARCY & CAROLE MURRAY. *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*. 9 edición, Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000. En el mismo sentido, RALPH H. FOLSON, MICHAEL WALLACE & JOHN A. SPANOGLE. *Principles of International Business Transactions, trade and economic relations*. Thomson West, 2005.

aplicación de los artículos 57¹²¹ y 58¹²² de la Convención de Viena de 1980, que cubren el vacío legal que se puede presentar en el caso de la falta de pacto sobre el momento y lugar del pago del precio. Vacío que como es evidente no es solucionado por los INCOTERMS.

Finalmente, se debe anotar que al vendedor le corresponderá proveer el empaque y el embalaje de las mercaderías para la exportación, cuando la venta se haga para tal propósito¹²³, y pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía¹²⁴. Estas son obligaciones que se encuentran en cabeza del vendedor a menos que las partes pacten otra cosa o que el comprador requiera del vendedor un empaque al normalmente utilizado para el medio de transporte y las mercaderías que se van a transportar.

- **FCA (Free Carrier) - Libre (o franco) transportista (lugar convenido) (Cualquier tipo de transporte)**

Esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte. Sin embargo, lo lógico es que en aquellos casos en que se usa transporte marítimo se deba utilizar los términos FAS (*Free Along Ship*) o FOB

¹²¹ Artículo 57. 1. El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor: a. En el establecimiento del vendedor; o b. Si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega. 2. El vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago ocasionado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato.

¹²² Artículo 58. 1. El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado, deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y a la presente Convención. El vendedor podrá hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o los documentos. 2. Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor podrá expedirlas estableciendo que las mercaderías o los correspondientes documentos representativos no se pondrán en poder del comprador más que contra el pago del precio. 3. El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad.

¹²³ Recordemos que los nuevos términos pueden ser utilizados para las ventas locales, con lo que en tales ventas la obligación de empaque no acarreará la de empacar para la exportación.

¹²⁴ El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual, en el sector en particular, transportar sin embalar el tipo de mercancía vendido. El vendedor puede embalar la mercancía de una manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje debe marcarse adecuadamente. INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

(*Free On Board*)¹²⁵. Ahora bien, este término es usado frecuentemente cuando las mercaderías deben ser transportadas en un container, ya sea por mar, aire o tierra.

Es un término similar al FOB, en el que el vendedor puede cumplir con su obligación de entrega ya sea cuando entrega las mercaderías al transportador designado por el comprador en su establecimiento y las mismas han sido efectivamente cargadas en el transporte del comprador, o ya sea cuando la mercancía se pone a disposición del transportador en los medios de transporte del vendedor, preparada para la descarga si la mercancía se entrega en un lugar diferente del establecimiento del vendedor. Lo anterior significa que el vendedor deberá asumir los riesgos y costos inherentes al proceso de carga de las mercaderías al medio de transporte acordado.

Bajo este término el riesgo por pérdida o deterioro de la mercadería se transferirá con la entrega en el lugar acordado ya sea en su establecimiento cuando la mercadería ha sido cargada o cuando la mercadería se pone a disposición del comprador en un lugar distinto de su establecimiento¹²⁶.

“Franco Transportista” significa entonces que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el comprador en los locales del vendedor o en otro lugar designado. Es muy conveniente que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto en el lugar de entrega designado, ya que el riesgo se transmite al comprador en dicho punto.

Si la intención de las partes es entregar la mercancía en los locales del vendedor, deberían identificar la dirección de estos locales como el lugar de entrega designado. Si, por otra parte, tienen la intención de que la mercancía se entregue en otro lugar, deben identificar un lugar de entrega concreto y diferente. Los mismos razonamientos hechos para el término *ex works* aplican al FCA cuando no se ha identificado claramente el lugar de entrega designado.

Este término exige también que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable, es decir, cuando estamos frente a una compraventa internacional. El vendedor tiene también la obligación de obtener cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía. El vendedor no tiene, sin embargo, la obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación¹²⁷. Como regla general, y al igual de lo que ocurre con otros términos INCOTERMS del Grupo F (en la versión 2000), el vendedor carece de obligación alguna respecto del contrato de transporte. Sin embargo, si es requerido por el

¹²⁵ CARLOS ESPUGLES MOTA & DANIEL HARGAIN (coords.). *Derecho del Comercio Internacional-Mercosur-Unión Europea*, Editorial Reus, Madrid, 2005, p. 413.

¹²⁶ BARBARA CLIVE, LEO D'ARCY & CAROLE MURRAY. *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*. 9 edición, Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000. En el mismo sentido, RALPH H. FOLSON, MICHAEL WALLACE & JOHN A. SPANOGLE. *Principles of International Business Transactions, trade and economic relations*. Thomson West. 2005.

¹²⁷ BARBARA CLIVE, LEO D'ARCY & CAROLE MURRAY. *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*. 9 edición, Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000.

comprador o es considerado una práctica comercial, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales, a riesgo y expensa del comprador.

Las obligaciones del vendedor incluyen las siguientes:

- i. entregar las mercaderías y la factura correspondiente al comprador;
- ii. obtener la licencia para la exportación de las mercaderías;
- iii. pagar los costos relacionados con la entrega de las mercaderías, incluyendo los costos de la carga de la misma;
- iv. pagar los costos relacionados con los trámites aduaneros e impuestos para la exportación;
- v. confirmar y notificar con antelación suficiente al comprador acerca del cumplimiento de la obligación de entrega de las mercaderías;
- vi. entregar al comprador la aprueba de la entrega;
- vii. pagar los costos relacionados con la inspección previa a la carga de la mercadería, y
- viii. proveer el empaque y el embalaje de las mercaderías para la exportación y pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía.

Por su parte el comprador se obliga a:

- i. pagar el precio acordado en el contrato al momento de la entrega de las mercaderías;
- ii. obtener las licencias de importación de las mercaderías;
- iii. contratar el transporte de las mercaderías desde el lugar de entrega pactado;
- iv. pagar todos los costos de manejo de las mercaderías desde el momento en que las mismas son entregadas;
- v. pagar todos los costos relacionados con los trámites de aduana, impuestos y demás costos relacionados con la importación;
- vi. notificar oportunamente al vendedor acerca de la persona designada para el recibo y transporte de las mercaderías, así como de la fecha en que se hará recibo de las mismas;
- vii. pagar los costos relacionados con la inspección previa a la carga de la mercadería, a menos que tal inspección sea ordenada en el país de exportación¹²⁸.

Igualmente, vale la pena mencionar que el comprador deberá asumir todos los gastos que se generen por su omisión en el nombramiento del transportador que recibirá las mercaderías. Por último, debemos mencionar que el comprador deberá asumir todos los riesgos que se puedan generar por el no nombramiento del transportador en los términos y condiciones acordadas por las partes¹²⁹.

¹²⁸ HENRY GABRIEL, *International Chamber of Commerce Incoterms 2000: A Guide to Their Terms and Usage*. 5 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (2001) 41-73.

¹²⁹ BARBARA CLIVE, LEO D'ARCY & CAROLE MURRAY. *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*. 9 ed., Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000.

- **CPT (*Carriage Paid To*) - Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido) (cualquier modo de transporte)**

CPT o “Transporte agado hasta” significa que el vendedor entrega la mercancía al transportador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino acordado. El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. A diferencia del término CIP, en el término CPT el vendedor no está obligado a contratar el seguro.

En lo que al momento de entrega se refiere debemos señalar que cuando se utilizan los términos CPT, CIP, CFR o CIF, el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en manos del transportador o cuando la mercadería está plenamente cargada en el buque designado y no cuando la mercancía llega al lugar de destino. Así, en el caso del término CPT para que el riesgo de pérdida o deterioro pase al comprador el vendedor deberá entregar las mercaderías al transportador designado en la fecha o periodo acordados en el contrato. El vendedor deberá además cumplir con las siguientes obligaciones:

- i. entregar las mercaderías y la factura comercial;
- ii. obtener la licencia para la exportación y adelantar los trámites necesarios para la exportación;
- iii. contratar o conseguir un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega, hasta el lugar de destino designado o, si así se acuerda, cualquier punto en dicho lugar. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por una ruta usual y en la forma acostumbrada. Si no se acuerda un punto específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto de entrega y el punto en el lugar de destino designado que más le convenga¹³⁰;
- iv. Notificar oportunamente al comprador sobre la entrega de las mercaderías al transportador designado;
- v. Entregar al comprador el documento de transporte que refleje la obligación del transportador de entregar las mercaderías en el punto de destino acordado¹³¹;
- vi. Pagar los costos relacionados con la inspección previa a la carga de la mercadería, y

¹³⁰ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹³¹ También se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los costes hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se aconseja al vendedor que consiga contratos de transporte que se correspondan con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costes según el contrato de transporte que están relacionados con la descarga en el lugar de destino designado no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo. INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

- vii. Proveer el empaque y el embalaje de las mercaderías para la exportación y pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía.

Finalmente, el vendedor debe, cuando sea aplicable, y sin demora, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía o para su transporte al destino final¹³².

El comprador, por su parte, tendrá las siguientes obligaciones:

- i. recibir las mercaderías cuando las mismas se entregan en el lugar y fecha pactados;
- ii. pagar el precio acordado, aceptar los documentos de transporte cuando los mismos corresponden a lo acordado, y
- iii. obtener la licencia de importación o las autorizaciones oficiales correspondientes y la realizar los trámites de aduana para la importación¹³³.

Recordamos que el comprador asume el riesgo de pérdida o deterioro de las mercaderías desde el momento mismo en que las mismas son entregadas al transportador en los términos acordados en el contrato. Como se observa, esta regla CPT tiene dos puntos críticos, porque el riesgo y los costes se transmiten en lugares diferentes. Es muy conveniente que las partes especifiquen en el contrato, tan precisamente como sea posible, tanto el lugar de entrega, donde el riesgo se transmite al comprador, como el lugar de destino designado hasta donde el vendedor debe contratar el transporte. Si se utilizan varios porteadores para el transporte hasta el destino acordado y las partes no acuerdan el punto de entrega específico, la posición por defecto es que el riesgo se transmite cuando la mercancía se ha entregado al primer porteador en un punto a la entera elección del vendedor y sobre el que el comprador no tiene ningún control. Si las partes desearan que el riesgo se transmita en una etapa posterior (por ejemplo, en un puerto oceánico o en un aeropuerto), necesitan especificarlo en el contrato de compraventa¹³⁴.

¹³² INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹³³ *If the buyer fails to notify the seller when and where to dispatch the goods when the buyer is entitled to make those determinations, then the buyer must pay all additional costs incurred from the agreed date or expiry date of the period for dispatch, unless the goods are not clearly set aside as the contract goods. The buyer must pay any pre-shipment inspection costs unless the inspection is mandatory by the government of the country of export. In addition, the buyer must reimburse the seller for any other incidental costs the seller incurred to provide information to the buyer necessary for insurance or importing the goods.* HENRY GABRIEL. *International Chamber of Commerce Incoterms 2000: A Guide to Their Terms and Usage*. 5 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (2001) 41-73.

¹³⁴ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

- **CIP (*Carriage and Insurance Paid to*) - Transporte y seguro pago hasta (lugar de destino convenido) (Cualquier modo de transporte)**

Este término se puede considerar básicamente como una extensión del término CPT antes visto. Lo anterior, ya que incorpora las mismas obligaciones y reglas para la transmisión del riesgo con la única diferencia de que bajo este CIP el vendedor se ve obligado al obtener un contrato de seguro de las mercaderías.

Tenemos entonces que, en virtud de lo dispuesto para este término, el vendedor entrega las mercaderías al transportista designado y contratado por él pero, además, pagará los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño causados a la mercancía durante el transporte¹³⁵. El comprador debería advertir que, en condiciones CIP, se exige al vendedor que obtenga el seguro sólo por una cobertura mínima¹³⁶. Si el comprador deseara más protección del seguro necesita acordar tal circunstancia con el vendedor o cerrar sus propios acuerdos extra en

¹³⁵ Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo y los costes se transmiten en lugares diferentes. Es muy conveniente que las partes especifiquen en el contrato, tan precisamente como sea posible, tanto el lugar de entrega, donde el riesgo se transmite al comprador, como el lugar de destino designado hasta donde el vendedor debe contratar el transporte. Si se utilizan varios porteadores para el transporte al destino acordado y las partes no acuerdan el punto de entrega específico, la posición por defecto es que el riesgo se transmite cuando la mercancía se ha entregado al primer porteador en un punto a la entera elección del vendedor y sobre el que el comprador no tiene ningún control. Si las partes desearan que el riesgo se transmita en una etapa posterior (por ejemplo, en un puerto oceánico o en un aeropuerto), necesitan especificarlo en el contrato de compraventa. También se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los costes hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se aconseja al vendedor que consiga contratos de transporte que se correspondan con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costes según el contrato de transporte que están relacionados con la descarga en el lugar de destino designado, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo. INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹³⁶ El vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga que cumpla al menos con la cobertura mínima dispuesta por las cláusulas (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares. El seguro se contratará con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y dará derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador. INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

cuanto al seguro¹³⁷. El comprador asume el riesgo de pérdida o deterioro de las mercaderías después de que las mismas son entregadas a disposición del transportista contratado.

“Transporte y seguro pagados hasta” significa entonces que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por él mismo en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que debe además contratar y pagar los costes del transporte y seguros necesarios para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado¹³⁸.

Bajo este término, entonces, el vendedor deberá cumplir con las siguientes obligaciones:

- i. entregar la mercadería y la factura comercial;
- ii. obtener la licencia para la exportación y adelantar los trámites necesarios para la exportación;
- iii. contratar o conseguir un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega, hasta el lugar de destino designado o, si así se acuerda, cualquier punto en dicho lugar. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por una ruta usual y en la forma acostumbrada. Si no se acuerda un punto específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto de entrega y el punto en el lugar de destino designado que más le convenga¹³⁹;
- iv. Notificar oportunamente al comprador sobre la entrega de las mercaderías al transportador designado;
- v. Entregar al comprador el documento de transporte que refleje la obligación del transportador de entregar las mercaderías en el punto de destino acordado¹⁴⁰;

¹³⁷ *The insurance that the seller must provide for the buyer's behalf "shall be contracted with underwriters or an insurance company of good repute and, failing express agreement to the contrary, be in accordance with minimum cover of the Institute Cargo Clauses (Institute of London Underwriters) or any similar set of clauses." The buyer should be particularly aware that the "minimum cover" requirement is consistent with the CIF shipping term primarily to avoid confusion. However, it may not be adequate for the sale of manufactured goods that generally involve risks of theft, pilferage or mishandling. Thus, the buyer should consider taking out additional insurance or requiring the seller to take out additional insurance. In addition, the Incoterm provides that the buyer may require the seller to provide at the buyer's expense insurance protection against wars, strikes, riots, and civil common risk if possible. The minimum coverage under the policy is the contract price plus ten percent in the currency, and it "shall be provided in the currency of contract."* HENRY GABRIEL. *International Chamber of Commerce Incoterms 2000: A Guide to Their Terms and Usage*. 5 Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (2001) 41-73.

¹³⁸ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹³⁹ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁴⁰ También se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los costes hasta dicho punto son por cuenta del

- vi. Contratar el seguro;
- vii. Pagar los costos relacionados con la inspección previa a la carga de la mercadería, y
- viii. Proveer el empaque y el embalaje de las mercaderías para la exportación y pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía.

Finalmente, el vendedor debe, cuando sea aplicable, y sin demora, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía o para su transporte al destino final¹⁴¹.

El comprador por su parte tendrá las siguientes obligaciones:

- i. recibir las mercaderías cuando las mismas se entregan en el lugar y fecha pactados;
- ii. pagar el precio acordado, aceptar los documentos de transporte cuando los mismos corresponden a lo acordado, y
- iii. obtener la licencia de importación o las autorizaciones oficiales correspondientes y la realizar los trámites de aduana para la importación¹⁴²⁻¹⁴³.

vendedor. Se aconseja al vendedor que consiga contratos de transporte que se correspondan con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costes según el contrato de transporte que están relacionados con la descarga en el lugar de destino designado, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo. INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁴¹ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁴² *If the buyer fails to notify the seller when and where to dispatch the goods when the buyer is entitled to make those determinations, then the buyer must pay all additional costs incurred from the agreed date or expiry date of the period for dispatch, unless the goods are not clearly set aside as the contract goods. The buyer must pay any pre-shipment inspection costs unless the inspection is mandatory by the government of the country of export. In addition, the buyer must reimburse the seller for any other incidental costs the seller incurred to provide information to the buyer necessary for insurance or importing the goods.* HENRY GABRIEL. *International Chamber of Commerce Incoterms 2000: A Guide to Their Terms and Usage*. 5 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration* (2001) 41-73.

¹⁴³ *The buyer bears all of the risk of loss or damage to the goods from the time they are delivered to the carrier, and the buyer must pay all costs incidental to transporting the goods that are not for the seller's account under the carriage contract between the seller and the carrier. If the buyer fails to notify the seller when and where to dispatch the goods when the buyer is entitled to make those determinations, then the buyer must pay all additional costs incurred from the agreed date or expiry date of the period for dispatch, unless the goods are not clearly set aside as the contract goods. The buyer must pay any pre-shipment inspection costs except when the inspection is mandatory by the government of the country of export, and the buyer is under the obligation to provide any*

- **DAT (*Delivered at Terminal*) - Entregado en terminal (lugar de destino convenido) (Cualquier modo de transporte)**

Esta nueva regla, como lo mencionamos antes, está llamada, junto con la regla DAP, a desplazar las funciones o utilidad de las reglas DAF, DES, DEQ y DDU que desaparecieron con la nueva versión de los INCOTERMS, por lo que esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte.

“Entregada en terminal” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada se pone a disposición del comprador en la terminal designada en el puerto o lugar de destino acordados. “Terminal” incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, almacén de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o aérea. El vendedor corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta la terminal en el puerto o en el lugar de destino designados y descargarla¹⁴⁴.

Bajo este nuevo término el vendedor estará obligado a:

- entregar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa;
- debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación y otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país antes de la entrega;
- contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta la terminal designada en el puerto o lugar de destino acordado;
- descargar la mercancía de los medios de transporte de llegada, y debe entonces entregarla y ponerla a disposición del comprador en la terminal designada;
- deberá pagar los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y otros gastos pagaderos en la exportación y los costes de su transporte a través de cualquier país, antes de la entrega;
- proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento que le permita hacerse cargo de la mercancía;
- El vendedor debe pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía, así

documentation necessary for the seller to procure additional insurance. HENRY GABRIEL. *International Chamber of Commerce Incoterms 2000: A Guide to Their Terms and Usage.* 5 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration* (2001) 41-73.

¹⁴⁴ Es conveniente que las partes especifiquen claramente la terminal y, si es preciso, el punto específico de la terminal en el puerto o lugar de destino acordado, puesto que los riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se aconseja al vendedor que consiga un contrato de transporte que se corresponda con precisión a esta elección. INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

como los costes de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación¹⁴⁵.

Asimismo, el vendedor debe, cuando sea aplicable, y sin demora, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía o para su transporte al destino final¹⁴⁶.

Si la intención de las partes es que el vendedor corra con los riesgos y costes que implica transportar y manipular la mercancía desde la terminal hasta otro lugar, por ejemplo la bodega o establecimiento del comprador, deberían utilizarse las reglas DAP o DDP¹⁴⁷.

DAT exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene la obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación¹⁴⁸.

Por su parte, el comprador se obliga a:

- i. pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato;
 - ii. obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía;
 - iii. hacerse cargo de la mercancía cuando se haya entregado;
 - iv. asumir los costes de los trámites aduaneros así como todos los derechos, impuestos y otros gastos pagaderos en la importación de la mercancía;
 - v. aceptar el documento de entrega proporcionado por el vendedor cuando este corresponda a lo acordado en el contrato;
 - vi. pagar los costes de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación¹⁴⁹.
- **DAP (*Delivered at Place*) - Entregado en lugar determinado (lugar de destino convenido) (Cualquier modo de transporte)**

DAP o “Entregada en lugar” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino designado. El vendedor corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar designado.

¹⁴⁵ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁴⁶ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁴⁷ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁴⁸ INCOTERMS 2010, plasmados en la Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁴⁹ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

Bajo este nuevo término el vendedor estará obligado a:

- i. entregar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa;
- ii. debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación y otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país antes de la entrega;
- iii. contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino designado o hasta el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado;
- iv. entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el punto acordado;
- v. deberá pagar los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y otros gastos pagaderos en la exportación y los costes de su transporte a través de cualquier país, antes de la entrega;
- vi. proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento que le permita hacerse cargo de la mercancía;
- vii. El vendedor debe pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía, así como los costes de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación¹⁵⁰.

DAP exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene la obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación. Si las partes desean que el vendedor despache la mercancía para la importación, que pague cualquier derecho de importación o que lleve a cabo cualquier trámite aduanero de importación, debería utilizarse el término DDP.

Por su parte, el comprador se obliga a:

- i. pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato;
- ii. obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía;
- iii. hacerse cargo de la mercancía cuando se haya entregado;
- iv. asumir los costes de los trámites aduaneros así como todos los derechos, impuestos y otros gastos pagaderos en la importación de la mercancía;
- v. aceptar el documento de entrega proporcionado por el vendedor cuando este corresponda a lo acordado en el contrato;
- vi. pagar los costes de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación¹⁵¹.

¹⁵⁰ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁵¹ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

- **DDP (*Delivered Duty Paid*) - Entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)**

DDP o “Entregada derechos pagados” significa que el vendedor entrega la mercancía cuando ésta se pone a disposición del comprador, despachada para la importación en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado. El vendedor corre con todos los costes y riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla, no sólo para la exportación, sino también para la importación, de pagar cualquier derecho de exportación e importación y de llevar a cabo todos los trámites aduaneros.

DDP representa la obligación máxima para el vendedor. Es así como el vendedor se obliga a entregar las mercaderías al comprador usualmente en el lugar de destino final de las mismas.

Bajo este término el vendedor estará obligado a:

- entregar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa;
- el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación e importación y otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía, para su transporte a través de cualquier país y para su importación;
- contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino designado o hasta el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado;
- entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el punto acordado;
- deberá asumir los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación y la importación así como todos los derechos, impuestos y otros gastos pagaderos en la exportación e importación de la mercancía, y los costes de su transporte a través de cualquier país antes de la entrega;
- proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento que le permita hacerse cargo de la mercancía;
- El vendedor debe pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía, así como los costes de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación o de importación. El IVA o cualquier otro impuesto pagadero a la importación son por cuenta del vendedor a menos que expresamente se acuerde de otro modo en el contrato de compraventa¹⁵².

Por su parte, el comprador se obliga a:

- pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato;

¹⁵² INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

- ii. proporcionar ayuda al vendedor, a petición, riesgo y expensas del vendedor, para obtener cualquier licencia de importación u otra autorización oficial para la importación de la mercancía;
- iii. hacerse cargo de la mercancía cuando se haya entregado;
- iv. aceptar el documento de entrega proporcionado por el vendedor cuando este corresponda a lo acordado en el contrato;
- v. proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas del vendedor, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte, exportación e importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país¹⁵³.

Se recomienda a las partes que no utilicen DDP si el vendedor no puede, directa o indirectamente, conseguir el despacho de importación. Si las partes desean que el comprador corra con todos los riesgos y costes del despacho de importación, debería utilizarse la regla DAP¹⁵⁴.

b. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

Las reglas que se mencionan a continuación sólo se deberán utilizar para transporte por mar o por vías navegables interiores.

- **FAS (*Free Along Ship*) - Libre (o franco) al costado del buque (puerto de carga convenido) (Transporte marítimo o fluvial)**

FAS o “Franco al costado del buque” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por el comprador (por ejemplo, en el muelle o en una gabarra) en el puerto de embarque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está al costado del buque, y el comprador corre con todos los costes desde ese momento en adelante.

De acuerdo con este término, el vendedor cumplirá con su obligación y transmitirá el riesgo de pérdida o deterioro una vez entregue o ponga las mercaderías al costado del buque. Ello significa igualmente que la responsabilidad del vendedor finaliza una vez que la mercadería es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador ha de asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde aquel momento. Es de aclarar que bajo este término, la contratación del buque y pago del respectivo flete será realizada por el comprador, quien deberá además asumir el pago de los costos de embarque de las mercaderías. Igualmente, el riesgo de pérdida de las mercaderías durante la operación de carga al buque estará en cabeza del comprador¹⁵⁵.

¹⁵³ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁵⁴ INCOTERMS, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁵⁵ BARBARA CLIVE, LEO D'ARCY & CAROLE MURRAY. *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*. 9 ed., Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000.

Bajo este término el vendedor estará obligado a:

- i. entregar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa;
- ii. obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía;
- iii. entregar la mercancía o ponerla al costado 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 procurando la mercancía así entregada;
- iv. notificar suficientemente al comprador o que la mercancía se ha entregado o que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía en el plazo acordado;
- v. los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación;
- vi. pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía, así como los costes de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación¹⁵⁶.

Por su parte el comprador se obliga a:

- i. pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato;
- ii. obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país;
- iii. contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado, excepto cuando el contrato de transporte lo formalice el vendedor;
- iv. los costes de los trámites aduaneros necesarios para la importación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la importación;
- v. pagar los costes de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación¹⁵⁷.

Ahora bien, es posible que el buque no pueda ingresar al puerto, en cuyo caso el vendedor deberá contratar el transporte y carga de las mercaderías hasta el lugar en donde se encuentra anclado el buque. Ello significa que en esos casos la responsabilidad del vendedor se extenderá hasta el lugar en donde se ponen efectivamente las mercaderías, a menos que las partes hayan pactado un variación del término, denominada “free on lighter”, en cuyo caso la responsabilidad del vendedor

¹⁵⁶ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁵⁷ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

llega hasta la entrega de las mercaderías al costado del transporte contratado para llevar las mercaderías hasta el lugar en donde se encuentra anclado el buque¹⁵⁸.

Cuando la mercancía esté en contenedores, es habitual que el vendedor ponga la mercancía en manos del porteador en una terminal y no al costado del buque. En tales situaciones, la regla FAS sería inapropiada y debería utilizarse la regla FCA.

FAS exige al vendedor que despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene la obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

- **FOB (Free On Board) - Libre (o franco) a bordo (puerto de carga convenido) (Transporte marítimo o fluvial)**

FOB o “Franco a bordo” significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque designado o procura la mercancía así entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando ésta está a bordo del buque, y el comprador corre con todos los costes desde ese momento en adelante. Así, el vendedor asumirá todos los costos que puedan significar dicha operación. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto¹⁵⁹.

Es de aclarar que la obligación de contratar el transporte internacional (y el seguro de transporte internacional), en principio, recae sobre el comprador. Sin embargo, puede suceder que el comprador no tenga la capacidad de contratar directamente esos servicios, por lo que podría solicitar la asistencia del vendedor para la contratación de esos servicios. En esos casos se denominará la operación como una FOB con servicios adicionales. En definitiva, los costos de la contratación de esos servicios siempre serán asumidos por el comprador.

Puede que el uso de FOB no sea apropiado cuando la mercancía se pone en manos del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía en contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones, debería utilizarse la regla FCA. FOB exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. El vendedor no tiene la obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo trámite alguno aduanero de importación.

Las obligaciones del vendedor se pueden resumir así:

- i. entregar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa;

¹⁵⁸ BARBARA CLIVE, LEO D'ARCY & CAROLE MURRAY. *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*, 9.ª ed., Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000.

¹⁵⁹ BARBARA CLIVE, LEO D'ARCY & CAROLE MURRAY. *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*. 9.ª ed., Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000.

- ii. obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía;
- iii. entregar la mercancía o ponerla 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 procurando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o en el plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto;
- iv. notificar suficientemente al comprador que la mercancía se ha entregado o que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía en el plazo acordado;
- v. pagar los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación;
- vi. El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado. Salvo que tal prueba sea un documento de transporte, el vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte;
- vii. pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía, así como los costes de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación¹⁶⁰.

Por su parte, el comprador se obliga a:

- i. pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato;
- ii. obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país;
- iii. contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado, excepto cuando el contrato de transporte lo formalice el vendedor;
- iv. los costes de los trámites aduaneros necesarios para la importación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la importación;
- v. pagar los costes de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación¹⁶¹.

- **CFR (Cost and Freight) - Costo y flete (puerto de destino convenido) (Transporte marítimo o fluvial)**

CFR o “Coste y flete” significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o procura la mercancía así entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía esté a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costes y el flete necesarios

¹⁶⁰ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁶¹ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado. Para el vendedor los alcances de este término son los mismos que las del término FOB, con la única diferencia que el vendedor deberá encargarse de contratar el transporte internacional hasta el puerto de destino acordado y pagar el flete hasta ese destino¹⁶². El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador en el mismo momento en que se transmite el riesgo en el término FOB.

Como ya se ha mencionado, esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo y los costes se transmiten en lugares diferentes. Mientras que en el contrato siempre se especificará un puerto de destino, esto puede que no se haga con el puerto de embarque, que es donde el riesgo se transmite al comprador. Si el puerto de embarque resulta de interés particular para el comprador, se recomienda a las partes que lo identifiquen lo más preciso como sea posible en el contrato.

Bajo este término el vendedor estará obligado a:

- i. entregar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa; obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía;
- ii. entregar la mercancía o ponerla 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 procurando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o en el plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto;
- iii. notificar suficientemente al comprador que la mercancía se ha entregado o que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía en el plazo acordado;
- iv. pagar los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación;
- v. el vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado. Salvo que tal prueba sea un documento de transporte, el vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte;
- vi. pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía, así como los costes de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación¹⁶³.

Por su parte el comprador se obliga a:

¹⁶² BARBARA CLIVE, LEO D'ARCY & CAROLE MURRAY. *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*. 9.ª ed., Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000.

¹⁶³ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

- i. pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato;
- ii. obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país;
- iii. debe asumir todos los costes relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado, excepto cuando sea aplicable; los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación; todos los costes y gastos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costes y gastos sean por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; los costes de descarga, incluyendo los gastos de gabarra y de muellaje, salvo que tales costes y gastos sean por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;
- iv. incumbe al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país;
- v. pagar los costes de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación¹⁶⁴.

Se debe mencionar que el uso de CFR, al igual que el del FAS y FOB, no es apropiado cuando la mercancía se pone en manos del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía en contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones debería utilizarse la regla CPT¹⁶⁵.

- **CIF (*Cost, Insurance and Freight*) - Costo, seguro y flete (puerto de destino convenido)**

CIF o “Costo, seguro y flete” significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o procura la mercancía así entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado. Este es tal vez el término más reconocido y usado para el transporte marítimo internacional de mercaderías. En virtud del mismo, el vendedor se obliga a entregar mercaderías conforme al contrato en el buque por el contratado cuyo destino final deberá ser el acordado por las partes en el contrato¹⁶⁶. El vendedor asumirá igualmente la obligación de contratar el seguro para el transporte de las mercaderías hasta el puerto de destino final convenido. Así, un contrato CIF Rotterdam implicará la obligación para el vendedor de entregar las mercaderías a un buque, por el contratado, que tenga como destino final el

¹⁶⁴ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁶⁵ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁶⁶ *The trade term "C.I.F." does not mention the place of delivery, since it states the place of destination, in spite of the fact that it denotes a shipment contract in the sense that delivery is effected when the goods are shipped.* JAN HELLNER. *The Vienna Convention and Standard Form Contracts* Petar Sarcevic & Paul Volken (eds.), International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures, Oceana (1986), Ch. 10, 335-363.

puerto de Rotterdam, para lo cual deberá igualmente contratar un seguro que cubra todo el trayecto del transporte.

El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional¹⁶⁷.

Esta operación es descrita igualmente por algunos como aquella según la cual el vendedor se obliga no a entregar mercaderías conformes sino más bien a entregar documentos conformes al contrato¹⁶⁸. Y esto es cierto ya que el término CIF implica igualmente la obligación para el vendedor de entregar los documentos que prueben la entrega de las mercaderías en los términos acordados en el contrato. Esos documentos serán, fundamentalmente, el conocimiento de embarque y la póliza de seguro. Así, en el caso anterior (CIF Rotterdam) el vendedor deberá entregar al comprador un conocimiento de embarque que pruebe que se han entregado al transportador las mercaderías acordadas y que las mismas llevan como destino final ese puerto. Asimismo, deberá proveer al comprador una póliza de seguro que pruebe la contratación de un seguro por todo el trayecto.

Las obligaciones del vendedor se pueden resumir así:

- i. entregar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa;
- ii. obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía;
- iii. el vendedor debe entregar la mercancía, ya sea poniéndola a bordo del buque o procurando la mercancía así entregada;
- iv. el vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga que cumpla al menos con la cobertura mínima dispuesta por las cláusulas (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares¹⁶⁹. El seguro se contratará con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y dará derecho al comprador, o a

¹⁶⁷ BARBARA CLIVE, LEO D'ARCY & CAROLE MURRAY. *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*, 9.ª ed., Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000.

¹⁶⁸ BARBARA CLIVE, LEO D'ARCY & CAROLE MURRAY. *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*, 9.ª ed., Londres, Stevens & Sons/Sweet & Maxwell, 2000.

¹⁶⁹ A petición del comprador, el vendedor proporcionará, sujeto a que el comprador facilite toda la información necesaria solicitada por el vendedor y a expensas del comprador, toda cobertura adicional, si puede conseguirse, tal como la cobertura proporcionada por las cláusulas (A) o (B) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares o cobertura que cumpla con las Cláusulas de Guerra del Instituto o las Cláusulas de Huelga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares. El seguro cubrirá, como mínimo, el precio dispuesto en el contrato más un 10% (esto es, el 110%) y se concertará en la moneda del contrato. INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

- cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador;
- v. notificar suficientemente al comprador o que la mercancía se ha entregado o que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía en el plazo acordado;
 - vi. asumir los costes de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación;
 - vii. El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado. Salvo que tal prueba sea un documento de transporte, el vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte;
 - viii. pagar los costes de las operaciones de verificación (como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía, así como los costes de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación;
 - ix. pagar el flete y todos los costos de cargar la mercancía a bordo y cualquier gasto de descarga en el puerto de descarga acordado que fuera a cuenta del vendedor según el contrato de transporte¹⁷⁰.

Por su parte, el comprador se obliga a:

- i. pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato;
- ii. obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país;
- iii. hacerse cargo de la mercancía cuando se haya entregado y recibirla del porteador en el puerto de destino designado;
- iv. proporcionar o prestar ayuda al vendedor para que obtenga, por petición, riesgo y expensas suyos, cualquier documento e información, incluyendo la seguridad para el transporte y exportación de la mercancía en cualquier país;
- v. pagar los costes de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación¹⁷¹.

Puede que el uso de CIF no sea apropiado cuando la mercancía se pone en manos del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre con la mercancía, por ejemplo, en contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones debería utilizarse la regla CIP.

CIF exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene la obligación de despacharla para la importación, pagar derecho alguno de importación o llevar a cabo trámite aduanero de importación.

¹⁷⁰ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

¹⁷¹ INCOTERMS 2010, Publicación 715 de la Cámara de Comercio Internacional de París.

BIBLIOGRAFÍA

1. BAASCH ANDERSEN, CAMILLA. *The Uniform International Sales Law and the Global Jurisconsultorium*, 24 *Journal of Law and Commerce* (2005), pp. 159-179.
2. BAINBRIDGE, STEPHEN. *Trade Usages in International Sales of Goods: An Analysis of the 1964 and 1980 Sales Conventions*, 24 *Virginia Journal of International Law*, 1984, pp. 619-665.
3. BERGER, KLAUS PETER. "The New Law Merchant and the Global Market Place", cit.
4. BERGER, KLAUS PETER. "International Arbitral Practice and the Unidroit Principles of International Commercial Contracts", 46 *American Journal of Comparative Law*, 1988, pp. 129 a 150.
5. BERGER. "Einheitliche Rechtsstrukturen durch außergesetzliche Rechtsvereinheitlichung", 54 *Juristen Zeitung*, 1999, pp. 369 a 377.
6. BONELL, MICHAEL JOACHIM. "The Unidroit Principles of International Commercial Contracts and *cisg* - alternatives or complementary instruments?", 26 *Uniform Law Review*, 1996, pp. 26 a 39.
7. BUXBAUM, HANNAH L. "Unification of the Law Governing Secured Transactions: Progress and Prospects for Reform", discurso en el 75th Anniversary Congress of the International Institute for the Unification of Private Law (Unidroit): "Worldwide Harmonization of Private Law and Regional Economic Integration", en la Pontificia Università Urbaniana, Roma, 27 y 28 de septiembre de 2002.
8. CLIVE, BARBARA; LEO D'ARCY y CAROLE MURRAY, *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*, 9 edición, Londres, Stevens & Sons/ Sweet & Maxwell, 2000.
9. Documento de la UNCITRAL, A/CN.9/479, Nueva York, 12 de junio a 7 de julio de 2000.
10. ESPUGLES MOTA, CARLOS y DANIEL HARGAIN (coords.). *Derecho del Comercio Internacional Mercosur-Unión Europea*, Madrid, Editorial Reus, 2005, p. 411.
11. FERNÁNDEZ ROZAS, JOSÉ CARLOS. *Lex mercatoria y autonomía conflictual en la contratación transnacional*, AEDIPR, t. IV, 2004, pp. 35-78.
12. FOLSON, RALPH H., MICHAEL WALLACE y JOHN A. SPANOGLA. "Principles of International Business Transactions, trade and economic relations". Thomson West. 2005.

13. GABRIEL, HENRY. *International Chamber of Commerce INCOTERMS 2000: A Guide to Their Terms and Usage*, 5 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration* (2001) 41-73.
14. GARRO, ALEJANDRO M. "Rule-setting by private organizations, standardization of contracts, and the harmonization of international sales law", en IAN FLETCHER, LOUKAS MISTELIS, MARISE CREMONA (eds.), *Foundations and Perspectives of International Trade Law*, Londres, Sweet & Maxwell 2001, pp. 23.
15. GILLETTE, CLAYTON P. *Law Merchant in the Modern Age: Institutional Design and International Usages Under the cisg*, New York University Law and Economics Research Paper Series, Working Paper n.º 04-005, enero de 2004, disponible en [<http://ssrn.com/abstract=485263>].
16. GOODE, ROY. "Usage and its Reception in Transnational Commercial Law", en JACOB S. ZIEGEL (ed.). *New Developments in International Commercial and Consumer Law*, Proceedings of the 8th Biennial Conference of the International Academy of Commercial and Consumer Law, Oxford (Hart), 1998.
17. GUZMÁN ESCOBAR, JOSÉ VICENTE. "INCOTERMS 2000. Sus relaciones con los contratos de transporte y seguro", *Revista de Derecho Privado* n.º 7, Universidad Externado de Colombia, enero 2001, pp. 52.
18. ESCOBAR ESCOBAR, JOSÉ FERNANDO. *Derecho de Transporte Terrestre*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2004, pp. 67
19. GOETZ, CHARLES J. y ROBERT E. SCOTT. "The Limits of Expanded Choice: Analysis of the Interactions Between Express and Implied Contract Terms", 73 *Calif. L. Rev.* 261 (1985).
20. HEMMINGS, REANNON. *Is the ship's rail really significant?*, *Nordic Journal of Commercial Law*, issue 2005, n.º 2.

21. HELLNER, JAN. *The Vienna Convention and Standard Form Contracts* Petar Sarcevic & Paul Volken eds, *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*, Oceana (1986), Ch. 10, 335-363
22. HONNOLD, JOHN O. "Uniform Law and Uniform Trade Terms -- Two Approaches to a Common Goal", en HORN Y SCHMITTHOFF (eds.), *Transnational Law of International Commercial Transactions*, Kluwer, 1982, pp. 170-171.

23. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 25 período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo séptimo período de sesiones, Suplemento n.º 17 (A/47/17)*, párrs. 160 y 161.
24. KRAUS, JODY S. y STEVEN D. WALT. "In Defense of the Incorporation Strategy", en Jody S. Kraus y Steven D. Walt. *The Jurisprudential Foundations of Corporate and Commercial Law* 193, 2000.
25. KONERU, PHANESH. *The International Interpretation of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: An Approach Based on General Principles*, 6 *Minnesota Journal of Global Trade* (1997) 105-152.
26. LAMPORTA, FRANCISCO J. "Globalización e imperio de la ley; algunas dudas westfalianas", en *La globalización y el orden jurídico: reflexiones conceptuales*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2007, p. 217.
27. LOOKOFSKY, JOSEPH. "The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", J. Herbots y R. Blanpain (eds.), *International Encyclopaedia of Laws - Contracts*, Suppl. 29, diciembre de 2000, pp. 1 a 192.
28. MADRIÑÁN DE LA TORRE, RAMÓN EDUARDO. *Principios de derecho comercial*, Bogotá, Temis, 1997, p. 54.
29. MARTÍNEZ CAÑELLAS, ANSELMO M. "La interpretación y la integración de la Convención de Viena. Sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, de 11 de abril de 1980", *Estudios de Derecho Mercantil*, n.º 18, noviembre 2004, pp. 20.
30. MISTELIS, LOUKAS A. "Is Harmonization a Necessary Evil? The Future of Harmonization and New Sources of International Trade Law", en *Foundations and Perspectives of International Trade Law*, Ian Fletcher, Loukas Mistelis, Marise Cremona (eds.), Londres, Sweet & Maxwell, 2001.
31. OBERMAN, NEIL GARY. *Transfer of risk from seller to buyer in international commercial contracts: A comparative analysis of risk allocation under the CISG, UCC and INCOTERMS*. Trabajo no publicado.
32. ODUNTAN, GBENGA. "C.I.F. Gatwick" and other such nonsense upon stilts: *INCOTERMS and the law, jargon and practice of international business transactions*. *International Company and Commercial Law Review*, 2010.

33. PARRA RODRÍGUEZ, CARMEN. *El nuevo Derecho Internacional de los Contratos*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia y J. M. Bosch Editor, 2002, p. 32.
34. PERALES VISCASILLAS, MARÍA DEL PILAR. "Unidroit Principles of International Commercial Contracts: Sphere of Application and General Provisions", *The Arizona Journal of International and Comparative Law*, noviembre de 1996, vol. 13, n.º 2.
35. PERALES VISCASILLAS MARÍA DEL PILAR. "El Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías (Convención de Viena de 1980)", disponible en [<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>].
36. PILTZ, BURGHARD (Gütersloh, Deutschland). *INCOTERMS and the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Disponible en la página web <http://trans-lex.org/>
37. POIKELA, TEIJA. *Conformity of Goods in the 1980 United Nations Convention of Contracts for the International Sale of Goods*, *Nordic Journal of Commercial Law*, 2003/1.
38. RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, MAXIMILIANO. "El deber de mitigar el daño en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías: una breve aproximación al tema", *Revista E-mercatoria*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, vol. 5, n.º 2, 2007.
39. *Report of the Working Group on the International Sale of Goods*, 1st Sess., ¶¶ 56-72, U. N. Doc. A/CN.9/35 (1970).
40. *Report of the Working Group on the International Sale of Goods*, 2d Sess., ¶ 132, U. N. Doc. A/CN.9/52 (1970).
41. Report of the Unidroit Secretariat on the "*Progressive codification of the law of international trade*", en United Nations Commission on International Trade Law, Yearbook i, 1968-1970.
42. RODRÍGUEZ FERNANDEZ, MAXIMILIANO. *Introducción al Derecho Comercial Internacional*, Bogotá, Editorial Universidad Externado de Colombia, 2009.
43. TODD, PAUL. "History of international sales contracts", disponible en la página web: <http://pntodd.users.netlink.co.uk/intr/history/history.htm>
44. VEYTIA, HERNANY. "Capítulo Uno de los Principios de Unidroit: Disposiciones Generales", en *Contratación Internacional: Comentarios a los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales de Unidroit*, México, Universidad Nacional Autónoma de México y Universidad Panamericana, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Serie H: Estudios de Derecho Internacional Público, n.º 27, 1998, p. 37.