



Incoterms 2010-2020 Aplicación y Cobertura Cómo proteger su negocio

Martín Murillo. Consultor.

**www.icccostarica.com Tel:(506) 4052-4400 Ext.1090 Email:
info@icccostarica.com**

Referencias de ensamble y conformación formativa. Disclosure References

La presente estructura expositiva, tiene su origen en una propuesta analítica sobre los **INCOTERMS® 2010**, su estructura, manejo y aplicación. Tal propuesta persigue atender los propósitos de la CCI, Capítulo Costa Rica, en cuanto a la divulgación sobre la importancia de dicho instrumento internacional. Sin embargo, los materiales de soporte y divulgación, son aquellos que ha elegido y propuesto el expositor, bajo su sola responsabilidad, soportados con base en sus recursos investigativos, su práctica y su experiencia.

Referencia de las responsabilidades limitadas para el desarrollo de esta temática.

Disclaiming Responsibility references

El expositor presenta los contenidos según su conocimiento, experiencia, investigación y extensión, basado en el acervo común relativo a la práctica operativa sobre el comercio internacional. Otras derivaciones, consideraciones y/o criterios, más allá de los fundamentados por el expositor desde su opinión y con base en sus fuentes y sus recursos investigativos, específicamente citados en esta presentación, exceden la presente responsabilidad expositiva. Las fuentes bibliográficas responden específicamente a los derechos de autor, y podrían ser citadas según y cuando corresponda, a tales derechos y sus normativas.

CONTENIDOS TEMÁTICOS:

Incoterms 2010 – 2020. Seminario Práctico. ¿Cómo proteger su negocio?. Aplicación y cobertura.

1era unidad.

Incoterms ® 2010. Nociones operativas indispensables

2da unidad.

Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

3era unidad.

Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS de llegada: **DAT. DAP. DDP.**

4ta unidad.

Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores:

Uso de INCOTERMS. Transporte principal, pagado, y no pagado: **FAS. FOB. CFR. CIF.**

5ta unidad.

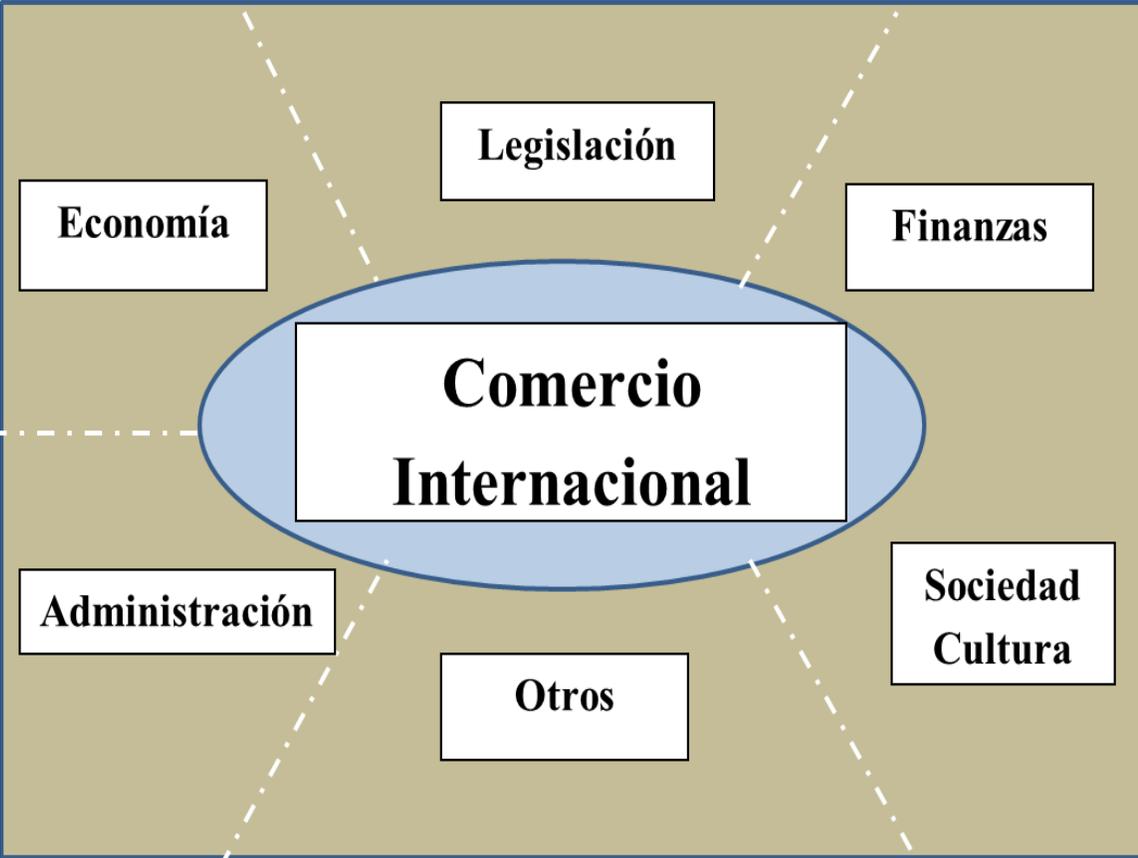
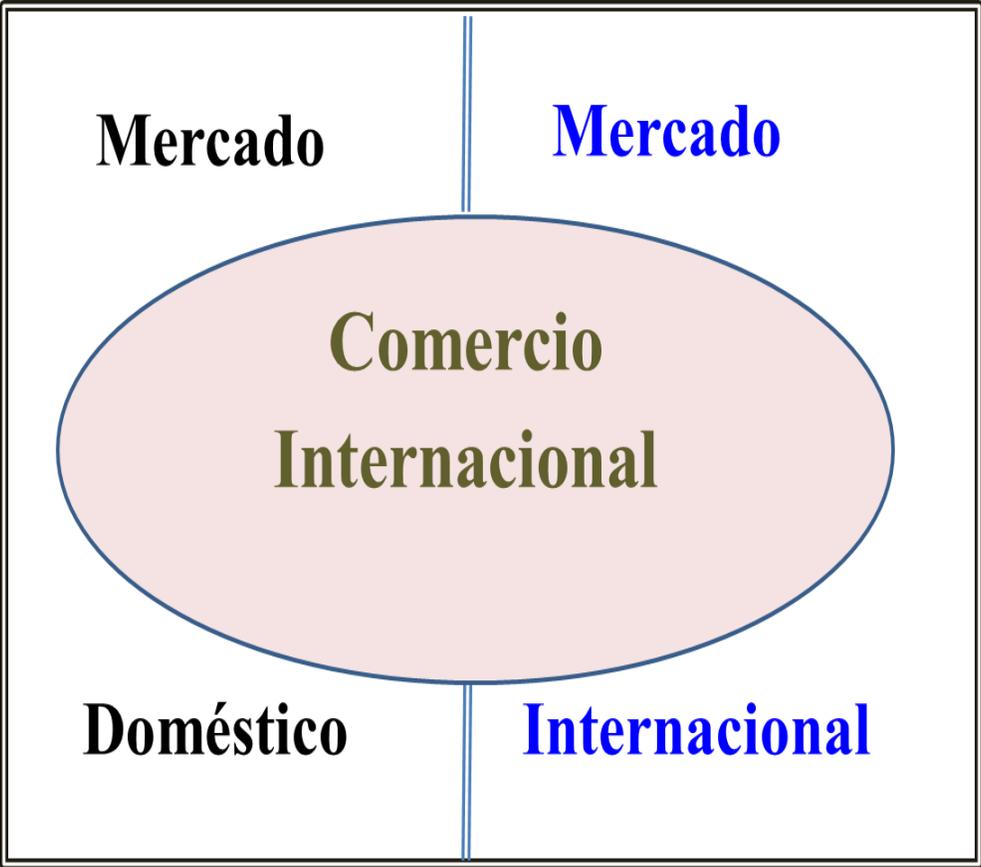
Resolución de casos prácticos a la luz de la experiencia internacional.

Introducción.

- ❖ ***El papel del comercio internacional***
- ❖ ***Las instituciones del comercio internacional***
- ❖ ***Los espacios vinculantes y vinculados del comercio internacional***
- ❖ ***El papel de la ICC dentro del comercio internacional.***
- ❖ ***Los documentos comerciales que acogen el INCOTERM correspondiente***
- ❖ ***Dimensiones espacio geográficas en la aplicación de INCOTERMS ® 2010***

Introducción

El papel del comercio internacional



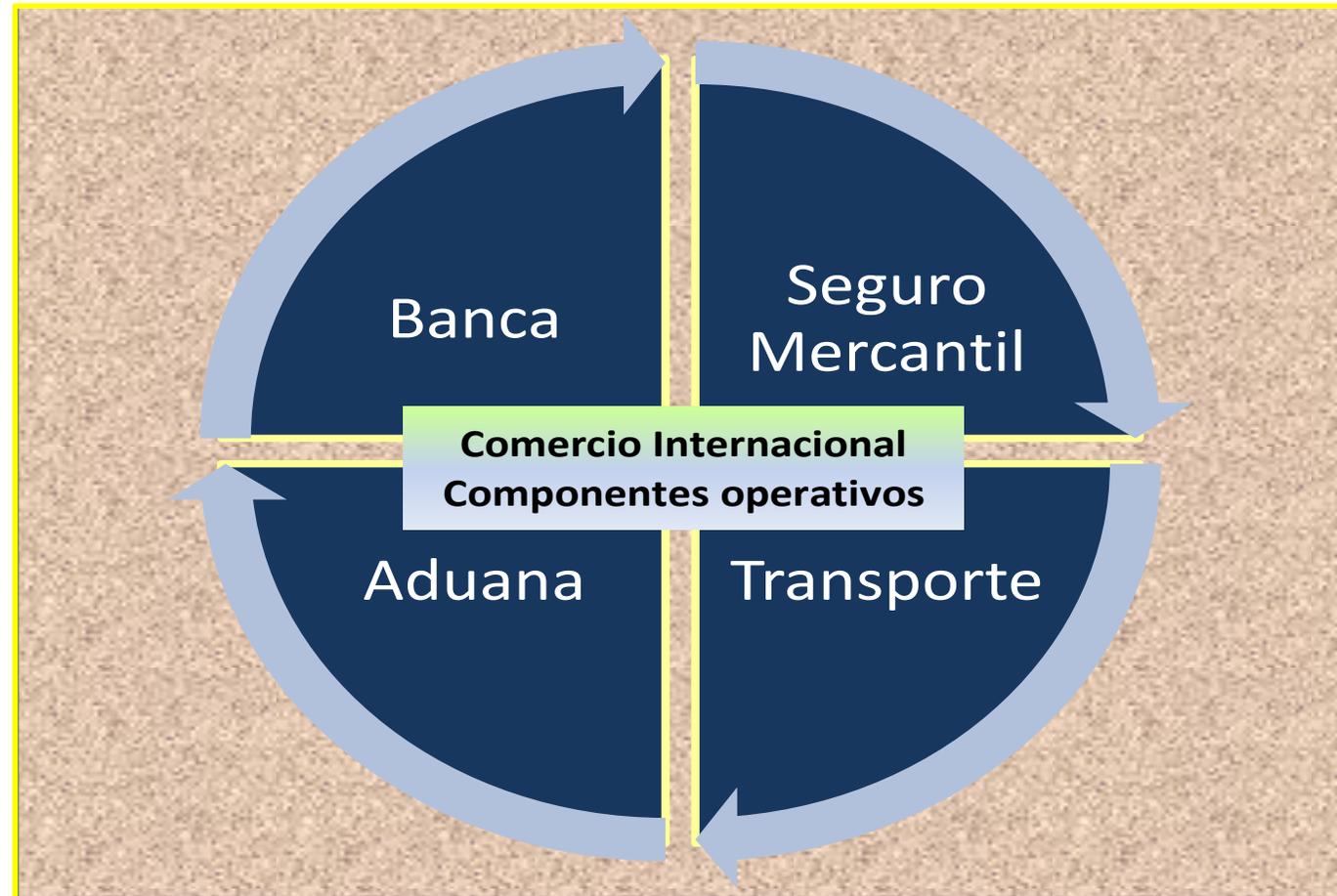
Introducción

Las instituciones del comercio internacional



Introducción

Los espacios operativos vinculantes y vinculados





Introducción

El papel de la ICC dentro del comercio internacional

La Cámara de Comercio Internacional ha desarrollado, un conjunto de recursos estructuradores y organizativos, gestados a la luz de su continuamente expansiva labor de apoyo al comercio entre las regiones y los países.

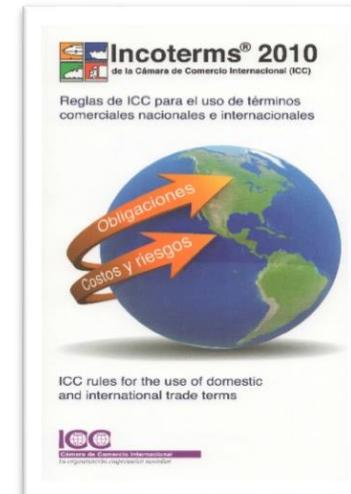
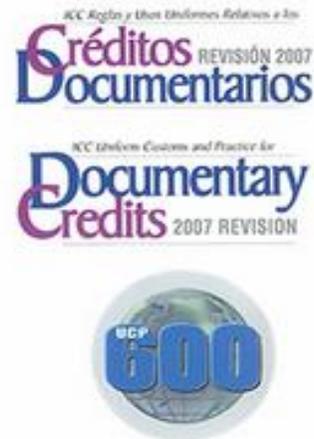
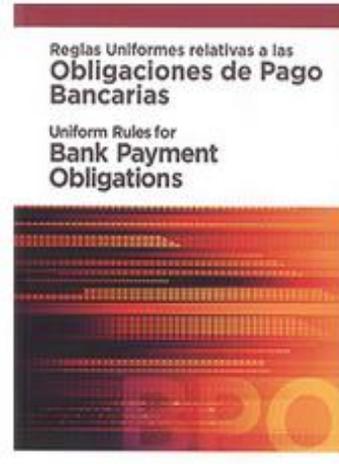
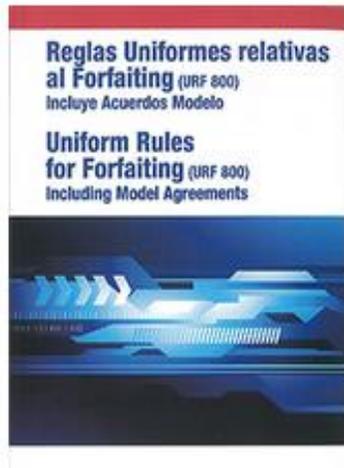
En este momento, si bien constituida desde el derecho privado consuetudinario, es una organización de naturaleza consultiva, incluso para varias de las organizaciones comerciales de la ONU.

Fue creada en el año 1919 en Francia, opera como una entidad jurídica del tipo ONG, y tiene conexiones sistémicas con prácticamente la mayoría de países del mundo. Por ello, su aporte es determinante en el intercambio comercial mundial.



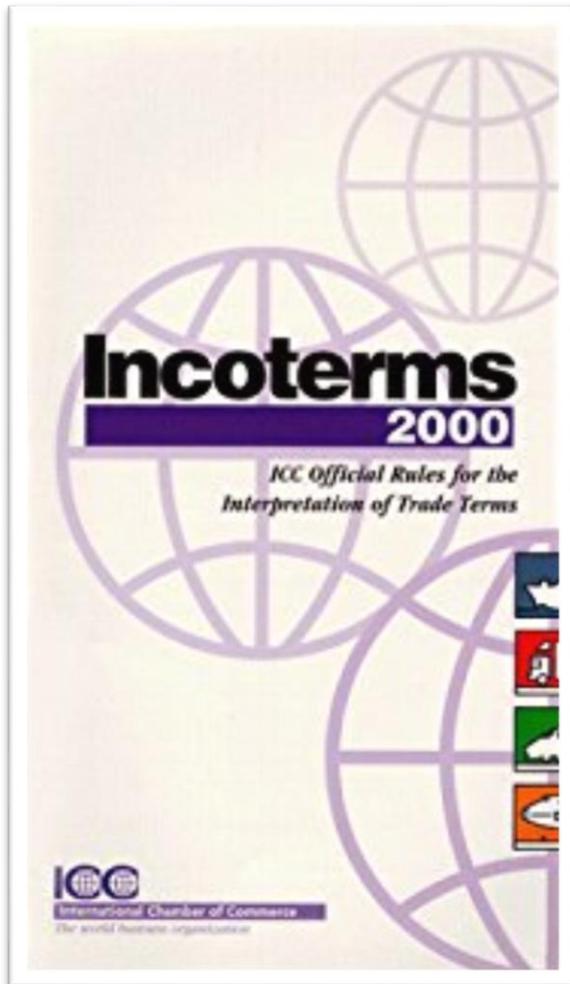
Introducción.

Algunos de los recursos ICC más destacados, para la práctica comercial internacional

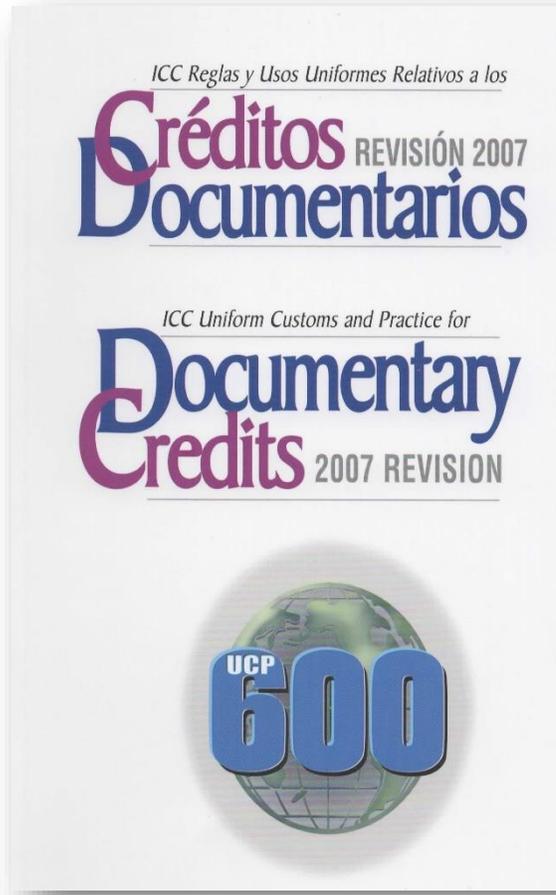


Introducción

INCOTERMS ® 2000. La versión anterior



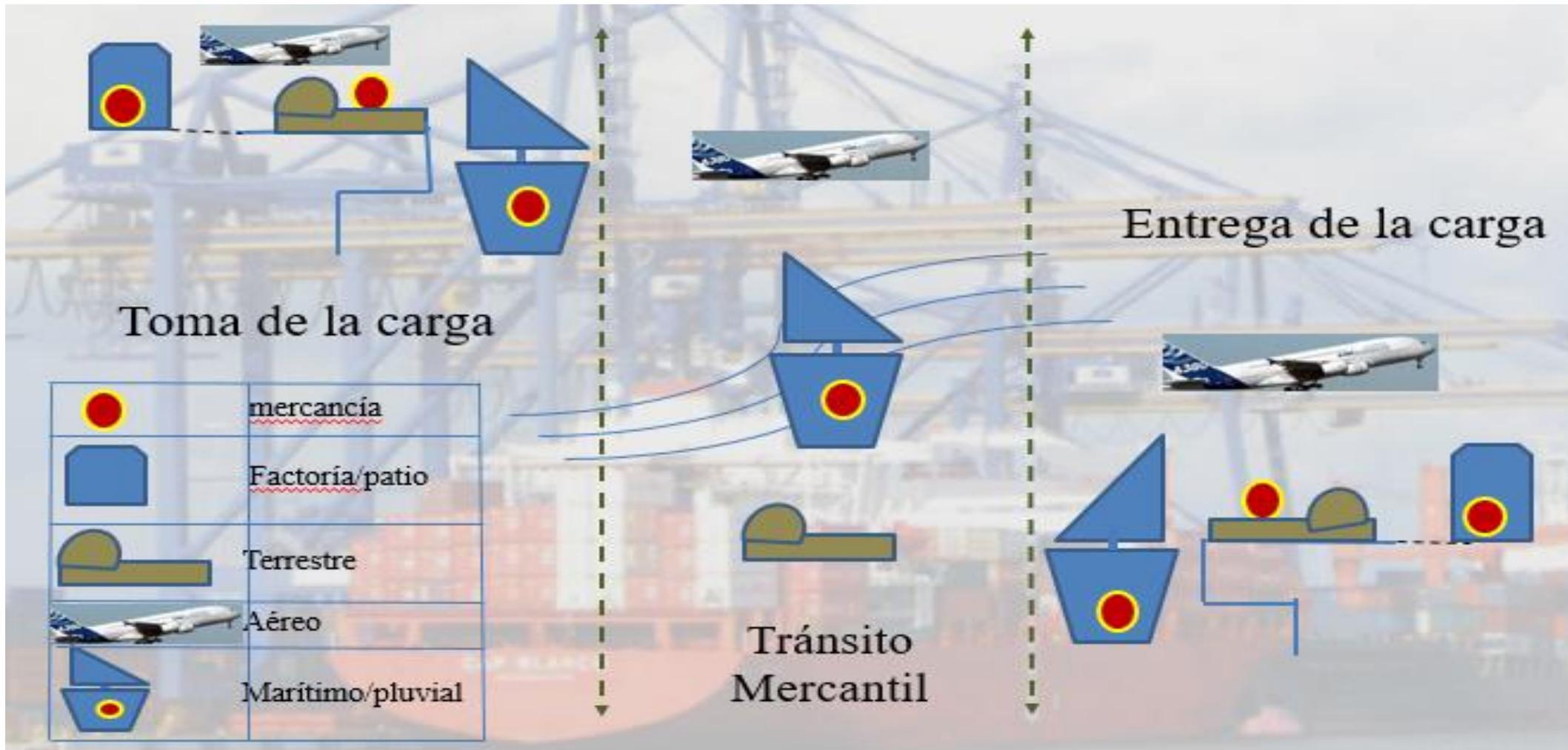
Grupo	Incoterms 2000 ® ICC Official Rules for the Interpretation of Trade Terms
Grupo E	EXW ("Ex Works", "En Fábrica")
Grupo F	FCA ("Free Carrier", "Franco transportista")
	FAS ("Free Alongside Ship", "Franco al costado del buque")
	FOB ("Free on Board", "Franco a Bordo")
Grupo C	CFR ("Cost and Freight", " Costo y Flete")
	CIF ("Cost, Insurance and Freight", "Costo, seguro y flete)
	CPT ("Carriage paid to", "Transporte pagado hasta")
	CIP ("Carriage and Insurrance paid to", " Transporte y Seguro pagado hasta")
Grupo D	DAF ("Delivered at Frontier", " Entregado en Frontera")
	DES ("Delivered ex ship", "Entregado sobre Buque")
	DEQ ("Delivered Ex Quay", "Entregado en Muelle")
	DDU ("Delivered Duty Unpaid", "Entregado, derechos no pagados")
	DDP ("Delivery Duty Paid", en español "Entregado, derechos pagados")



REGLAS Y USOS UNIFORMES PARA CRÉDITOS DOCUMENTARIOS.	
Artículo	Concepto
Artículo 1.	Aplicación de las UCP
Artículo 2.	Definiciones
Artículo 3.	Interpretaciones
Artículo 4.	Créditos frente a contratos
Artículo 5.	Documentos frente a mercancías, servicios o prestaci
Artículo 6.	Disponibilidad, fecha de vencimiento y lugar de prese
Artículo 7.	Compromisos del banco emisor
Artículo 8.	Compromisos del banco confirmador
Artículo 9.	Notificación de créditos y modificaciones
Artículo 10.	Modificaciones
Artículo 11.	Créditos y modificaciones teletransmitidos y preavisa
Artículo 12.	Designación
Artículo 13.	Acuerdos de reembolso entre banco
Artículo 14.	Normas para el examen de los documentos
Artículo 15.	Presentación conforme
Artículo 16.	Documentos discrepantes, renuncia y notificación
Artículo 17.	Documentos originales y copias
Artículo 18.	Factura comercial

FOR TRANSPORT TO ... 44 B :
 GIJON-ASTURIAS (SPAIN)
 LATEST DATE OF SHIP. 44 C : 010430
 DESCRIPT. OF GOODS 45 A :
 AS PER PROFORMA INVOICE NO 12/04-SA DATED 22/03/2012
 *
 TOTAL C.I.P. GIJON-ASTURIAS (SPAIN) (INCOTERMS 2010)
 DOCUMENTS REQUIRED 46 A :
 1) SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN THREE FOLDS
 *
 2) ORIGINAL OF THE INTERNATIONAL CONSIGNMENT
 NOTE (C.M.R.), CONSIGNED TO CAJA DE AHORROS DE ASTURIAS,
 OVIEDO, SPAIN, WITH DESTINATION TO GIJON-ASTURIAS (SPAIN).
 MARKED: FREIGHT PREPAID. NOTIFY:APPLICANT.
 *
 3) CERTIFICATE OF ORIGIN FROM TURKEY, SIGNED BY A CHAMBER
 OF COMMERCE.
 *
 4) INSURANCE CERTIFICATE/POLICY, ISSUED TO THE ORDER OF
 APPLICANT (FULL ADDRESS) FOR THE FULL C.I.P. VALUE OF THE
 MERCHANDISE PLUS TEN PER CENT, MARKED:-CLAIMS PAYABLE IN
 SPAIN-, AND COVERING THE FOLLOWING RISKS:
 + ALL RISKS AS PER INSTITUTE CARGO CLAUSES-A- (ED.1.1.82)
 ADDITIONAL COND. 47 A :
 1) ALL CORRECTION AND/OR NOTATIONS PROVIDING MODIFICATIONS OF THE
 CONTENTS OF THE DOCUMENTS MUST BE AUTHENTICATED BY THE ISSUER OR
 BY A PARTY STATING TO ACT FOR OR ON BEHALF OF THE ISSUER.

A qué nos enfrentamos. Dimensiones espacio geográficas en la aplicación de INCOTERMS ® 2010



❖ *Contenidos*

- ❖ *INCOTERMS[®] 2010. Noción general*
- ❖ *Ruta de evolución 2020*
- ❖ *Los INCOTERMS[®] 2010. Algunas nociones de riesgo*
- ❖ *¿Qué se requiere para la utilización de las reglas?*
- ❖ *Estructuras de agrupación y clasificación*
- ❖ *Breve forma de leer y entender La publicación ICC 715. INCOTERMS[®] 2010*
- ❖ *¿Cómo proteger su negocio?. Aplicación y cobertura*

1era unidad. Incoterms® 2010. Nociones operativas indispensables

Incoterms® 2010. Noción general



Incoterms® 2010
de la Cámara de Comercio Internacional (ICC)

**EXW
FCA CPT
CIP DAT DAP DDP
FAS FOB CFR CIF**

Las reglas Incoterms® definen las responsabilidades de las empresas compradoras y vendedoras en la entrega de mercancías al amparo de los contratos de compraventa. Son reglas autoritativas que determinan cómo se asignan los costos y los riesgos entre las partes. Las reglas Incoterms se incorporan con regularidad en los contratos de compraventa en todo el mundo y se han convertido en parte del lenguaje cotidiano del comercio.

Incoterms® 2010 contiene las reglas de ICC para el uso de los once términos comerciales Incoterms. Tiene en consideración los últimos avances en la práctica comercial y también actualiza y agrupa algunas de las reglas anteriores. Todos los contratos de compraventa deberían hacer referencia a las reglas Incoterms® 2010 como última versión de dichas reglas.

ICC ha redactado y publicado las reglas Incoterms durante más de 70 años, proporcionando a importadores, exportadores, abogados, transportistas, aseguradores y estudiantes del área internacional reglas y guías que reflejan la evolución empresarial más reciente.

La **Cámara de Comercio Internacional**, la organización empresarial mundial, con sede en París, es el líder global en el desarrollo de estándares, reglas y obras de consulta para el comercio internacional.



Publicación ICC núm. 716S
ISBN : 978-84-89924-46-8
ICC Business Bookstore
iccbooks.com



Incoterms® 2010
de la Cámara de Comercio Internacional (ICC)

Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales



ICC rules for the use of domestic and international trade terms



Cámara de Comercio Internacional
La organización empresarial mundial

Preguntas determinantes en el uso de los INCOTERMS 2010

**¿Qué son INCOTERMS 2010?*

**¿Para qué sirven los Incoterms?*

**¿Cómo me protegen del riesgo?*

**¿Cómo me evitan costos innecesarios?*

**¿Cómo me permiten proteger mi negocio?*

1era unidad. Incoterms[®] 2010. Nociones operativas indispensables

Incoterms[®] 2010. Noción general

Pregunta históricamente **CRUCIAL** en el comercio internacional:

¿En qué momento los riesgos y los costes se transfieren del vendedor al comprador?

Antes de la movilización de mercancías a nivel internacional, es determinante responder dicha pregunta.

- ✓ Cámara Comercio Internacional (ICC), publica como Incoterms 1936 (**IN**ternational **CO**mmercial **TERMS**), las primeras reglas internacionales para responder a esta interrogante. Fueron básicamente FAS, FOB, CFR Y CIF Ex Ship y Ex Quay. Su vocación era fundamentalmente marítima.
- ✓ Prácticas comerciales Internacionales más recientes, incorporadas a dichas reglas, varias enmiendas hasta llegar hoy a los “Incoterms 2010[®]”, reemplazando los Incoterms 2000 y antecesores.
- ✓ Últimas modificaciones, vigentes desde el 1ero de enero 2011, suprimen cuatro Incoterms – DEQ, DES, DAF y DDU –con la introducción de dos nuevos Incoterms “D”, DAT (Entregado en Terminal) y DAP (Entregado en el punto de destino).

Ruta de evolución 2010 - 2020

- ❖ **Procesos:** Consulta a filiales nacionales arranca en 2015, con un horizonte de logro para el 2020. Pretensión de involucrar a todo el planeta.
- ❖ **Propósito:** Actualizar de acuerdo con las necesidades de la evolución en el transporte internacional de cualquier modalidad, así como la incorporación de las nuevas modalidades tecnológicas -@ *commerce, documentos digitales, relaciones de contenerización y otros*- los nuevos y venideros alcances de los Incoterms 2020.
- ❖ **Productos de consulta:** impactos en los negocios, que registran ya posiciones controversiales entre regiones y países. Tanto en la banca internacional, así como en los demás gremios internacionales vinculantes.

Ruta de evolución 2010 - 2020

- ❑ Presencia de Costa Rica en el Foro Mexicano de apertura para Latinoamérica sobre el inicio de la consulta relativa al los proceso de evaluación y propuestas.
- ❑ ICC Costa Rica ha preferido esperar a un primer punto de mayor madurez de las discusiones para participar.
- ❑ La Comisión de Técnicas y Prácticas bancarias ha tomado la labor de mantener su seguimiento a todo el proceso de discusión internacional en materia de opiniones y propuestas en la ruta 2010-2020.



1era unidad. Incoterms[®] 2010. Nociones operativas indispensables

Los INCOTERMS[®] 2010. Algunas nociones de riesgo:

Incoterms establecen transferencia de riesgos y de propiedad, ésta última según ley que rige contrato de compraventa internacional, definiendo los puntos de riesgo:

- ❖ Situar el **punto crítico de transferencia de los riesgos del vendedor al comprador** en el proceso de envío de mercancías (riesgos de pérdida, deterioro, hurto de las mercancías), permitiendo así que quien asume estos riesgos pueda tomar medidas preventivas, sobre todo en cuanto a seguros.
- ❖ Indicar quién –el vendedor o el comprador– debe **cerrar el contrato de transporte**; de acuerdo con sus condiciones de riesgo asumibles.
- ❖ Establecer entre ambas partes los **gastos logísticos y administrativos en las diferentes etapas del proceso**, clarificando el riesgo inherente.

<https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010>



Los INCOTERMS[®] 2010. Algunas nociones de riesgo:

4. Precisar ***quién está a cargo del embalaje, el marcado de la mercancía, las operaciones de manutención, de carga y descarga de las mercancías,*** o la carga o transferencia del contenido de los contenedores, al igual que las operaciones de inspección; ello como ruta de supresión posible de cualquier tipo de riesgo.

5. Fijar las obligaciones respectivas para la ***realización de las formalidades de exportación y/o importación,*** el pago de los derechos e impuestos de importación, al igual que el suministro de los documentos, tanto y como los INCOTERMS así lo establecen.

<https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010>



¿Qué se requiere para la utilización de las reglas?

1-Precisar el INCOTERM[®] 2010 dentro del contrato de compraventa

Establecer claramente en contrato compraventa que se recurre a INCOTERMS 2010[®] como parte del trato.

2-Escoger la regla INCOTERMS[®] 2010 adecuada

Debe adaptarse a las mercancías que serán despachadas así como al medio de transporte.

3-Especificar contundentemente el lugar o puerto a establecer

Señalar el lugar o el puerto con precisión incluyendo el lugar designado, seguido por “Incoterms 2010[®]”.

4- Alcances naturales de los INCOTERMS[®] 2010

Los INCOTERMS no establecen en ningún momento, un contrato de compraventa entre las partes.

1era unidad. Incoterms[®] 2010. Nociones operativas indispensables

¿Qué se requiere para la utilización de las reglas?

Ubicación: En ciertos Incoterms, como CPT, CIP, CFR o CIF, el lugar designado no es el mismo que el lugar de entrega: Implica el destino hasta donde el transporte ha sido pagado.

Localización: Precisar el destino final de la mercancía y evitar cualquier ambigüedad, estableciendo siempre el lugar preciso de entrega y recepción.

***Lugar de entrega. *Lugar de destino designado.**

Ejemplo: Cuando se precisa “en fábrica”: ¿se trata de una fábrica en Botsuana; o de una filial que opera en el extranjero por parte de franquicia de ese país? El contrato de compraventa debe establecer lugar convenido.



1era unidad. Incoterms[®] 2010. Nociones operativas indispensables

¿Qué se requiere para la utilización de las reglas?

Variantes de las reglas Incoterms[®] 2010

No se tiene ninguna prohibición en relación con cualquier variante. Pero estas, son siempre riesgosas en términos de la especificidad de la transmisión de los riesgos y los costos.

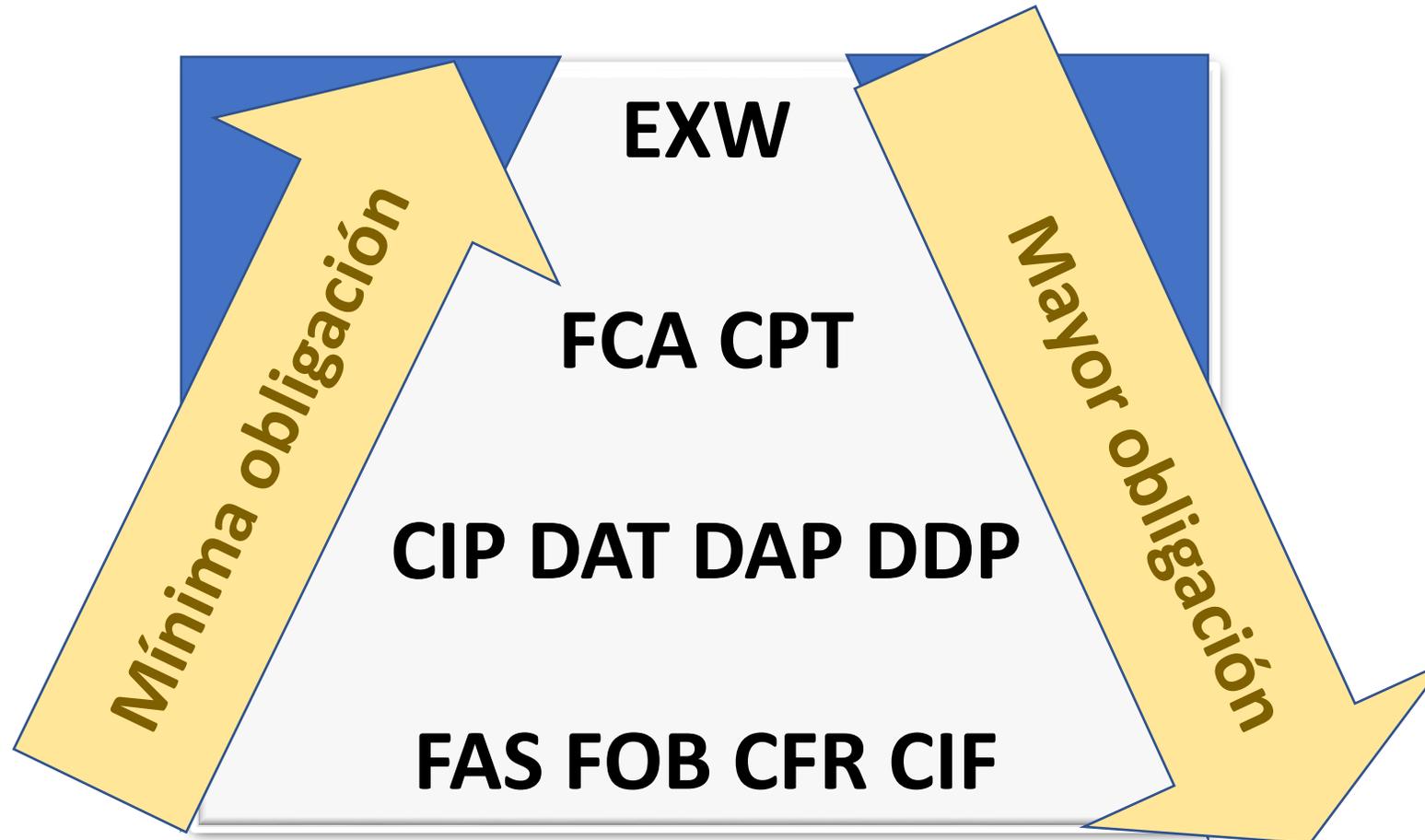
Incoterms[®] 2010 son reglas admitidas en el mundo entero. Y no suponen ninguna divergencia.

Por ello, las abreviaciones son normalizadas. Y, como con toda norma, hay que mencionarla explícitamente.

Es necesario negociar correctamente los términos del contrato sobre todo en el caso de países o regiones de riesgo

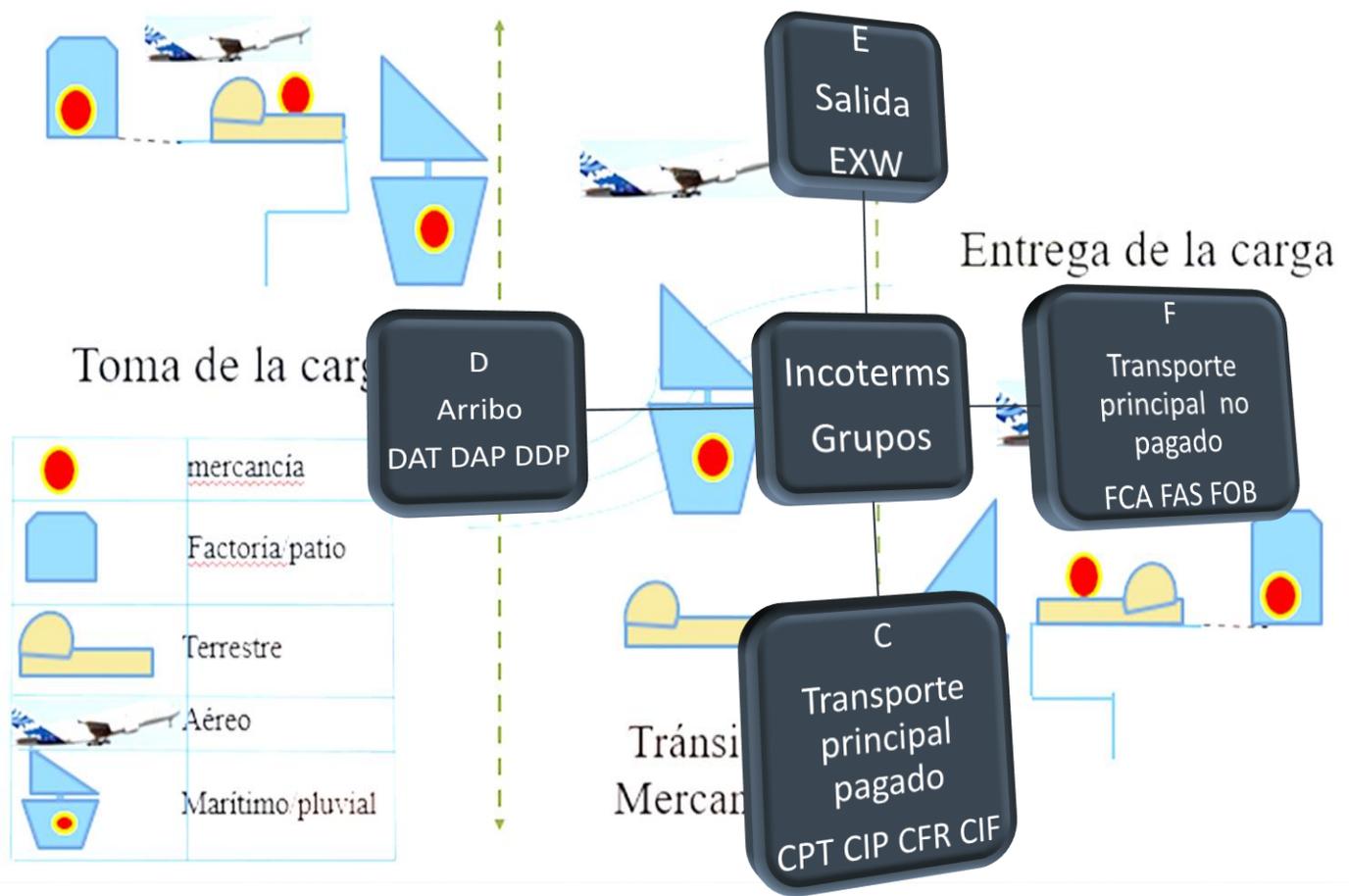
1era unidad. Incoterms[®] 2010. Nociones operativas indispensables

Estructuras de agrupación y clasificación: Según el nivel de obligación.



1era unidad. Incoterms® 2010. Nociones operativas indispensables

Estructuras de agrupación y clasificación: Según salida, transporte y arribo.



**E:
Salida**

**F:
Transporte principal no
pagado**

**C:
Transporte principal pagado**

**D:
Arribo**

1era unidad. Incoterms[®] 2010. Nociones operativas indispensables

Estructuras de agrupación y clasificación: Según modos de transporte

Reglas para cualquier modo o modos de transporte

EXW
FCA
CPT
CIP
DAT
DAP
DDP



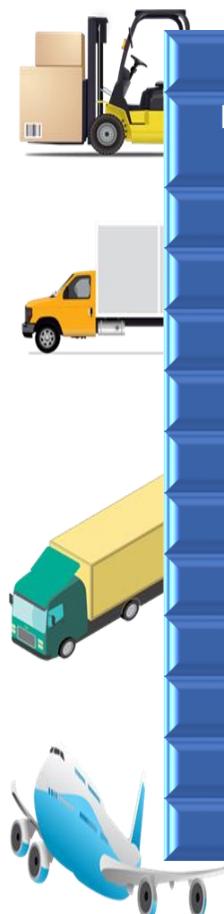
Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

FAS
FOB
CFR
CIF



1era unidad. Incoterms[®] 2010. Nociones operativas indispensables

Estructuras de agrupación y clasificación: Seminario Práctico. Incoterms 2010-2020. Estructura expositiva




Seminario Práctico. Incoterms 2010-2020. Estructura expositiva.				
Incoterms 2010	Significado en español	modo o modos de transporte	Uso de transporte	Claves expositivas
EXW	En fábrica	Cualquier modo o modos de transporte	Sin transporte	Salida
FCA	Franco porteador		Con transporte	
CPT	Transporte pagado hasta			
CIP	Transporte y seguro pagado hasta			
DAT	Entrega en terminal		Llegada	
DAP	Entregada en lugar			
DDP	Entregada derechos pagados			
FAS	Franco al costado del buque	Marítimo y vías navegables	Sin transporte	Marítimo y vías navegables
FOB	Franco a bordo		Con transporte	
CFR	Costo y flete			
CIF	Costo, seguro y flete			

1era unidad. Incoterms® 2010. Nociones operativas indispensables

Breve forma de leer y entender La publicación ICC 715 Incoterms® 2010

Tres elementos de lectura, entendimiento e interpretación Incoterms® 2010

➤ **Esquema de aplicación**

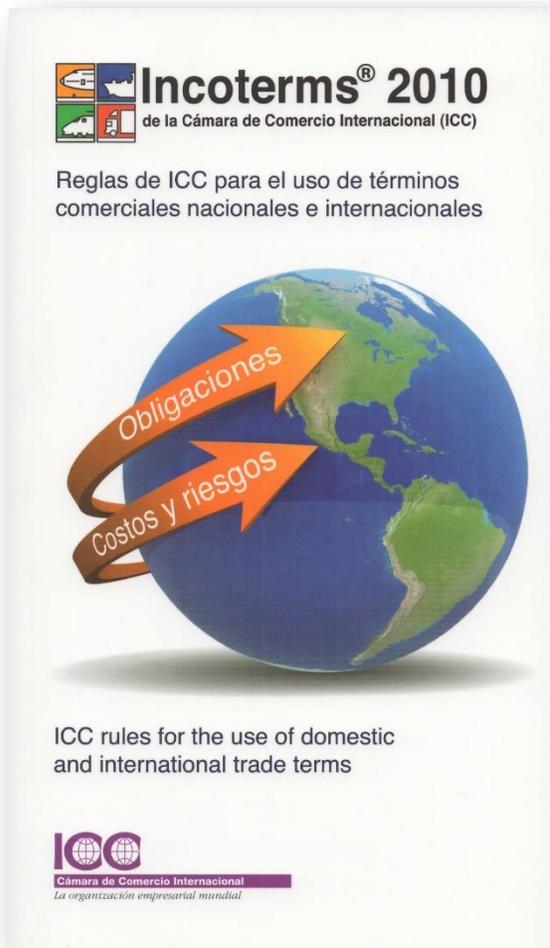
Una imagen que siempre representa las relaciones y posición de las responsabilidades de vendedor y comprador.

➤ **Notas de orientación**

Explica cuándo debería utilizarse, cuándo se transmite el riesgo y cómo se distribuyen los costos entre empresas vendedoras y compradoras. No forman parte propiamente de las reglas Incoterms® 2010.

➤ **Tabla de obligaciones de vendedor y comprador**

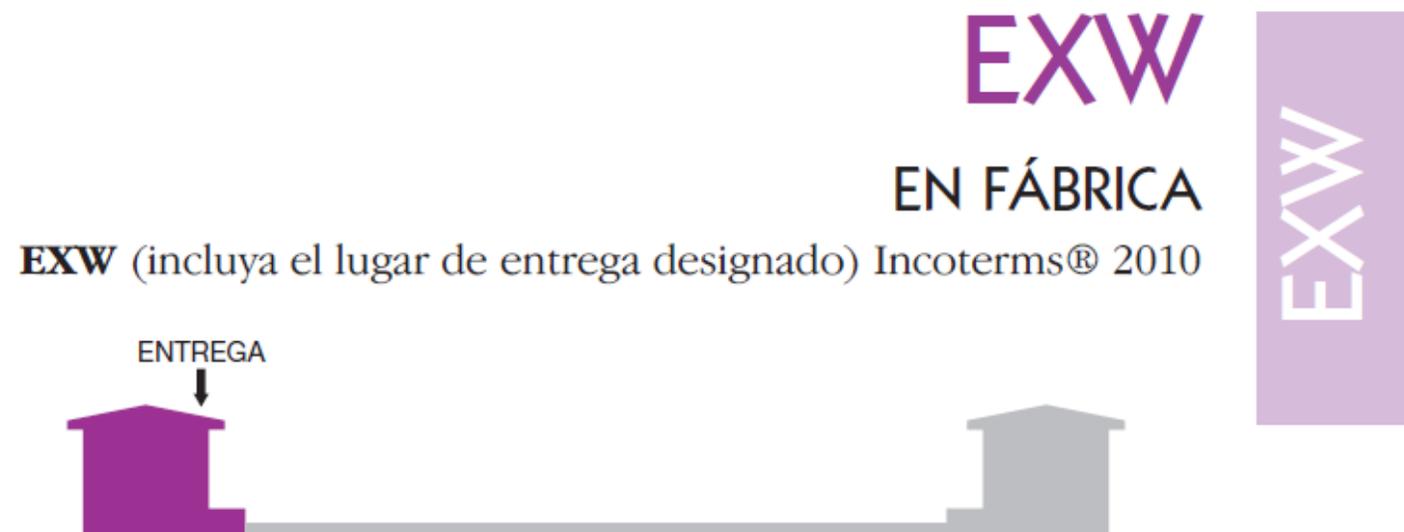
Una tabla que enfrenta y confronta todas y cada una de las obligaciones de vendedor y comprador. Se ubican en una columna A, versus una columna B.



1era unidad. Incoterms® 2010. Nociones operativas indispensables

Breve forma de leer y entender La publicación ICC 715 Incoterms® 2010

Esquema de aplicación:



1era unidad. Incoterms[®] 2010. Nociones operativas indispensables

Breve forma de leer y entender La publicación ICC 715 Incoterms[®] 2010

Notas de orientación

EXW

EN FÁBRICA

EXW (incluya el lugar de entrega designado) Incoterms[®] 2010



NOTA DE ORIENTACIÓN

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, mientras que FCA es normalmente más apropiada para el comercio internacional.

“En Fábrica” significa que el vendedor realiza la entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones 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 tiene que despacharla para la exportación, cuando tal despacho sea aplicable.

1era unidad. Incoterms[®] 2010. Nociones operativas indispensables

Breve forma de leer y entender La publicación ICC 715 Incoterms[®] 2010

Reglas Incoterms[®] 2010 y sus artículos regulatorios para la empresa vendedora y la compradora

Cámara de Comercio Internacional

Incoterms[®] 2010

EXW

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

A1 Obligaciones generales del vendedor

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

A2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades

Cuando sea aplicable, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas del comprador, ayuda para obtener cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial necesaria para la exportación de la mercancía.

Cuando sea aplicable, el vendedor debe proporcionar, a petición, riesgo y expensas del comprador, cualquier información en poder del vendedor que se exija para la acreditación de seguridad de la mercancía.

A3 Contratos de transporte y seguro

a) Contrato de transporte

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte.

b) Contrato de seguro

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA

B1 Obligaciones generales del comprador

El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades

Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación e importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la exportación de la mercancía.

B3 Contratos de transporte y seguro

a) Contrato de transporte

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

b) Contrato de seguro

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.

EXW

1era unidad. Incoterms[®] 2010. Nociones operativas indispensables
Breve forma de leer y entender La publicación ICC 715 Incoterms[®] 2010

Tabla de los artículos regulatorios Incoterms 2010 del vendedor y del comprador

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS 2010			
A	OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA	B	OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA
A1	Obligaciones generales del vendedor	B1	Obligaciones generales del comprador
A2	Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades	B2	Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades
A3	Contratos de transporte y seguro	B3	Contratos de transporte y seguro
A4	Entrega	B4	Recepción
A5	Transmisión de riesgos	B5	Transmisión de riesgos
A6	Reparto de costos	B6	Reparto de costos
A7	Notificaciones al comprador	B7	Notificaciones al vendedor
A8	Documento de entrega	B8	Prueba de la entrega
A9	Comprobación – embalaje – marcado	B9	B9 Inspección de la mercancía
A10	Ayuda con la información y costos relacionados	B10	Ayuda con la información y costos relacionados

1era unidad. Incoterms® 2010. Nociones operativas indispensables



¿Por qué y para qué asistimos a este seminario?

Por las respuestas que puedan contestar la pregunta,

¿Cómo proteger nuestro negocio?



Incoterms® 2010.

Aplicación y cobertura.



2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS® 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

Contenidos:

INCOTERMS® 2010 de salida

- ❖ EXW. Interpretación. Estructura operativa y aplicación
- ❖ FCA. Interpretación. Estructura operativa y aplicación
- ❖ CPT. Interpretación. Estructura operativa y aplicación
- ❖ CIP. Interpretación. Estructura operativa y aplicación

2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS® 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

Transporte principal no pagado por el vendedor

EXW

En fábrica



FCA

Franco porteador



EXW

EN FÁBRICA

EXW (incluya el lugar de entrega designado) Incoterms® 2010



EXW

FCA

FRANCO PORTEADOR

FCA (incluya el lugar de entrega designado) Incoterms® 2010

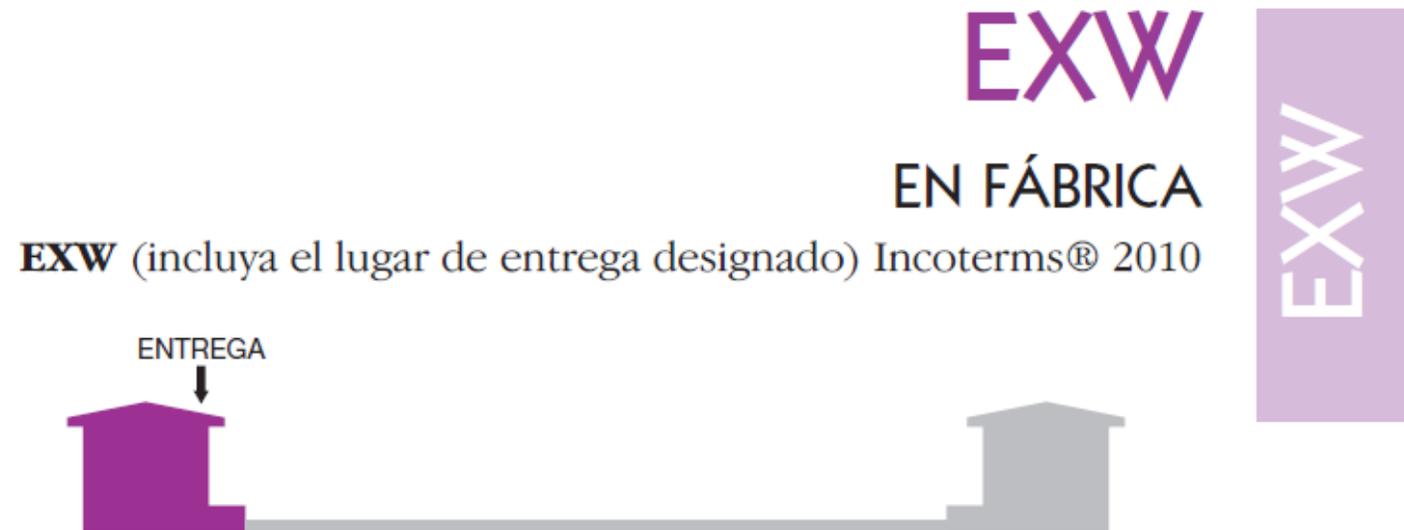


FCA

2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

EXW. (EN FÁBRICA / EX WORKS)

Transporte principal no pagado por el vendedor



2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

EXW. (EN FÁBRICA / EX WORKS)

Nota de orientación

Es adecuada para el comercio nacional, mientras que FCA es normalmente más apropiada para el comercio internacional. “En Fábrica” significa que el vendedor realiza la entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones 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 tiene que despacharla para la exportación, cuando tal despacho sea aplicable. Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto en el lugar de entrega designado, puesto que los costos y riesgos hasta dicho punto son a cargo de la empresa vendedora.

La compradora corre con todos los costos y riesgos que implica hacerse cargo de la mercancía desde el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado.

2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

EXW. (EN FÁBRICA / EX WORKS)

Nota de orientación

EXW representa mínima obligación para la empresa vendedora. regla debería utilizarse con cuidado, ya que:

- a) ***El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de cargar la mercancía, incluso si, en la práctica, el vendedor pueda estar en mejor situación para hacerlo.*** Si el vendedor sí la 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.
- a) ***b) El comprador que adquiere a un vendedor en condiciones EXW para exportar ha de ser consciente que el vendedor tiene la obligación de proporcionar sólo la ayuda que el comprador pueda requerir para efectuar dicha exportación:*** el vendedor no está obligado a organizar el despacho de exportación.

Por consiguiente, es muy recomendable que los compradores no utilicen EXW si no pueden obtener directa o indirectamente el despacho de exportación.

c) El comprador tiene una obligación limitada de proporcionar al vendedor información relacionada con la exportación de la mercancía. Sin embargo, el vendedor puede necesitar esta información, por ejemplo, con finalidades fiscales o informativas.

2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

EXW. (EN FÁBRICA / EX WORKS)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS 2010 EXW. Ejemplo

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

A3 Contratos de transporte y seguro

a) Contrato de transporte

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte.

b) Contrato de seguro

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA

B3 Contratos de transporte y seguro

a) Contrato de transporte

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

b) Contrato de seguro

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.

EXW. (EN FÁBRICA / EX WORKS)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS 2010 EXW. Ejemplo

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

A6 Reparto de costos

El vendedor debe pagar todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6.

B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA

B6 Reparto de costos. El comprador debe:

- a) pagar todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4;
- b) pagar cualquier costo adicional contraído tanto por no proceder a la recepción de la mercancía cuando se ha puesto a su disposición como por no dar aviso apropiadamente de acuerdo con B7, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato;
- c) pagar, cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la exportación; y
- d) reembolsar todos los costos y gastos en que haya incurrido el vendedor al prestar su ayuda como se prevé en A2.

2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

FCA. (Franco porteador / Free Carrier)

Transporte principal no pagado por el vendedor



2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

FCA. (FRANCO PORTEADOR / FREE CARRIER)

Nota de orientación

“Franco Porteador” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en otro lugar designado. Es muy recomendable 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 las instalaciones del vendedor, deberían identificar la dirección de estas instalaciones como el lugar de entrega designado. Por otra parte, si tienen la intención de que la mercancía se entregue en otro lugar, deben identificar un lugar de entrega específico diferente.

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

2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

FCA. (FRANCO PORTEADOR / FREE CARRIER)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS 2010 FCA. Ejemplo

A. OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

A4 Entrega.

Vendedor debe entregar mercancía al porteador o a otra persona designada por el comprador en el punto acordado, si lo hay, en el lugar designado en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

La entrega se completa: a) Si el lugar designado son las instalaciones del vendedor, cuando la mercancía se ha cargado en los medios de transporte proporcionados por el comprador. b) En cualquier otro caso, cuando la mercancía se pone a disposición del porteador o de otra persona designada por el comprador en los medios de transporte del vendedor preparada para la descarga.

Si el comprador no ha notificado un punto específico según lo especificado en B7 d) en el lugar de entrega designado, y si hay varios puntos disponibles, el vendedor puede elegir el punto que mejor le convenga.

A menos que el comprador lo notifique al vendedor de otro modo, el vendedor puede entregar la mercancía para el transporte en la forma que lo requiera la cantidad y/o la naturaleza de la mercancía.

B. OBLIGACIONES EMPRESA COMPRADORA

B4 Recepción.

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.

2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

FCA. (FRANCO PORTEADOR / FREE CARRIER)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS 2010 FCA. Ejemplo

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

A8 Documento de entrega.

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4.

El vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte.

B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA

B8 Prueba de la entrega.

El comprador debe aceptar la prueba de la entrega proporcionada como se prevé en A8.

2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS® 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

Transporte principal pagado por el vendedor

CPT

Transporte pagado hasta



CPT

TRANSPORTE PAGADO HASTA

CPT (incluya el lugar de destino designado) Incoterms® 2010



CPT

CIP

Transporte y Seguro pagado hasta



CIP

TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA

CIP (incluya el lugar de destino designado) Incoterms® 2010

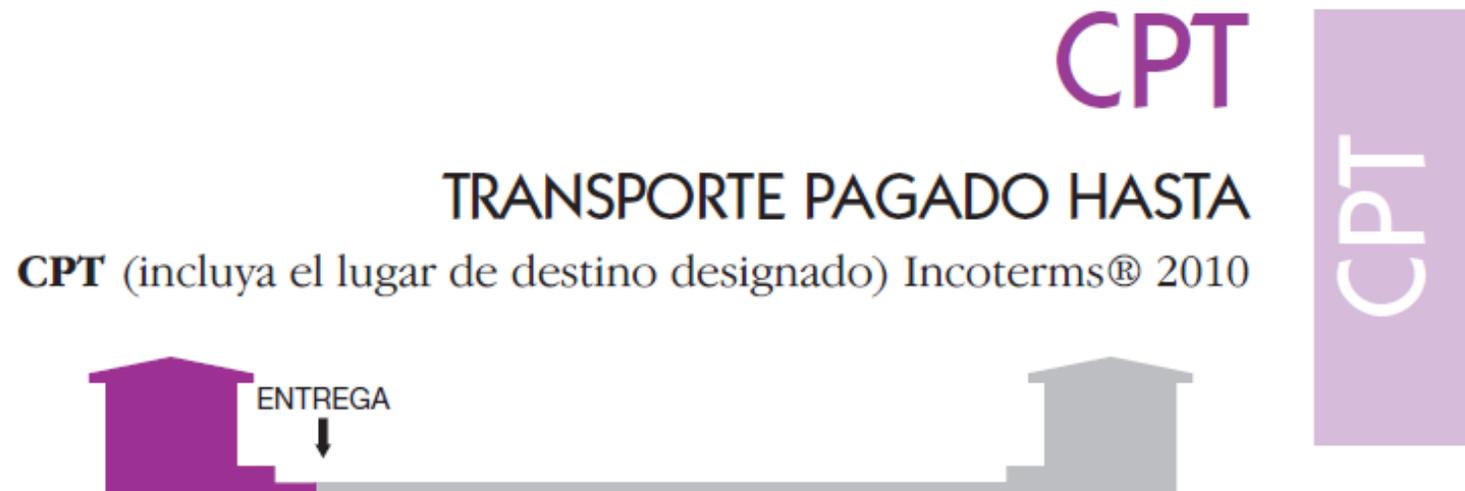


CIP

2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

CPT. (TRANSPORTE PAGADO HASTA / CARRIAGE PAID TO)

Transporte principal pagado por el vendedor



CPT. (TRANSPORTE PAGADO HASTA / CARRIAGE PAID TO)

Nota de orientación

“Transporte Pagado Hasta” significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador 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 costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador y no cuando la mercancía llega al lugar de destino.

Esta regla tiene **dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes.** Es muy recomendable que las partes identifiquen 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 un 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 de la empresa vendedora y sobre el que la compradora no tiene ningún control.

2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

CPT. (TRANSPORTE PAGADO HASTA / CARRIAGE PAID TO

Nota de orientación

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 costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. **Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección.** Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén 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.

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

CPT. (TRANSPORTE PAGADO HASTA / CARRIAGE PAID TO)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS 2010 CPT. Ejemplo.

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

A3 Contratos de transporte y seguro

a) Contrato de transporte

El vendedor debe contratar o proporcionar 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 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 mejor le convenga.

b) Contrato de seguro

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

B OBLIGACIONES EMPRESA COMPRADORA

B3 Contratos de transporte y seguro

a) Contrato de transporte

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

b) Contrato de seguro

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.

2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

CPT. (TRANSPORTE PAGADO HASTA / CARRIAGE PAID TO)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS 2010 CPT. Ejemplo

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

A5 Transmisión de riesgos

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA

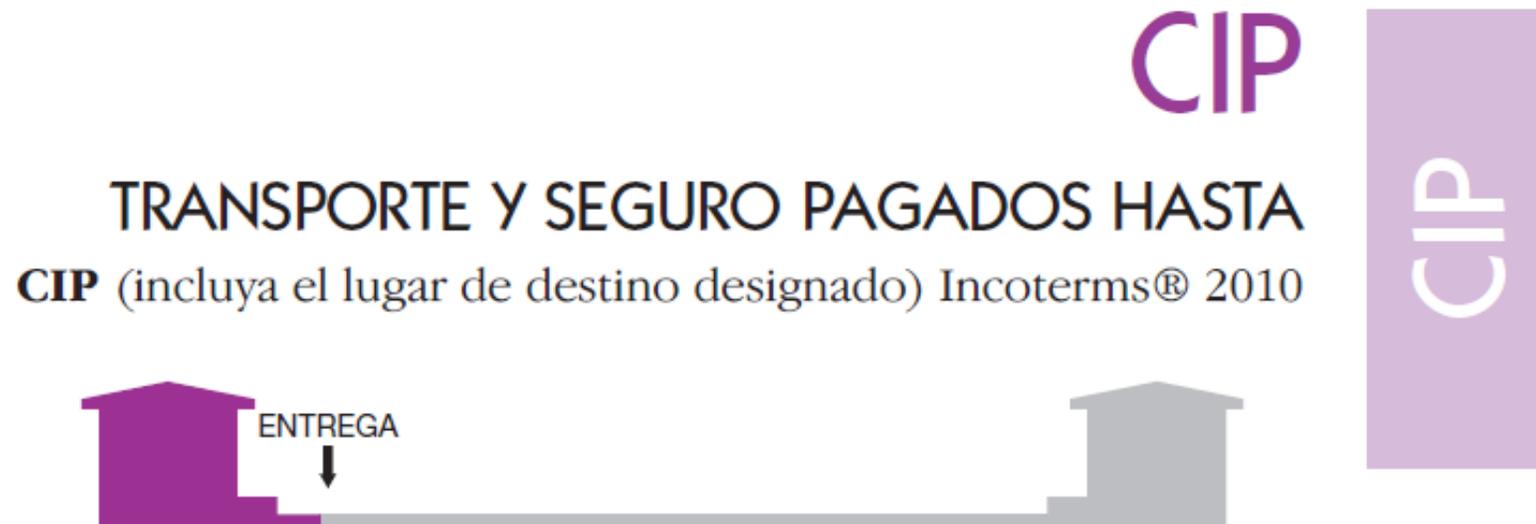
B5 Transmisión de riesgos

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.
Si el comprador no da aviso de acuerdo con B7, debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

2da Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de salida: **EXW. FCA. CPT. CIP.**

CIP. (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA / CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)

Transporte principal pagado por el vendedor



CIP. (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA / CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)

Nota de orientación

“Transporte y Seguro Pagados Hasta” significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador 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 costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño causados a la mercancía durante el transporte. El comprador debería observar que, en condiciones CIP, se exige al vendedor que obtenga el seguro sólo por una cobertura mínima. Si el comprador deseara tener más protección del seguro, necesitaría acordar cuánta expresamente con el vendedor o bien cerrar sus propios acuerdos extra en cuanto al seguro.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador y no cuando la mercancía llega al lugar de destino.

CIP. (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA / CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)

Nota de orientación

Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Es muy recomendable que las partes identifiquen en el contrato, tan precisamente como sea posible, tanto el lugar de entrega, donde el riesgo se transmite a la empresa compradora, como el lugar de destino designado hasta el que la vendedora debe contratar el transporte.

Si se utilizan varios porteadores para el transporte hasta el destino acordado y las partes no acuerdan un 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 de la empresa vendedora y sobre el que la compradora 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), han de especificarlo en el contrato de compraventa.

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

CIP. (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA / CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS 2010 CIP. Ejemplo

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

A3 Contratos de transporte y seguro

a) Contrato de transporte

El vendedor debe contratar o proporcionar 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 se ha acordado, 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 mejor le convenga.

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 deberá contratarse con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y dar derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador.

B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA

B3 Contratos de transporte y seguro

a) Contrato de transporte

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

b) Contrato de seguro

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, cualquier información necesaria para que el vendedor proporcione cualquier seguro adicional solicitado por el comprador como se prevé en A3 b).

CIP. (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA / CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)

	<h3>THE INSURANCE ACT 2015</h3> <p>A practical guide to changes in UK Insurance Law, prepared for members of the Lloyd's Market Association and the International Underwriting Association</p> <p>By Harry Wright, Barrister of 7 King's Bench Walk, London</p> <p>Prepared in association with Clyde & Co, Cooley LLP and Ince & Co</p> <p>First published June 2015 Revised October 2016</p> 	 <p>INVESTING IN THE PROFESSION AWARD LLOYD'S MARKET ASSOCIATION</p>   <p>OF LONDON INTERNATIONAL UNDERWRITING ASSOCIATION</p>	 <h3>INSURANCE ACT 2015</h3> <p>Quick reference guide to key provisions and their practical effects for underwriters and claims handlers</p> <p>First Published August 2015 Revised October 2016</p> <p>This guide is for use by those involved in business (i.e. non-consumer) insurance</p>   
---	--	--	---

CIP. (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA / CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS CIP. Ejemplo

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

B3 Contratos de transporte y seguro

b) Contrato de seguro (...)

A petición del comprador, el vendedor deberá proporcionar, sujeto a que el comprador facilite toda la información necesaria solicitada por el vendedor, y a expensas del comprador, toda cobertura adicional, si puede proporcionarse, tales como la cobertura proporcionada por las cláusulas (A) o (B) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares, y/o cobertura que cumpla con las Cláusulas de Guerra del Instituto y/o las Cláusulas de Huelga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares.

El seguro deberá cubrir, como mínimo, el precio dispuesto en el contrato más un 10% (esto es, el 110%) y deberá concertarse en la moneda del contrato.

El seguro deberá cubrir la mercancía desde el punto de entrega fijado en A4 y A5 hasta, al menos, el lugar de destino designado.

El vendedor debe proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura del seguro.

B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA

B3 Contratos de transporte y seguro

a) Contrato de transporte

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

b) Contrato de seguro

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, cualquier información necesaria para que el vendedor proporcione cualquier seguro adicional solicitado por el comprador como se prevé en A3 b).

3era unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de llegada: ***DAT. DAP. DDP.***

Contenidos:

INCOTERMS de llegada

- ❖ DAT. Interpretación. Estructura operativa y aplicación
- ❖ DAP. Interpretación. Estructura operativa y aplicación
- ❖ DDP. Interpretación. Estructura operativa y aplicación

3era. Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de llegada: **DAT. DAP. DDP.**

Llegada. Incoterms[®] 2010

DAT

Entregada en terminal



DAP

Entrega en lugar



DDP

Entrega derechos pagados



DAT

ENTREGADA EN TERMINAL

DAT (incluya la terminal designada en el puerto o lugar de destino) Incoterms[®] 2010



DAT

DAP

ENTREGADA EN LUGAR

DAP (incluya el lugar de destino designado) Incoterms[®] 2010



DAP

DDP

ENTREGADA DERECHOS PAGADOS

DDP (incluya el lugar de destino designado) Incoterms[®] 2010



DDP

3era. Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de llegada: **DAT. DAP. DDP.**

DAT (ENTREGA EN TERMINAL / DELIVERED AT TERMINAL

Transporte principal pagado por el vendedor



3era. Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de llegada: **DAT, DAP, DDP.**

DAT (ENTREGA EN TERMINAL / DELIVERED AT TERMINAL

Nota de orientación

“Entregada en Terminal” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición de la empresa compradora en la terminal designada en el puerto o lugar de destino designados.

“Terminal” incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, estación de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o aérea. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta la terminal en el puerto o en el lugar de destino designados y descargarla allí.

Además, si la intención de las partes es que la empresa vendedora corra con los riesgos y costos que implica transportar y manipular la mercancía desde la terminal hasta otro lugar, deberían utilizarse las reglas DAP o DDP.

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

3era. Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de llegada: DAT. DAP. DDP.

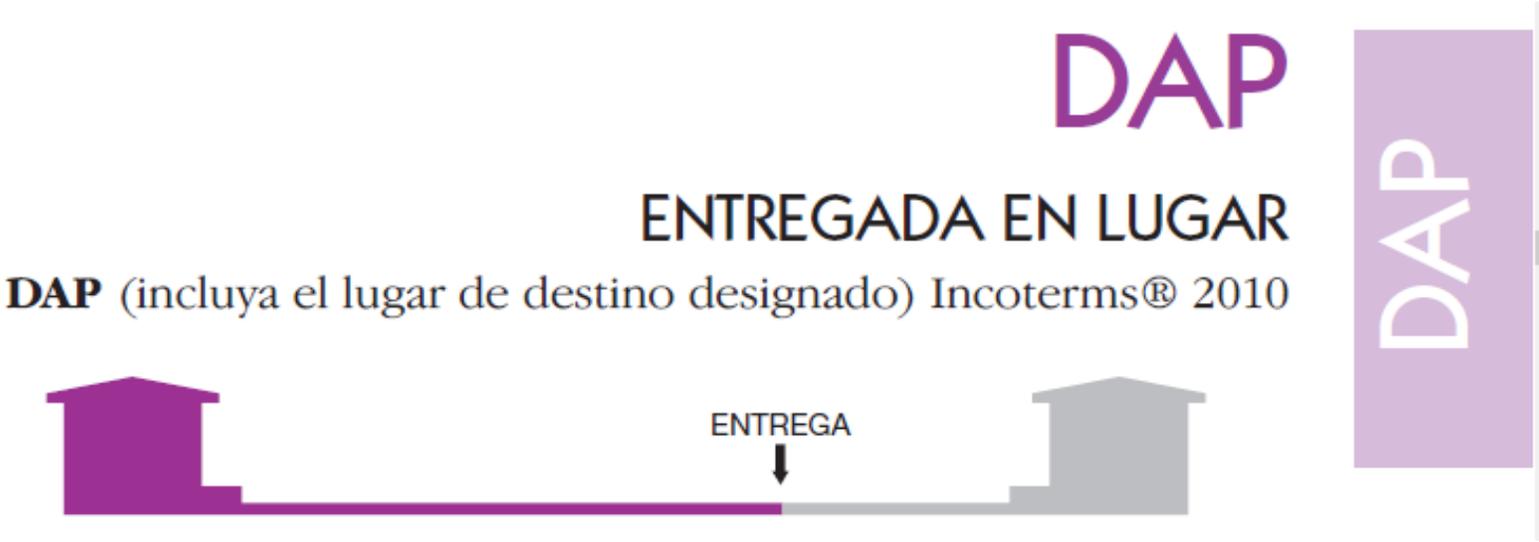
DAT (ENTREGA EN TERMINAL / DELIVERED AT TERMINAL)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS [®] 2010 DAT. <u>Ejemplo</u>	
A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA	B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA
<p>A4 Entrega El vendedor debe descargar la mercancía de los medios de transporte de llegada y entonces debe entregarla poniéndola a disposición del comprador en la terminal designada a la que se hace referencia en A3 a) en el puerto o lugar de destino en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.</p>	<p>B4 Recepción El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.</p>
<p>A8 Documento de entrega El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento que permita al comprador proceder a la recepción de la mercancía como se prevé en A4 /B4.</p>	<p>B8 Prueba de la entrega El comprador debe aceptar el documento de entrega proporcionado como se prevé en A8.</p>

3era. Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de llegada: **DAT. DAP. DDP.**

DAP (ENTREGADA EN LUGAR / DELIVERED AT PLACE)

Transporte principal pagado por el vendedor



3era. Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de llegada: ***DAT. DAP. DDP.***

DAP (ENTREGADA EN LUGAR / DELIVERED AT PLACE)

Nota de orientación

“Entregada en Lugar” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición de la compradora en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar designado.

Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. **Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el lugar de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.**

DAP exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. **Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna 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, pague cualquier derecho de importación o lleve a cabo cualquier trámite aduanero de importación, debería utilizarse el término DDP.

3era. Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de llegada: **DAT.** **DAP.** **DDP.**

DAP (ENTREGADA EN LUGAR / DELIVERED AT PLACE)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS [®] 2010. DAP. <u>Ejemplo</u>	
A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA	B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA
<p>A3 Contratos de transporte y seguro</p> <p>a) <u>Contrato de transporte</u> El vendedor debe 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. Si no se acuerda un punto específico o si no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.</p> <p>b) <u>Contrato de seguro</u> El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>	<p>B3 Contratos de transporte y seguro</p> <p>a) <u>Contrato de transporte</u> El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.</p> <p>b) <u>Contrato de seguro</u> El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.</p>

3era. Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS ® 2010 de llegada: ***DAT. DAP. DDP.***

DDP (ENTREGADA EN LUGAR / DELIVERED AT PLACE)

Transporte principal pagado por el vendedor



3era. Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de llegada: ***DAT. DAP. DDP.***

DDP (ENTREGADA EN LUGAR / DELIVERED AT PLACE)

Nota de orientación

“Entregada Derechos Pagados” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía cuando ésta se pone a disposición de la compradora, despachada para la importación en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado.

La empresa vendedora corre con todos los costos 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 máxima obligación para la empresa vendedora.

Se recomienda a las partes que no utilicen DDP si la empresa vendedora no puede, directa o indirectamente, conseguir el despacho de importación. **Si las partes desean que la empresa compradora corra con todos los riesgos y costos del despacho de importación,** debería utilizarse la regla DAP.

3era. Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de llegada: ***DAT. DAP. DDP.***

DDP (ENTREGADA EN LUGAR / DELIVERED AT PLACE)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS DDP. <u>Ejemplo</u>	
A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA	B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA
<p>A3 Contratos de transporte y seguro</p> <p><u>a) Contrato de transporte</u> El vendedor debe 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. Si no se acuerda un punto específico o si no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.</p> <p><u>b) Contrato de seguro</u> El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>	<p>B3 Contratos de transporte y seguro</p> <p><u>a) Contrato de transporte</u> El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.</p> <p><u>b) Contrato de seguro</u> El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.</p>

3era. Unidad. Reglas para cualquier modo o modos de transporte. INCOTERMS[®] 2010 de llegada: ***DAT. DAP. DDP.***

DDP (ENTREGADA EN LUGAR / DELIVERED AT PLACE)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS DDP. Ejemplo.

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA	B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA
<p>A10 Ayuda con la información y costos relacionados</p> <p>El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, 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 el transporte de la mercancía hasta el destino final, cuando sea aplicable, desde el lugar de destino designado.</p> <p>El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener los documentos y la información como se prevé en B10.</p>	<p>B10 Ayuda con la información y costos relacionados</p> <p>El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.</p> <p>El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.</p> <p>El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, 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 país.</p>

4ta unidad. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores: INCOTERMS. *FAS. FOB. CFR. CIF.*

Contenidos:

INCOTERMS marítimo navegables

- ❖ FAS. Interpretación. Estructura operativa y aplicación
- ❖ FOB. Interpretación. Estructura operativa y aplicación
- ❖ CFR. Interpretación. Estructura operativa y aplicación
- ❖ CIF. Interpretación. Estructura operativa y aplicación

4ta unidad. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores: INCOTERMS® 2010. **FAS. FOB. CFR. CIF.**

Transporte principal no pagado por el vendedor

FAS

Franco al costado del buque



FOB

Franco a bordo



FAS

FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE

FAS (incluye el puerto de embarque designado) Incoterms® 2010



FAS

FOB

FRANCO A BORDO

FOB (incluye el puerto de embarque designado) Incoterms® 2010



FOB

4ta unidad. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores: INCOTERMS® 2010 **FAS. FOB. CFR. CIF.**

FAS (FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE / FREE ALONGSIDE SHIP)

Transporte principal no pagado por el vendedor



FAS (FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE / FREE ALONGSIDE SHIP)

Nota de orientación

“Franco al Costado del Buque” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora (por ejemplo, en el muelle o en una barcaza) 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 la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el **punto de carga en el puerto de embarque designado**, ya que los costos y riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor y estos costos y los gastos de manipulación asociados pueden variar según los usos del puerto.

4ta unidad. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores: INCOTERMS[®] 2010. **FAS. FOB. CFR. CIF.**

FAS (FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE / FREE ALONGSIDE SHIP)

Nota de orientación

Se exige al vendedor o que entregue la mercancía al costado del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque. La referencia a “proporcionar” sirve para las compraventas múltiples de una cadena de ventas, especialmente habituales en el comercio de productos básicos.

Cuando la mercancía está en contenedores, es habitual que el vendedor ponga la mercancía en poder 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 ninguna obligación de despacharla para la importación,** pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

FAS (FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE / FREE ALONGSIDE SHIP)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS FAS. Ejemplo

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

A4 Entrega

El vendedor debe entregar la mercancía o poniéndola 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 proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.

Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor puede elegir el punto en el puerto de embarque designado que mejor le convenga. Si las partes han acordado que la entrega ha de tener lugar dentro de un plazo, el comprador tiene la opción de escoger la fecha dentro de dicho plazo.

B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA

B4 Recepción

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.

4ta unidad. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores: INCOTERMS[®] 2010. **FAS. FOB. CFR. CIF.**

FOB (FRANCO A BORDO / FREE ON BOARD)

Transporte principal no pagado por el vendedor



4ta unidad. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores: INCOTERMS[®] 2010. **FAS. FOB. CFR. CIF.**

FOB (FRANCO A BORDO / FREE ON BOARD)

Nota de orientación

“Franco a Bordo” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en el puerto de embarque designado o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

Se exige al vendedor o que entregue la mercancía a bordo del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque. **La referencia a “proporcionar” sirve para las compraventas múltiples de una cadena de ventas, especialmente habituales en el comercio de productos básicos.**

Puede que FOB no sea apropiado cuando la mercancía se pone en poder 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. Sin embargo, el vendedor **no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación,** pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

FOB (FRANCO A BORDO / FREE ON BOARD)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS 2010 FOB. Ejemplo

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

A5 Transmisión de riesgos

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4 con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA

B5 Transmisión de riesgos

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.

Si a) el comprador no notifica la designación del buque de acuerdo con B7; o b) el buque designado por el comprador no llega a tiempo para permitir que el vendedor cumpla con A4, no puede hacerse cargo de la mercancía o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B7; entonces, el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía: (i) desde la fecha acordada o, en ausencia de una fecha acordada, (ii) desde la fecha notificada por el vendedor según A7 dentro del plazo acordado o, si no se ha notificado tal fecha, (iii) desde la fecha de expiración de cualquier plazo acordado para la entrega. siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

4ta unidad. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores: INCOTERMS® 2010. **FAS. FOB. CFR. CIF.**

Transporte principal pagado por el vendedor

CFR

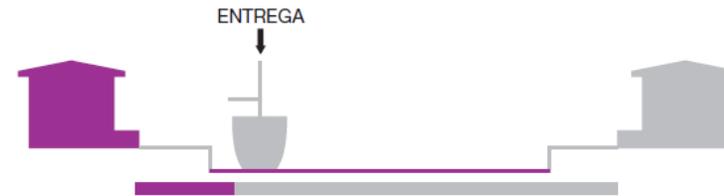
Costo y Flete



CFR

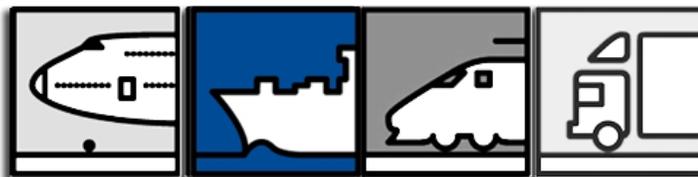
COSTO Y FLETE

CFR (incluye el puerto de destino designado) Incoterms® 2010



CIF

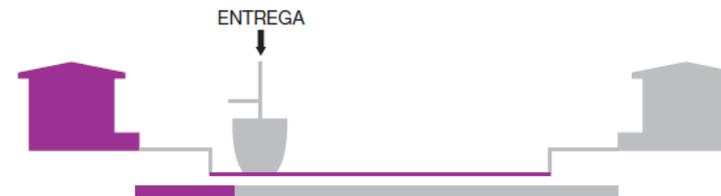
Costo, seguro y flete



CIF

COSTO, SEGURO Y FLETE

CIF (incluye el puerto de destino designado) Incoterms® 2010



4ta unidad. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores INCOTERMS[®] 2010 **FAS. FOB. CFR. CIF.**

CFR (COSTO Y FLETE / COST AND FREIGHT)

Transporte principal pagado por el vendedor



4ta unidad. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores: INCOTERMS[®] 2010 . **FAS. FOB. CFR. CIF.**

CFR (COSTO Y FLETE / COST AND FREIGHT)

Nota de orientación

“Costo y Flete” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador del modo especificado en la regla escogida y no cuando la mercancía llega al lugar de destino.

Esta regla tiene **dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes.** Mientras que en el contrato siempre se especificará un puerto de destino, podría no indicarse el puerto de embarque, que es donde el riesgo se transmite al comprador. Si el puerto de embarque resulta de interés particular para la empresa compradora, se recomienda a las partes que lo identifiquen tan precisamente como sea posible en el contrato.

Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el punto especificado en el puerto de destino, **no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.**

4ta unidad. Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores: INCOTERMS[®] 2010. **FAS. FOB. CFR. CIF.**

CFR (COSTO Y FLETE / COST AND FREIGHT)

Nota de orientación

Se exige al vendedor que entregue la mercancía a bordo del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque hasta el destino. Además, se le exige que formalice un contrato de transporte o que lo proporcione. **La referencia a “proporcionar” sirve para las compraventas múltiples de una cadena de ventas, especialmente habituales en el comercio de productos básicos.**

Puede que CFR no sea apropiado cuando la mercancía se pone en poder 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 CPT.

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

CFR (COSTO Y FLETE / COST AND FREIGHT)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS 2010 CFR. Ejemplo

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

A6 Reparto de costos

El vendedor debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;

b) el flete y todos los otros costos resultantes de A3 a), incluyendo los de cargar la mercancía a bordo y cualquier gasto de descarga en el puerto de descarga acordado que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y

c) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación, y los costos de su transporte a través de cualquier país que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA

B6 Reparto de costos

El comprador debe, con sujeción a las disposiciones de A3 a), pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6 c);

b) todos los costos y gastos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

c) los costos de descarga, incluyendo los gastos de gabarra y de muellaje, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

d) cualquier costo adicional contraído si no da aviso de acuerdo con B7, desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y

e) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país salvo que estén incluidos en el costo del contrato de transporte.

CIF (COSTO, SEGURO Y FLETE / COST INSURANCE AND FREIGHT)

Transporte principal pagado por el vendedor



CIF (COSTO, SEGURO Y FLETE / COST INSURANCE AND FREIGHT)

Nota de orientación

“Costo, Seguro y Flete” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.

El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño a la mercancía durante el transporte. El comprador debería advertir que, en condiciones CIF, se exige al vendedor que obtenga un seguro con sólo una cobertura mínima. **Si el comprador deseara tener más protección del seguro, necesitaría acordar cuánta expresamente con el vendedor o bien cerrar sus propios acuerdos extra en cuanto al seguro.**

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador del modo especificado en la regla escogida y no cuando la mercancía llega al lugar de destino.

Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Mientras que en el contrato siempre se especificará un puerto de destino, podría no indicarse el puerto de embarque, que es donde el riesgo se transmite al comprador.

CIF (COSTO, SEGURO Y FLETE / COST INSURANCE AND FREIGHT)

Nota de orientación

Se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el puerto de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección.

Se exige al vendedor o que entregue la mercancía a bordo del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque hasta el destino. Además, se le exige que formalice un contrato de transporte o que lo proporcione. **La referencia a “proporcionar” sirve para las compraventas múltiples de una cadena de ventas, especialmente habituales en el comercio de productos básicos.**

Puede que CIF no sea apropiado cuando la mercancía se pone en poder 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 CIP.**

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

CIF (COSTO, SEGURO Y FLETE / COST INSURANCE AND FREIGHT)

Niveles de responsabilidad en el empleo del INCOTERMS 2010 CIF. Ejemplo.

A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA

A3 Contratos de transporte y seguro

a) Contrato de transporte

El vendedor debe contratar o proporcionar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega hasta el puerto de destino designado o, si se acuerda, cualquier punto en dicho puerto. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida.

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 deberá contratarse con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y dar derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador.

A petición del comprador, el vendedor deberá proporcionar, sujeto a que el comprador facilite toda la información necesaria solicitada por el vendedor, y a expensas del comprador, toda cobertura adicional, si puede proporcionarse, tales como la cobertura proporcionada por las cláusulas (A) o (B) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares y/o cobertura que cumpla con las Cláusulas de Guerra del Instituto y/o las Cláusulas de Huelga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares.

B OBLIGACIONES DE EMPRESA COMPRADORA

B3 Contratos de transporte y seguro

Contrato de transporte

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

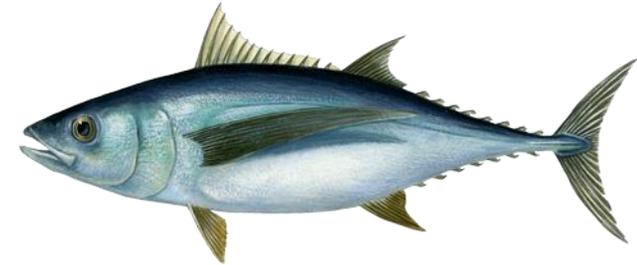
b) Contrato de seguro

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, cualquier información necesaria para que el vendedor proporcione cualquier seguro adicional solicitado por el comprador como se prevé en A3 b).

5ta unidad.

Resolución de casos prácticos a la luz de la experiencia internacional.

Caso 1. Ecuatorian Fishing. November, 2016. (Síntesis. Datos ficticios)



Enunciado:

Se exportan desde el Ecuador 10 TM. de Tuna Fish fresco. Precio **FOB** US\$63.25 por caja de 20 Kilos con destino a Miami/USA. La Mercadería no ha recibido previamente mejor tratamiento pre/empaque –responsabilidad del exportador-, pues tránsito será solo 16 días vapor. A la altura de Bahamas, el navío entra en desperfecto eléctrico, y la carga permanece sin refrigeración por 12 horas. Luego de llegada a puerto, la carga contenerizada es retirada después de todos los trámites aduaneros correspondientes. Finalmente, el producto no se puede poner en góndola porque a su apertura en tienda, está descompuesto bajo pérdida total.

Preguntas:

- ❖ ¿De quién es la posible pérdida económica; del vendedor, o, del comprador?
- ❖ ¿Estuvo equivocada la elección del Incoterms a la hora de la negociación?
- ❖ ¿Qué medidas de protección debieron haberse tomado para proteger el valor de la carga?
- ❖ ¿Cómo experto en Incoterms® 2010, cuál es su recomendación para el comprador?

5ta unidad.

Resolución de casos prácticos a la luz de la experiencia internacional.

Caso 2. Peruvian Sunshine Flowers. March, 2017. (Síntesis. Datos ficticios)

Enunciado.

Se exportan 5 TM de Magnoliopsida Roja. Precio **CIP** US\$ 48.40 por caja de 20 kilos, con destino California/USA. Producto recibió embalaje técnico estándar, y se despacha vía aérea luego de corte seco. En escala panameña, se corrige daño detectado en frigoríficos, sin saber cuánto tiempo estuvo desprotegido el producto. nave levanta con seis horas de atraso. Finalmente llega a San Francisco Airport. Carga se retira luego de proceso aduanero, y se traslada al comprador mayorista para distribución. Al abrir el empaque, rosas tienen daño en los pétalos en 85% de la carga. El producto tiene que ser desechado, pues no existe ninguna forma de aprovechamiento.

Preguntas:

- ❖ ¿De quién es la posible pérdida económica; del vendedor, o, del comprador?
- ❖ ¿Estuvo equivocada la elección del Incoterms a la hora de la negociación?
- ❖ ¿Qué medidas de protección debieron haberse tomado para proteger el valor de la carga?
- ❖ ¿Cómo experto en Incoterms 2010, cuál es su recomendación?



5ta unidad.

Resolución de casos prácticos a la luz de la experiencia internacional.

Caso 3. Botswana Rice Export. November, 2016. (Síntesis. Datos ficticios)

Enunciado:

Se exportan 300 TM de arroz granza (*Oryza glaberrima*). Precio **DDP** US\$ 324.60 por TM, con destino Munich/Germany. El producto se cargó a granel en campo, mediante métodos comunes de vaciado técnico estándar. Se despacha vía multimodal. Luego de la ruta Botswana / Namibia / Luderitz / Hamburg / Munich / Germany, por alguna razón desconocida, el arroz no alcanza los valores nemátodos/ *Pyricularia grizae*, permitidos para el consumo humano y animal a la hora del desalmacenaje. El producto tiene que ser destruido en su totalidad, por los riesgos fitosanitarios potenciales vinculados.

Preguntas:

- ¿De quién es la posible pérdida económica; del vendedor, o, del comprador?
- ¿Estuvo equivocada la elección del Incoterms a la hora de la negociación?
- ¿Qué medidas de protección debieron haberse tomado para proteger el valor de la carga?
- ¿Cómo experto en Incoterms 2010, cuál es su recomendación?



Martín Murillo. Consultor.



4052-4400 Ext. 1090



info@icccostarica.com



www.icccostarica.com

Muchas gracias

