

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

IMPORTANCIA DEL USO DE LOS TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL  
"INCOTERMS" EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES  
EN EL PERIODO 2005 – 2012 Y SU INCIDENCIA EN LA LEGISLACIÓN  
GUATEMALTECA



**INTERNACIONALISTA**

Guatemala, abril de 2014

# **UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

## **RECTOR MAGNIFICO**

Lic. Carlos Estuardo Gálvez Barrios

## **SECRETARIO GENERAL**

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

## **CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLITICA**

DIRECTORA:	Licda.	Geidy Magali De Mata Medrano
VOCAL I:	Licda.	Mayra Villatoro Del Valle
VOCAL II:	Lic.	Juan Carlos Guzmán Morán
VOCAL III:	Licda.	Ana Margarita Castillo Chacón
VOCAL IV:	Profa.	Florentina Puac Puac
VOCAL V:	Br.	José Rolando Samayoa Lara
SECRETARIO:	Lic.	Marvin Norberto Morán Corzo

## **TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL DE CONOCIMIENTOS**

COORDINADOR:	Lic.	Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADORA:	Licda.	Claudinne Ogaldes Cruz
EXAMINADOR:	Lic.	Oscar Estuardo Bautista SOTO
EXAMINADOR;	Lic.	Mario Augusto Castro Orantes (+)
EXAMINADOR:	Lic.	Henry Dennys Mira Sandoval

## **TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN PÚBLICO DE TESIS**

DIRECTORA:	Licda.	Geidy Magali De Mata Medrano
SECRETARIO:	Lic.	Marvin Norberto Morán Corzo
COORDINADOR:	Lic.	Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADOR:	Lic.	Marcio Palacios Aragón
EXAMINADOR:	Lic.	Luis Fernando de León Laparra

Nota: Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis. (Artículo 74 del Reglamento de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de Ciencia Política)



Escuela de Ciencia Política

---

**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE  
GUATEMALA:** Guatemala, veinte de marzo del dos mil catorce.-----

Con vista en los dictámenes que anteceden y luego de verificar la autenticidad de la certificación de Examen de Suficiencia y/o cursos aprobados por la Escuela de Ciencias Lingüísticas, se autoriza la impresión de la Tesis titulada: **IMPORTANCIA DEL USO DE LOS TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL "INCOTERMS" EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL PERÍODO 2005-2012 Y SU INCIDENCIA EN LA LEGISLACIÓN GUATEMALTECA.** Presentada por el (la) estudiante **ALBERTO MAZARIEGOS LANSEOS, carnet No. 200320618.**

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
Licda. Geidy Magali De Mata Medrano  
**Director(a) Escuela de Ciencia Política**



Se envía el expediente  
c.c.: Archivo  
9/myda



## ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día veintiocho de febrero del dos mil catorce, se efectuó el proceso de verificar la incorporación de observaciones hechas por el Tribunal Examinador, conformado por: Lic. Henry Dennys Mira Sandoval, Lic. Sergio Leonel Sosa Morales y Lic. Francisco José Lemus Miranda Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales, el trabajo de tesis: **IMPORTANCIA DEL USO DE LOS TERMINOS COMERCIO INTERNACIONAL "INCOTERMS" EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL PERÍODO 2005-2012 Y SU INCIDENCIA EN LA LEGISLACIÓN GUATEMALTECA**. Presentado por el (la) estudiante **ALBERTO MAZARIEGOS LANSEOS**, carnet no. **200320618**, razón por la que se da por **APROBADO** para que continúe con su trámite.

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

Lic. Francisco José Lemus Miranda  
Coordinador(a) de Carrera



c.c.: Archivo  
8c/ myda.



## ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día diecinueve de febrero del dos mil catorce, se realizó la defensa de tesis presentada por el (la) estudiante **ALBERTO MAZARIEGOS LANSEOS**, carnet no. **200320618**, para optar al grado de Licenciado (a) en **RELACIONES INTERNACIONALES** titulada: **IMPORTANCIA DEL USO DE LOS TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL "INCOTERMS" EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL PERÍODO 2005-2012 Y SU INCIDENCIA EN LA LEGISLACIÓN GUATEMALTECA** ante el Tribunal Examinador integrado por: Lic. Henry Dennys Mira Sandoval, Lic. Sergio Leonel Sosa Morales y Lic. Francisco José Lemus Miranda, Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales. Los infrascritos miembros del Tribunal Examinador desarrollaron dicha evaluación y consideraron que para su aprobación deben incorporarse algunas correcciones a la misma.

Lic. Henry Dennys Mira Sandoval  
Examinador

Lic. Sergio Leonel Sosa Morales  
Examinador

Lic. Francisco José Lemus Miranda  
Coordinador(a) de Carrera



c.c.: Archivo  
8b /myda.



Escuela de Ciencia Política

---

**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE  
GUATEMALA:** Guatemala, veinte de febrero del dos mil catorce.-----

**ASUNTO:** El (la) estudiante **ALBERTO MAZARIEGOS  
LANSEROS, carnet no. 200320618** , continúa  
trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (la) Lic. Luis David Winter Luther, en su calidad de Asesor (a), pase al Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales para que proceda a conformar el Tribunal Examinador que escuchará y evaluará la defensa de tesis, según Artículo Setenta (70) del Normativo de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de Ciencia Política.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
Licda. Geidy Magali De Mata Medrano  
**Director(a) Escuela de Ciencia Política**

Se envía el expediente  
c.c.: Archivo  
myda/  
7.



Guatemala, febrero de 2014

Licda. Geidy De Mata Medrano  
Directora Escuela de Ciencia Política  
Universidad de San Carlos de Guatemala  
Su despacho

Estimada Licda. De Mata:

En atención a la asignación como Asesor de Tesis del estudiante ALBERTO MAZARIEGOS LANSEOS, en el tema de investigación denominado. IMPORTANCIA DEL USO DE LOS TERMINOS DE COMERCIOINTERNACIONAL "INCOTERMS" EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL PERIODO 2005 – 2012 Y SU INCIDENCIA EN LA LEGISLACION GUATEMATECA; tengo el honor de dirigirme a usted para manifestarle que desde el momento en que se oficializo dicha designación, he tenido a bien orientar y revisar el trabajo de investigación elaborado por la estudiante.

En tal virtud, considero que el trabajo se realizó con alto nivel de profesionalismo científico y académico, por lo que se convierte en un estudio de apoyo directo a los interesados en conocer la realidad de la temática. Por aparte, se considera un documento valioso producido por la Universidad de San Carlos de Guatemala y en especial de la Escuela de Ciencia Política que se preocupa por el desarrollo del país.

Por lo tanto, la Tesis reúne los requisitos exigidos por la Escuela, y en consecuencia el dictamen es FAVORABLE para que dicha Tesis continúe con los trámites correspondientes.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad de reiterarle, la seguridad de mi más alta y distinguida consideración.

Atentamente



Lic. David Winter Luther

Asesor

Internacionalista

Colegiado: 1490



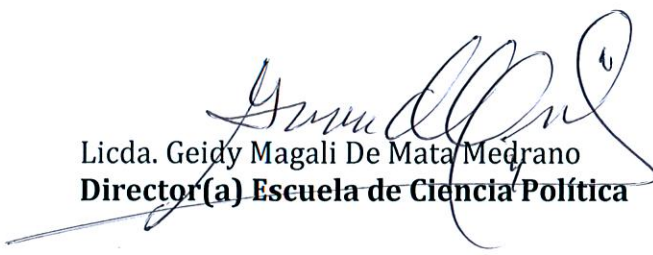
**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Guatemala, veintiséis de febrero del dos mil catorce.-----

**ASUNTO:** El (la) estudiante **ALBERTO MAZARIEGOS LANSEROS**, carnet no. **200320618** continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (de la) Coordinador (a) de Carrera correspondiente, pase al (a la) Asesor (a) de Tesis, Lic. Luis David Winter Luther para que brinde la asesoría correspondiente y emita dictamen.

Atentamente,

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**

  
Licda. Geidy Magali De Mata Medrano  
**Director(a) Escuela de Ciencia Política**



Se envía el expediente  
c.c.: Archivo  
6/myda





Guatemala, 24 de febrero del 2014

Licenciado(a)  
**Geidy Magali De Mata Medrano**  
Director(a)  
Escuela de Ciencia Política  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Respetable Licenciada De Mata

Me permito informarle que para desarrollar la tesis titulada: **IMPORTANCIA DEL USO DE LOS TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL "INCOTERMS" EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL PERÍODO 2005-2012 Y SU INCIDENCIA EN LA LEGISLACIÓN GUATEMALTECA.** Presentado por el (la) estudiante **ALBERTO MAZARIEGOS LANSEOS**, carnet no. **200320618** puede autorizarse como Asesor (a) Lic. Luis David Winter Luther.

Cordialmente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

Lic. Francisco José Lemus Miranda  
Coordinador(a) de Carrera

c.c.: Archivo  
myda  
5/





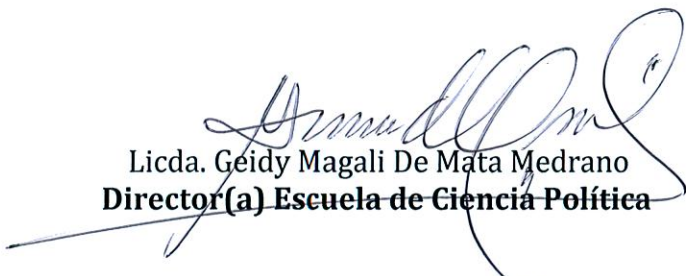
**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Guatemala, diecinueve de febrero del dos mil catorce-----

ASUNTO: El (la) estudiante **ALBERTO MAZARIEGOS LANSEROS**, Carnet No. **200320618** continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (de la) Coordinador (a) del Área de Metodología, pase al (a la) Coordinador (a) de Carrera correspondiente, para que emita visto bueno sobre la propuesta de Asesor.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
Licda. Geidy Magali De Mata Medrano  
**Director(a) Escuela de Ciencia Política**



Se envía el expediente  
c.c.: Archivo  
4/ myda.



Guatemala, 10 de febrero del 2014.

Licenciado(a)  
Geidy Magali De Mata Medrano  
**Director(a)**  
**Escuela de Ciencia Política**  
**Universidad de San Carlos de Guatemala**

Respetable Licenciada De Mata::

Me permito informarle que tuve a la vista el diseño de tesis titulado: **IMPORTANCIA DEL USO DE LOS TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL "INCOTERMS" EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL PERÍODO 2005-2012 Y SU INCIDENCIA EN LA LEGISLACIÓN GUATEMALTECA.** Presentado por el (la) estudiante **ALBERTO MAZARIEGOS LANSEOS, carnet no. 200320618,** quien realizó las correcciones solicitadas y por lo tanto, mi dictamen es favorable para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marcio Palacios Aragón'.

Lic. Marcio Palacios Aragón  
**Coordinador(a) del Área de Metodología**



Se envía el expediente  
c.c.: Archivo  
myda/  
3



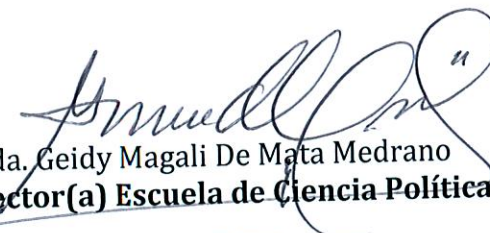
**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE  
GUATEMALA:** Guatemala, veintiocho de enero del dos mil catorce-----

ASUNTO: El (la) estudiante **ALBERTO MAZARIEGOS  
LANSEROS**, carnet no. **200320618**, continúa trámite  
para la realización de su Tesis.

Habiéndose aceptado el tema de tesis propuesto, por parte del (de la) Coordinador (a)  
de Carrera pase al (a la) Coordinador (a) del Área de Metodología, para que se sirva  
emitir dictamen correspondiente sobre el diseño de tesis.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
Licda. Geidy Magali De Mata Medrano  
**Director(a) Escuela de Ciencia Política**



c.c.: Archivo  
2/ myda.

## ACTO QUE DEDICO

- A Dios:** Por darme la oportunidad de existir y conseguir esta meta.
- A mis padres:** Por todo su apoyo, amor y paciencia en todos los momentos difíciles de mi vida, este logro también es vuestro.
- A mis hermanos:** Por todos los momentos que hemos compartido y ser mi soporte en tiempos adversos, gracias por todo vuestro cariño.
- A mis amigos:** Gracias por todos los consejos, experiencias y carcajadas que hemos compartido.
- A mis compañeros:** Por todas las noches de estudio para lograr esta meta.

## AGRADECIMIENTOS

- A la Universidad:** Por ser la casa de estudios donde adquirí valiosos conocimientos para mi futuro profesional.
- A la Escuela de Ciencia Política:** Por darme las herramientas necesarias para convertirme en un profesional.
- A mis catedráticos:** Por compartir sus conocimientos.
- A mi asesor:** Por todos sus consejos y dedicación.
- A AGEXPORT:** Por facilitar información importante para realizar esta investigación.

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	I
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>ASPECTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>ANTECEDENTES DE LOS INCOTERMS .....</b>	<b>9</b>
2.1 EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	9
2.1.1. Antecedentes históricos del comercio internacional.....	9
2.2 ANTECEDENTES CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS (CONVENCIÓN DE VIENA 1980).....	15
2.3 ANTECEDENTES Y DESARROLLO DE LOS INCOTERMS.....	16
<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>MARCO JURÍDICO DE LOS INCOTERMS.....</b>	<b>25</b>
3.1 DEFINICIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL .....	25
3.2 CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS (CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980) .....	26
3.2.1 Estructura de la Convención de Viena de 1980 .....	26
3.3 DEFINICIÓN DE LOS TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL INCOTERMS.....	28
3.3.1 Elementos regulados por los INCOTERMS 2010 en el contrato de compraventa internacional de mercancías.....	29
3.3.2 Principios que sustentan los INCOTERMS 2010 .....	31
3.3.3 Función de los INCOTERMS 2010 y su relación en las transacciones comerciales internacionales.....	32
3.3.4 Clasificación de los INCOTERMS 2010 .....	34
<b>CAPÍTULO IV</b>	
<b>SITUACIÓN ACTUAL SOBRE LA APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS 2010 EN EL COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>	<b>39</b>
4. ANÁLISIS DE LOS INCOTERMS 2010.....	39
4.1 EXW EX WORKS - EN FÁBRICA .....	39
4.1.1 Características del EXW.....	40
4.1.2 Cómo utilizar correctamente el EXW.....	41
4.2 FCA FREE CARRIER - FRANCO TRANSPORTISTA .....	42
4.2.1 Características del FCA.....	43
4.2.2 Cómo utilizar correctamente el FCA.....	44
4.3 FAS FREE ALONGSIDE SHIP - FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE .....	44
4.3.1 Características del FAS .....	45
4.3.2 Cómo utilizar correctamente el FAS .....	46
4.4 FOB FREE ON BOARD - FRANCO A BORDO.....	47
4.4.1 Características del FOB.....	48
4.4.2 Cómo utilizar correctamente el FOB.....	48
4.5 CFR COST AND FREIGHT - COSTO Y FLETE.....	50
4.5.1 Características de CFR .....	51
4.5.2 Cómo utilizar correctamente el CFR.....	51
4.6 CIF COST INSURANCE AND FREIGHT - COSTO, SEGURO Y FLETE.....	52
4.6.1 Características del CIF .....	53
4.6.2 Cómo utilizar correctamente el CIF .....	54
4.7 CPT CARRIAGE PAID TO -TRANSPORTE PAGADO HASTA .....	54
4.7.1 Características del CPT .....	55

4.7.2	Cómo utilizar correctamente el CPT .....	55
4.8	CIP CARRIAGE INSURANCE PAID TO - TRASPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA.....	57
4.8.1	Características del CIP .....	58
4.8.2	Cómo utilizar correctamente el CIP .....	58
4.9	DAT DELIVERED AT TERMINAL - ENTREGADA EN TERMINAL .....	59
4.9.1	Características del DAT .....	59
4.9.2	Como Cómo utilizar correctamente el DAT .....	60
4.10	DAP DELIVERED AT PLACE - ENTREGADA EN LUGAR .....	61
4.10.1	Características del DAP.....	61
4.10.2	Como Cómo utilizar correctamente el DAP.....	62
4.11	DDP DELIVERED DUTY PAID - ENTREGA DERECHOS PAGADOS.....	62
4.11.1	Características del DDP .....	63
4.11.2	Cómo utilizar correctamente el DDP .....	63

## **CAPÍTULO V**

### **IMPORTANCIA DEL USO DE LOS TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL “INCOTERMS” EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL PERIODO 2005 – 2012 Y SU INCIDENCIA EN LA LEGISLACIÓN GUATEMALTECA .....**

5.1	ANÁLISIS DE LOS TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL 2010 EN EL CÓDIGO DE COMERCIO DE GUATEMALA.....	65
5.2	ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE GUATEMALA EN EL MARCO DE LOS TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL 2010.....	73
5.3	ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA POLÍTICA DE INFORMACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL 2010 EN GUATEMALA.....	75
	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>79</b>
	<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>81</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>83</b>
	<b>ANEXOS.....</b>	<b>89</b>



## INTRODUCCIÓN

La globalización de los mercados internacionales del siglo XX ha impulsado de manera dinámica la compraventa de mercancías a nivel mundial es por eso que cada vez se hacen más complicadas las prácticas comerciales en el mundo, esto aumentó el riesgo para las empresas exportadoras e importadoras debido al peligro existente de malentendidos por la creciente complejidad del mercado, así como los constantes cambios en materia de transporte de mercancías, provocando pérdidas a dichas empresas. En este contexto, surgió la necesidad de determinar los derechos y obligaciones de las partes involucradas en un contrato de compraventa internacional, por este motivo en 1936 surgen los Términos de Comercio Internacional "INCOTERMS" como un esfuerzo de la Cámara de Comercio Internacional por establecer reglas claras que determinen los alcances y responsables en cada una de las etapas de la cadena logística.

La presente investigación, pretende determinar cuál es la importancia de la utilización de los términos de comercio internacional "INCOTERMS 2010" en las transacciones comerciales internacionales y su incidencia en la legislación guatemalteca.

La investigación consta de cinco capítulos los cuales se estructuran de la siguiente forma: El capítulo uno abarca los aspectos teórico metodológicos de la investigación; el capítulo dos describe los antecedentes y desarrollo del comercio internacional, la convención de Viena de 1980 y los términos de comercio internacional; en el capítulo tres se describe el marco jurídico de los Términos Comerciales, los elementos regulados por los mismo así como sus principios, funciones y clasificación; en el capítulo cuatro se describe la situación actual sobre la aplicación de los INCOTERMS 2010, es decir sus características, obligaciones y uso correcto de cada uno de los términos de comercio internacional 2010; en el capítulo cinco se hace un análisis desde la teoría de la globalización de la

importancia de los términos de comercio internacional 2010 en las transacciones comerciales internacionales, así como una descripción y análisis de los Términos de Comercio Internacional 2010 en el del Código de Comercio de Guatemala. Finalmente se dan a conocer las conclusiones y recomendaciones emanadas de la investigación.

## CAPÍTULO I

### ASPECTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS

Esta investigación tiene como objeto de estudio la importancia de la utilización de los términos de comercio internacional "INCOTERMS" en las transacciones comerciales internacionales y su incidencia en la legislación guatemalteca. Esta es de gran importancia para las relaciones internacionales debido al impacto que tienen los términos comerciales en las transacciones comerciales internacionales.

A medida que las transacciones comerciales internacionales aumentan, surge la necesidad de implementar y adecuar, los INCOTERMS en la legislación guatemalteca, para así determinar cuáles son las reglas para su interpretación y uso correcto en las transacciones comerciales internacionales. Al estar regulados en la legislación guatemalteca, se contribuye a la protección y respaldo de los exportadores e importadores guatemaltecos. Debido a que dicha legislación mercantil regularía de manera eficiente los términos comerciales reconocidos por la Cámara de Comercio Internacional, garantizando un desarrollo adecuado de las exportaciones e importaciones de empresas guatemaltecas, convirtiéndolas en transacciones comerciales más ordenadas y eficientes ya que los INCOTERMS son determinantes en los costos de las mismas.

En base a lo anterior se planteó como problema de la investigación:

¿Por qué es importante la utilización de los términos de comercio internacional en las transacciones comerciales internacionales?

"Siendo los INCOTERMS recopilaciones de términos del comercio internacional con los que se expresan las obligaciones de compradores y vendedores. Ellos ayudan a eliminar barreras lingüísticas y dan seguridad jurídica a las relaciones comerciales." (Pérez, 2000:23). Según las relaciones internacionales los términos de comercio internacional "INCOTERMS" son un lenguaje internacional que facilitan las operaciones de comercio internacional y delimitan cada uno de los

derechos y las obligaciones de compradores y vendedores, esto hace más eficientes las transacciones comerciales internacionales.

Por ello, para las relaciones internacionales el adecuado uso y aplicación de los INCOTERMS, en las transacciones internacionales pretende en gran medida: facilitar la gestión de toda operación en comercio internacional, delimitando claramente las obligaciones de las partes y disminuir el riesgo por complicaciones legales, al establecer reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados.

Los INCOTERMS, desde su creación por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en la primera mitad del siglo pasado, han sufrido cambios constantes a través de los años. Sin embargo, el objetivo de la CCI fue sistematizar la utilización de reglas que ya regían el comercio mundial, lo cual es común en el Derecho Comercial. El hecho de que el comercio sea tan dinámico, requiere que las leyes se vayan adaptando a las diversas negociaciones entre comerciantes, pero esto no siempre logra hacerse con ésta rapidez con la que mutan las relaciones comerciales hacia formas más eficientes y rentables de comercializar, razón por la cual muchas veces sucede que primero ocurren las relaciones jurídicas y luego son sistematizadas en normas escritas, como ha sucedido en el caso de los términos comerciales internacionales, por ejemplo. Como bien se indica a continuación: "Para la creación de los INCOTERMS la Cámara se basó en el hecho de que en un principio, los contratos sobre bienes vendidos y comprados internacionalmente carecían de regulaciones que interpretaran las condiciones u obligaciones entre los agentes participantes, lo cual daba origen a una serie de conflictos entre ellos. Ante este vacío existente fue que se dio la necesidad de recopilar los términos comerciales, que establecerían quién concertará y pagará el transporte y asume los riesgos por pérdida o daño de la mercancía." (Solano, 1987:47)

En virtud de lo anterior, y con el fin de mantener efectivas dichas disposiciones es que históricamente se ha dado la necesidad de que éstas sean revisadas y

ampliadas cuando la coyuntura comercial lo amerite, lo cual permite la evolución de éstas de acuerdo con el contexto socio-económico en el cual se desenvuelven, en este sentido, se tiene como referencia lo que expresa el mismo autor:

“Los INCOTERMS 1936 sufrieron revisiones y actualizaciones dando origen a los INCOTERMS 1953, quienes a la vez fueron ampliados en 1967, 1976 y 1980. La publicación de 1953 contiene nueve términos. En 1967, se introducen los términos Entrega en Frontera y Entregado Libre de Derechos. Nueve años después, en 1976, se agrega la cláusula FOB Aeropuerto y en 1980 Libre Transportista y Flete/Porte y Seguros Pagados Hasta.” (Solano, 1987:51) se observa como de ésta forma se modifican dependiendo de los requerimientos que emanan de las transacciones comerciales internacionales. Los INCOTERMS 2010 son la última actualización realizada por la Cámara de Comercio Internacional. (Cámara de Comercio Internacional, 2010a)

Los Términos Comerciales Internacionales regulan cuatro grandes problemas que soporta toda transacción comercial:

- La entrega de la mercancía
- Transferencia de riesgos
- Distribución de gastos
- Trámites documentales

De esta forma, en caso de conflicto quedan claramente establecidas las responsabilidades y obligaciones de las partes que intervienen en la operación. Estas reglas son de aceptación voluntaria para cada una de las partes y pueden ser incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Bajo el análisis se presenta que por ser un tema de gran interés para las relaciones internacionales, existen diversos documentos académicos y abordajes de la comunidad internacional sobre los términos de comercio internacional.

Entre los actores internacionales que se han preocupado por abordar el tema se pueden citar a la Cámara de Comercio Internacional ICC, la cual expresa interesantes puntos de vista de académicos de todo el mundo, el Ministerio de Economía de Guatemala MINECO y la Asociación Guatemalteca de Exportadores AGEXPORT, entre otros.

A continuación se citan algunos de los puntos abordados por los mencionados actores internacionales de interés.

Para la Cámara de Comercio Internacional los términos de comercio internacional son reglas reconocidas internacionalmente y se utilizan en todo el mundo en los contratos internacionales y nacionales para la venta de bienes. Las reglas INCOTERMS proporcionan definiciones aceptadas internacionalmente y reglas de interpretación para la mayoría de condiciones comerciales comunes.

La Cámara de Comercio Internacional (2012) considera de suma importancia adaptarse a las nuevas realidades del Comercio internacional. En esta materia la Cámara de Comercio Internacional CCI, tiene como costumbre revisar los INCOTERMS con una cadencia de 10 años, al menos en las últimas revisiones, de esta forma las normas se han desarrollado y mantenido por expertos y profesionales reunidos por ICC y se han convertido en el estándar para el establecimiento de normas internacionales de negocios.

Los términos de comercio internacional según la Cámara de Comercio Internacional (2012) ayudan a los comerciantes a evitar costosos malentendidos aclarando las tareas, los costos y los riesgos involucrados en la entrega de las mercancías de los vendedores a los compradores.

Ante estudio de la Asociación Guatemalteca de Exportadores AGEXPORT (2012), durante el siglo XX se desarrollaron diversas terminologías codificadas para poder dar certidumbre a las partes involucradas en una compraventa internacional sobre las obligaciones y derechos que cada una tenía durante el transcurso del negocio,

delineando las responsabilidades de cada una de las partes (comprador y vendedor) en un contrato de compraventa; siendo los términos de comercio internacional o "INCOTERMS" (por sus siglas en inglés) los más aceptados a nivel internacional ya que a diferencia de otros sistemas, fueron emitidos por un organismo neutral, la Cámara Internacional de Comercio o ICC, y siendo reconocidos por la comisión de las naciones unidas para el derecho mercantil internacional o CNUDMI, como el estándar global para la interpretación de los términos más comunes en el comercio exterior. Sin importar el país o el idioma, el término "INCOTERM" se utiliza indistintamente para hacer referencia a esta codificación de responsabilidades comerciales; también se les conoce coloquialmente como "sales terms" haciendo referencia a las condiciones de venta en general de un producto.

Haciendo una muy breve descripción, los términos de comercio internacional definen las responsabilidades de compradores y vendedores para la entrega de mercancías en una transacción comercial internacional.

En el caso del Ministerio de Economía de Guatemala MINECO (2011), las reglas INCOTERMS aplicadas a un contrato de compraventa determinan con claridad la mayoría de las obligaciones y responsabilidades que emanan de dicho contrato como por ejemplo la distribución de costes entre vendedor y comprador, el transporte a contratar y pagar por cada uno, los despachos aduaneros y su documentación, el momento en que se entrega la mercancía y, por tanto, se transmite el riesgo del vendedor al comprador, obligaciones sobre seguro, etc.

Entre las principales funciones de estos términos, está la de concretar las obligaciones de vendedor y comprador respecto al transporte de la mercancía por lo que es clave conocerlos perfectamente y saber cómo relacionar y coordinar el INCOTERM aplicado a un contrato de compraventa con la gestión y contratación del transporte así como los seguros.

Esta investigación tuvo un enfoque internacional y nacional, ya que se estudió el origen, desarrollo y utilización adecuada de los términos de comercio internacional en las transacciones comerciales internacionales y la incidencia de estos en la legislación de Guatemala.

Se llevaron a cabo entrevistas con expertos en comercio internacional de instituciones nacionales y regionales como: (AGEXPORT, SIECA, MINISTERIO DE ECONOMIA, BANGUAT).

La investigación tuvo su principal estudio a nivel internacional así como en el caso particular guatemalteco llevando a cabo estudios de campo especialmente estudio bibliográfico y entrevistas, tomando como referencia el periodo de tiempo comprendido entre enero del 2005 y enero del 2012, con la intención de evaluar el uso y comportamiento de los INCOTERMS en el comercio internacional ya que en este periodo de tiempo se dieron modificaciones importantes a los INCOTERMS originales del año 2000.

Esta investigación se fundamentó en la teoría de la globalización (Reyes, 2001); la cual establece que: "La globalización es un conjunto de propuestas teóricas que subrayan especialmente dos grandes tendencias:

- Los sistemas de comunicación mundial, y
- Las condiciones económicas, especialmente aquellas relacionadas con la movilidad de los recursos financieros y comerciales". (Reyes, 2001:44)

Uno de los supuestos esenciales de ese proceso, es que cada vez más naciones están dependiendo de condiciones integradas de comunicación, el sistema financiero internacional y de comercio. Por lo tanto, se tiende a generar un escenario de mayor intercomunicación entre los centros de poder mundial y sus transacciones comerciales internacionales.

Con relación a los procesos de globalización que están teniendo lugar actualmente en la esfera económica, según Martínez (2001) existen dos aspectos medulares, relacionados con la política económica internacional:



- La estructura del sistema económico mundial, y
- Cómo ha cambiado esta estructura.

Estos temas pueden ser abordados a partir de la teoría de la globalización, tomando en cuenta los conceptos del desarrollo. Los fundamentos de la globalización señalan que la estructura mundial y sus interrelaciones son elementos claves para comprender los cambios que ocurren a nivel social, político, de división de la producción y de las condiciones particulares nacionales y regionales. (Martínez, 2001)

La premisa fundamental de la globalización es que existe un mayor grado de integración dentro y entre las sociedades, la cual juega un papel de primer orden en los cambios económicos y sociales que están teniendo lugar en la actualidad.

Tomando en cuenta la teoría anterior se plantea como objetivo general: Establecer la importancia de la utilización de los términos de comercio internacional en las transacciones comerciales internacionales y su incidencia en la legislación guatemalteca. Y como objetivos específicos se definieron:

- Analizar la clasificación y significado de cada uno de los términos de comercio internacional "INCOTERMS" y su relación en las transacciones comerciales internacionales.
- Determinar cuáles son los alcances en materia de derechos y obligaciones de cada uno de los términos de comercio internacional "INCOTERMS" en el marco del contrato de compraventa internacional.

La metodología empleada en la presente investigación se detalla a continuación. (Monzon, 1993) es de tipo *cualitativa* (Galeno, 2004) y *documental* (Bosch, 1985). También se llevaron a cabo entrevistas a expertos en diferentes instituciones, entre las cuales están: Experto en el tema de comercio en AGEXPORT, experto en comercio del SIECA, experto en el tema en el Ministerio de Economía entre

otros. Así como una revisión de fuentes bibliográficas de información que enriquecieron la investigación.

En la presente investigación se utilizó el método de revisión documental, el cual consistió en realizar una exhaustiva búsqueda de documentos que contengan información importante sobre el tema investigado haciendo un análisis de contenido de base no gramatical la cual es importante dentro del ámbito de las relaciones internacionales debido a que se hizo un análisis profundo sobre los diferentes elementos que convergen en el problema investigado.

Los tipos de documento se analizaron fueron, documentos bibliográficos tales como: libros, textos, informes, estudios, artículos hemerográficos, revistas especializadas, artículos de prensa, etc.

## CAPÍTULO II

### ANTECEDENTES DE LOS INCOTERMS

#### 2.1 El comercio internacional

##### 2.1.1. Antecedentes históricos del comercio internacional

Desde el principio de la humanidad, el comercio ha sido un aspecto de vital importancia para la supervivencia y desarrollo de la misma. Conforme las diferentes civilizaciones antiguas fueron desarrollándose, surgieron nuevos y más eficientes medios y formas de comercio entre diferentes pueblos, naciones e incluso entre civilizaciones muy diferentes y distantes entre sí, éste proceso de evolución se expone a continuación.

Los conceptos comercio internacional y comercio exterior son utilizados como sinónimos, estos pueden ser entendidos como iguales; sin embargo son conceptos diferentes. Cuando se habla de comercio internacional “es aquel que se realiza entre los Estados que componen la comunidad internacional ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares. También debe considerarse comercio internacional aquel que tiene lugar entre un Estado y una comunidad económica, por ejemplo entre Argentina y el Mercado Común Europeo.” (Garrone, 1980:56) El comercio exterior “es un conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones; es pues un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas” (Osorio, 2003:48)

Entonces el comercio internacional se entiende como un intercambio internacional de bienes y servicios entre dos o más partes de distintos países o bloques económicos, mediante organismos oficiales o particulares (algunos exportadores y otros importadores) en cambio el comercio exterior define al

conjunto de transacciones comerciales que se dedica a los compromisos internacionales en cuanto a exportar los productos que se fabrican en un determinado lugar a otras naciones o a importar los productos que se fabrican en otras naciones para venderlos localmente, entonces un país persigue en sus corrientes o tendencias de comercio exterior es sostener y expandir la participación de sus bienes y servicios en el mercado mundial, y a la vez lograr que su producción nacional participe competitivamente en el mercado interno con las producciones de otros países mediante el aumento de la productividad.

Ya desde el año 3.000 a.C. se registraban antecedentes de comercio realizado a través de las fronteras. La antigua Mesopotamia importaba materia prima; las sociedades de Babilonia y la India tenían comercio entre sí en el año 800 a.C. En el Mediterráneo Oriental la civilización Helénica exploraba desde el siglo V a.C. las rutas comerciales a Oriente y a Occidente. Hacia el año 300 a.C. los comerciantes griegos estaban en contacto con el norte de la India por vía de Arabia y se desarrollaba el comercio entre la India y China. Entre los años 200 a.C. y 200 d.C., se desarrolló la "Ruta de la seda" que era un mosaico complejo de rutas por tierra y mar, que unía al *Imperio Romano de Occidente* con el *Imperio Han Chino de Oriente*. En esos años el comercio significaba la oportunidad para el florecimiento de las sociedades, por ejemplo entre los años 1.000 y 1.500 d.C., las redes de comercio marítimo se expandieron entre las tierras islámicas de la *Media Luna fértil* y *Arabia*, las ciudades costeras de la India, los reinos africanos y los centros comerciales de la costa de África. En el siglo XIV y principios del XV, estas redes comerciales conectaban directamente con la misma China, de manera que en la época premoderna se habían desarrollado redes que unían Europa, Asia y África. (Microsoft ® Encarta ®, 2009).

Estas referencias señalan la importancia del comercio entre regiones para sociedades pasadas, ya no sólo como un mero intercambio de bienes, sino como un modo de interrelación cultural, con restricciones claras, entre lo que se

denomina actualmente comercio mundial y lo que significaba el intercambio de bienes en el pasado.

En la actualidad el flujo del comercio es constante, los volúmenes de bienes comercializados han llevado a que los modos de transporte hayan tenido que evolucionar e incrementarse para acompañar el creciente intercambio. Los productos se han vuelto accesibles para un número mayor de consumidores, ya que lo que se busca en general, es la masividad.

En esta línea de pensamiento, Ledesma y Zapata (1993:102) afirman que “todos los cambios transitados fueron realizándose dentro de un acelerado proceso que se acentuó con la expansión de los mercados en siglo XVIII a consecuencia de la incorporación de nuevas técnicas de producción que dieron lugar a la llamada Revolución Industrial. Esta evolución impuso las condiciones favorables para los procesos descolonizantes que generaron oportunidades de diversificación al tráfico de bienes y recursos productivos, tomando un rol protagónico la mano de obra a consecuencia de las fuertes corrientes migratorias de aquellos años.”

La expansión territorial europea de la baja Edad Media<sup>1</sup>, la conquista de ultramar y el descubrimiento de nuevos mundos, forjaron el surgimiento del negocio más redituable de todos: el comercio internacional (Ferrer, 1996). Luego, el advenimiento de la era industrial y el avance tecnológico, tanto en la producción de bienes, como en la evolución y expansión de los transportes, produjo un impresionante *boom* comercial.

Según Kripendorff (1985) solamente es posible conocer las verdaderas dimensiones del crecimiento económico actual mediante una comparación con épocas preindustriales; la “mundialización” de los mercados, es un hecho mucho más reciente en la historia. En este sentido, el comercio actual significa evocar su

---

<sup>1</sup> Si la alta edad media estuvo caracterizada por la consecución de la unidad institucional y una síntesis intelectual, la baja edad media estuvo marcada por los conflictos y la disolución de dicha unidad. Fue entonces cuando empezó a surgir el Estado moderno. (Microsoft © Encarta ©, 2009).

“internacionalismo”, acentuar su globalización, aunque haya tenido origen en la Cartago Antigua, en la Génova medieval, en la Hamburgo moderna, o en la múltiples “cities” financieras del mundo actual.

El comercio internacional por otro lado, ha variado significativamente las vías de comercialización. Hasta el siglo XX, el comercio estaba centrado en el noroeste de Europa y la costa oriental de América del Norte. Actualmente las rutas del comercio mundial están mucho más diversificadas. Esto se debe especialmente a la aceleración de las actividades industriales en la cuenca del Pacífico. Primero fue Japón, luego la República de Corea, Taiwán, Singapur, Hong Kong, Malasia y más recientemente, China. Al mismo tiempo los centros industriales de la región oriental de América del Norte se han ido desplazando hacia la costa del Pacífico, conformando el cinturón industrial Vancouver – California. Incluso en Europa se observaron cambios graduales durante los años noventa, por ejemplo, las actividades industriales de la zona del Ruhr, Wallonia y el noroeste de Francia han perdido dinamismo, mientras que se ha registrado un fuerte crecimiento en Baden – Wutemberg, Baviera y la región Lyon – Grenoble. También en Italia, España y Portugal se han registrado tasas de crecimiento. Latinoamérica, Oriente Medio y algunos países de África surgen también, como importantes centros económicos.

El escenario pos bélico de mediados del siglo XX, allanó el terreno para el surgimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), órgano de normalización, liberalización y consulta del comercio multilateral, el cual surgió con la firma del acuerdo en 1947 en Ginebra celebrándose siete rondas de negociación posteriores que, generalmente, llevan el nombre de la ciudad o Estado en que se acordó o la de algún político que la impulsó. Dichas rondas de negociaciones se describen a continuación según Heredero (2001):

Primera ronda “Ronda de Ginebra de 1947”, en esta se negociaron 45,000 concesiones arancelarias.

Segunda ronda "Ronda de Annecy de 1949" se alcanzaron nuevas reducciones arancelarias.

Tercera ronda "Ronda Torquay de 1950" en esta ronda se negociaron concesiones arancelarias suplementarias.

Cuarta ronda "Ronda de Ginebra de 1956" se revisaron los aranceles producto a producto.

Quinta ronda "Ronda de Dillon de 1960 – 1961" hasta esta ronda se desarrolló un proceso de liberalización comercial, que, inicialmente se caracterizó por fuertes reducciones arancelarias ofrecidas por EEUU, y, que posteriormente se ralentizó, entre otras cosas por la creación de la Comunidad Europea.

Sexta ronda "Ronda Kennedy de 1964 – 1967" se implementó una nueva fórmula de negociación basada en un sistema de rebajas lineales. Consistía este sistema en el establecimiento de una reducción lineal de partida de los aranceles como regla general, a partir del cual los países negociaban la lista de excepciones a esa regla general.

Séptima ronda "Ronda de Tokio 1973 – 1979" los mayores esfuerzos se centraron en las barreras no arancelarias. Como resultado de esta negociación se redujeron notablemente los aranceles aplicables a los productos industriales, entre los principales países industriales del mundo occidental, aunque no sucedió lo mismo con los países en desarrollo.

Octava ronda "Ronda de Uruguay 1986 – 1994" la negociación se caracterizaría por la transparencia conforme a los objetivos y a los principios del Acuerdo General, la globalidad y la aplicación de los principios de trato diferenciado y favorable a los países en desarrollo. La Ronda Uruguay constituye el principio de un proceso liberalizador que se concreta en la Organización Mundial de Comercio, heredera del GATT, al que ha de asociarse la estabilidad de los intercambios comerciales a escala mundial para lograr un crecimiento económico sostenido y equilibrado.

Luego de la denominada Ronda Uruguay (1986 – 1994) los ministros de Comercio se reunieron por última vez bajo el manto del GATT en abril de 1994 en Marrakech, Marruecos, donde sentaron las bases del establecimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC), organismo que otorgó un marco institucional y un foro de solución de controversias a las relaciones comerciales internacionales actuales. A partir de esta nueva estructura, las rondas de negociación se realizaron bajo un manto organizacional distinto. El siglo XXI genera un escenario donde los países subdesarrollados parecen ejercer una fuerza mayor para enfrentar las situaciones casi siempre adversas de las negociaciones. (Véase anexo 1)

“Se calcula que en 1955 el comercio mundial (importaciones y exportaciones) suponía 1.000 millones de dólares. Entre 1976 y 1985 se multiplicó casi por dos; el comercio mundial era casi diez veces mayor en 1985 que en 1965. Los países productores de petróleo incrementaron de modo espectacular su volumen de comercio entre 1976 y 1981. Además, éste continuó creciendo durante la década de 1980 gracias a la recuperación económica de casi todos los países industrializados. Tras una pausa a principios de la década de 1990, debido a la recesión que padecieron Europa y Japón, el crecimiento del comercio volvió a incrementarse a partir de mediados de la citada década. En 2001 el comercio mundial se contrajo un 4%, lo que representó el mayor descenso desde 1982.”  
(Microsoft ® Encarta ® 2009)

Durante el siglo XX el comercio creció hasta el punto de convertirse en el aspecto más importante de la economía mundial. Se cree que la creciente interdependencia entre países continuará en el futuro, aunque debido a la tendencia a crear bloques económicos regionales, ciertos países serán más dependientes que otros.



## **2.2 Antecedentes Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena 1980)**

El Convenio o Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980 es un texto legal de enorme trascendencia en el actual régimen de los contratos, y supone un claro intento de superar ciertos problemas provocados por la disparidad de los ordenamientos nacionales en esta materia.

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías proporciona un texto uniforme sobre este tipo de compraventas, y ha sido ampliamente aplicada en numerosos países. Chuliá y Carrillo (2001:62) afirman que "éste convenio sustituye a la Conferencia de la Haya de 1964, por la que se aprobaron la Ley Uniforme sobre venta internacional de bienes muebles corporales (LUCI) y la Ley Uniforme sobre formación de los contratos para la venta internacional de bienes muebles corporales (LUFCI), escasamente aplicadas, y se inspira fundamentalmente en la regulación de la compraventa contenida en el *Uniform Commercial Code* de los Estados Unidos, aunque en ciertos aspectos se aparte del mismo."

Esta Convención fue preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y adoptada en conferencia diplomática el 11 de abril de 1980. La preparación de este texto fue larga y laboriosa. Ante el interés de los agentes económicos en la existencia de un derecho uniforme para la compraventa internacional de mercancías, en 1930 empezaron los trabajos en Roma en el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). Después del largo paréntesis en la labor que se produjo como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, se presentó el proyecto en 1964 a una conferencia diplomática que se celebró en La Haya. En esa conferencia fueron adoptadas dos convenciones; una trataba sobre la compraventa

internacional de mercancías y la otra sobre la formación de los contratos para la compraventa internacional de mercancías.

Al poco tiempo de adoptarse ambas convenciones, sus disposiciones fueron objeto de numerosas críticas, las cuales se debían principalmente a que ambos textos reflejaban las tradiciones jurídicas y las realidades económicas de la Europa occidental continental, la región que, por otra parte, había participado más activamente en su elaboración. A la vista de estos hechos, en 1964 la CNUDMI procedió a cuestionar a los Estados acerca de sus intenciones de adherirse o no a esas convenciones, y las razones que justificaban sus posturas. A la luz de las respuestas obtenidas, la CNUDMI decidió estudiar ambas convenciones para determinar qué modificaciones podían realizarse para que su aceptación fuera más amplia y abarcara estados con sistemas jurídicos, económicos y sociales más diversos. El resultado de dicho estudio fue la adopción el 11 de abril de 1980 por una conferencia diplomática celebrada en Viena de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, en la que se combinan las materias de las dos convenciones precedentes.

### **2.3 Antecedentes y desarrollo de los INCOTERMS**

En el ámbito del comercio internacional, y más concretamente en el sector de la compraventa internacional de mercancías, se han desarrollado ciertos instrumentos comunes, fruto de las prácticas comerciales internacionales, que se han normalizado e incorporado a los diferentes sistemas estatales, y cuyo fin es armonizar las operaciones comerciales internacionales. Estos instrumentos gozan de gran aceptación, y conviven con otros instrumentos de unificación internacional tales como la ya mencionada Convención de Viena de 1980. La generalización de estas técnicas se produjo a mediados del siglo XX, lo que coincidió con una notable intensificación de los intercambios comerciales entre Europa y los países ultramarinos, lo que obligó a utilizar de forma masiva el transporte marítimo, y se

caracterizó por la voluntad de los intereses económicos implicados de imponerse a las normas estatales del sector. Se trata de instrumentos cuya mayor virtud consiste en proporcionar certeza jurídica a las partes, fundamentalmente al importador y exportador, en las operaciones de compraventa de mercaderías de carácter transfronterizo.

Concretamente, especifica los derechos y obligaciones que, derivados del consenso internacional, se han adoptado en este tipo de operaciones. Tal como afirma Cabello (1999:115), "Una de las cuestiones básicas a resolver en un contrato de compraventa internacional es la forma, lugar, condiciones, gastos y riesgos relativos a la entrega de las mercancías. La agilidad del tráfico mercantil ha consagrado la utilización de unos términos comerciales cuyo conocimiento permite a los contratantes definir el alcance de sus obligaciones, sin que exista la necesidad de referirse a ellas detalladamente en el contrato. Estos usos mercantiles configuran las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales INCOTERMS de la Cámara de Comercio Internacional."

Se trata de una nueva manifestación del empleo de los usos y costumbres mercantiles, que se evidencia en la utilización de ciertos términos de la contratación conocidos como "INCOTERMS" (*International Commercial Terms*), elaborados por la Cámara de Comercio Internacional de París y cuya última revisión data del año 2010. Estos términos extractan mediante una abreviatura ciertas obligaciones de las partes, fundamentalmente en el área del comercio marítimo.

Como se ha visto, la necesidad de certidumbre es una constante en materia de contratos. Esta necesidad se acentúa en el caso de las obligaciones que tienen que ver con más de un estado, como es el caso de la compraventa internacional de mercaderías. Este clima de seguridad, tan difícil de alcanzar en los contratos internacionales, a la par que tan necesario en los mismos, se ha conseguido en parte gracias a la aparición de normas supranacionales cuyo propósito no es otro

que llevar a cabo una unificación legislativa uniforme y dotar de certeza a las obligaciones internacionales. En el caso de la compraventa internacional de mercancías, ya repasamos anteriormente como la Convención de Viena de 1980 supuso un gran avance en este sentido, aunque no por ello dejaba de tener un alcance tal vez demasiado limitado. En efecto, la dificultad de hallar consenso las normativas internacionales ha provocado que el proceso de unificación legislativa a nivel internacional se esté desarrollando de manera más lenta de lo deseable.

En el tráfico mercantil, su agilidad y sus usos comerciales han consagrado la utilización de ciertas cláusulas contractuales, llamadas también términos comerciales, cuyo conocimiento permite a los contratantes saber el alcance de sus respectivas obligaciones en cuanto a la entrega de la cosa y a su procedimiento, a la transferencia de riesgos y de gastos y a la facilitación de documentos. Estos términos aparecen cuando los comerciantes se refieren a los diversos tipos de compraventa desarrollados más frecuentemente en la práctica comercial, mediante la utilización de palabras o siglas, de tal modo que basta referirse a ellos para que, de manera automática, se incorporen al contrato todas las cláusulas que, en virtud de los usos, están comprendidas en el tipo de venta designado por el término.

El problema es que en muchas ocasiones estas obligaciones dependían de la interpretación que en cada supuesto les dieran los interesados, dado que en dicho tipo de cláusulas no se recogían de un modo acabado todas las condiciones que el caso pudiera presentar, lo cual provocaba cierta confusión que solía culminar en discrepancias y reclamaciones, con la pretensión de solucionar el asunto en el sentido más favorable a los intereses del intérprete.

Estas diferencias llevaron a la necesidad de unificar criterios de interpretación y significado de los términos comerciales, buscando definiciones concretas de aceptación universal. El primer paso se dio en Estados Unidos, donde se llegó a una interpretación precisa de los términos FOB, FAS, C&F y CIF, en una

Conferencia celebrada en Nueva York en 1919. Estos esfuerzos tuvieron su respuesta en la Cámara de Comercio Internacional, la cual, con ayuda de los Comités nacionales, elaboró la definición de una serie de términos en el año 1936, que fueron rechazados en algunos países, postergándose la primera redacción definitiva hasta 1953, ya con el nombre usualmente conocido de INCOTERMS. Este término es la abreviación de *International Chamber of Commerce Trade Terms*, aunque también es correcto referirse a ellos como *International Commercial Terms*.

Los términos definidos eran unos nueve en total: EXW, FOR, FAS, FOB, CFR, CIF, DCP, DES y DEQ. En el año 1967 se añadieron dos términos más: DDP y DAF. En 1976 se añadió el término FOB aeropuerto. En el año 1980 se reformó un término comercial, el llamado CPT, y aparecieron dos nuevos con la finalidad de acoplar las cláusulas FOB, CFR y CIF a las modernas técnicas de transportes combinados, llamándolos FCA y CIP, respectivamente. En 1990 se produjo una nueva redacción de los términos comerciales con el fin de adaptarlos al creciente uso e intercambio de datos electrónicos (EDI, en el que se preveía la posibilidad de sustituir los documentos de transporte tradicionales por un intercambio electrónico de datos), se creó un término nuevo (DDU) y se suprimieron los términos FOR y FOB aeropuerto, por entender que habían devenido superfluos y que podían ser cubiertos por el término FCA. La configuración de los términos también se vio mejorada, al agruparse en cuatro grupos, en función del lugar de entrega, y se dispusieron las obligaciones del vendedor y del comprador de manera simétrica, de forma que cada obligación se veía reflejada en su contrario como un derecho.

En el año 2000 se produjo una nueva revisión, este texto fue fruto de un proceso de consultas de gran envergadura, que se basó en una amplia encuesta empresarial, y cuyas cláusulas pretendían reflejar la práctica comercial común y responder a la necesidad del mundo empresarial de disponer de normas de ámbito mundial para la interpretación de los términos comerciales que regulan la

compraventa internacional de mercancías. Entre las principales razones que motivaron la revisión de los INCOTERMS en el 2000 se destacó la necesidad de adaptar los términos a un uso cada vez mayor de los sistemas de intercambio electrónico de datos, por un lado, y por otro, el cambio en las técnicas de transporte, especialmente la carga en contenedores, el transporte multimodal, el tráfico *roll on-roll off*, con vehículos de carretera y vagones de ferrocarril en el transporte marítimo de corta distancia (*short sea*).

La versión del año 2000 introdujo una serie de cambios, tal vez menos profundos que en ocasiones anteriores. En primer lugar, se produjo una armonización del régimen de obligaciones de realizar los trámites aduaneros. A excepción de los términos EXW y DDP, los demás compartían un mismo criterio distributivo, por el cual el vendedor debía realizar los trámites de exportación y el comprador los de importación, soportando cada parte los gastos correspondientes. En segundo lugar, se introdujeron ciertas previsiones sobre la carga de las mercancías en el vehículo que debía realizar el transporte en el caso de las ventas FCA. Por otra parte, también se modificó el criterio de imputación de los costes de descarga en los términos "C", buscando una mayor claridad y transparencia. Por último, se cambiaron algunos detalles de la nota introductoria de cada término.

En dicha versión se mantuvo la filosofía que ya podía apreciarse en las anteriores, y que no es otra que adecuar los diversos términos a la evolución del comercio internacional y facilitar su utilización en la práctica de los negocios, obteniendo así una mayor difusión. Esta intención se plasmó en una mejora en la redacción y en el contenido de los términos, subsanando incertidumbres y dudas interpretativas de las que adolecía la versión de 1990.<sup>2</sup> Por este motivo, en su proceso de elaboración se intentó recabar toda la información posible sobre cuáles eran las

---

<sup>2</sup> Las normas mercantiles en general, y los INCOTERMS en particular, son objeto de periódicas adaptaciones cuyo objetivo es reflejar los cambios que se producen en las operaciones comerciales. La vertiginosa internacionalización de la economía, la importancia que hoy toma el comercio exterior en los diferentes países, el dinámico proceso en el que se enmarcan las operaciones de compraventa internacionales, el desarrollo del transporte, las nuevas tecnologías aplicadas y los nuevos usos y costumbres podrían considerarse buenos ejemplos de dichos cambios, y serían el motivo principal por el que se suceden las revisiones de los INCOTERMS cada cierto número de años.

dificultades que la utilización de los INCOTERMS generaba, con tal de presentar una versión lo bastante actualizada como para seguir siendo ampliamente utilizada en el tráfico comercial internacional de aquel entonces.

Por otra parte, hay que señalar que dicha revisión se vio limitada por ciertos factores. Por un lado, la necesidad de aportar seguridad jurídica motivó cierta cautela a la hora de afrontar los cambios, dado que aunque algunos extremos generasen ciertas dudas y problemas, su gran aceptación en el tráfico los había convertido en una práctica consolidada, motivo por el cual no se cambiaron. Por otra parte, es difícil incorporar novedades que se limitan a una región o a un sector específico del tráfico económico en normas de carácter internacional. La vocación universal de los INCOTERMS hacía difícil incorporar en ellos novedades que no gozasen de una amplia aceptación en un gran número de países.

Los cambios introducidos en los nuevos términos comerciales internacionales de 2010 fueron más numerosos y trascendentes. Como se explica en su Introducción, se ha tenido en cuenta la proliferación de zonas francas, el uso corriente de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales, la intensificada preocupación sobre la seguridad en la circulación de mercancías y los cambios en los usos del transporte. Además, cabe mencionar también que el hecho de que los miembros de la Comisión sobre Prácticas Internacionales procedan de multitud de países facilita que los INCOTERMS se adecúen a la realidad y necesidades de todas las regiones del globo.

El cambio más llamativo de esta nueva versión se encuentra en el número de términos, pues se ha pasado de trece a once. Esto se debe a la desaparición de cuatro términos y a la introducción de dos nuevos, todos ellos englobados en el grupo tradicionalmente denominado "D". Los eliminados son DAF ("Entregadas En Frontera"), DES ("Entregadas Sobre Buque"), DEQ ("Entregadas En Muelle") y DDU ("Entregadas Derechos No Pagados").

Los nuevos Términos son DAT (Delivered At Terminal) y DAP (Delivered At Place). En el caso de las ventas DAT, el vendedor se obliga a entregar las mercancías tras descargarlas del vehículo que las ha transportado, en la terminal estipulada, ya sea de un muelle o de otro lugar. En las ventas DAP, el vendedor debe entregar las mercancías en el lugar convenido pero sin descargarlas del vehículo que las ha transportado. Los riesgos y costes de esta operación gravan sobre el comprador.

Otro cambio sin duda importante es la modificación del punto crítico de transmisión del riesgo en los términos FOB, CFR y CIF. En todas las versiones anteriores de los términos comerciales internacionales, el criterio era la borda del buque, es decir, que el vendedor corría con el riesgo de contraprestación hasta que las mercancías traspasaban a borda del buque. A partir de ese momento, el riesgo gravaba sobre el comprador. El significado preciso de la palabra buque era objeto de discusión, dado que no aparecía explicado en las reglas de la C.C.I., aunque normalmente se solía identificar la borda con la línea imaginaria perpendicular al costado del buque. En la nueva versión de los INCOTERMS 2010, sin embargo, se ha dado el paso de modificar la cláusula A.4 de estos términos, estableciendo que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando las mercancías se ponen a bordo del buque. Cabe mencionar también que se han introducido algunos pequeños cambios relativos a las ventas en tránsito, el seguro de las mercancías, los sistemas de soporte electrónico las mejoras en la seguridad o el papel de los intermediarios, entre otros.

La versión de 2010 emplea una clasificación diversa. Sus once términos se agrupan en dos categorías, en función del modo de transporte utilizado para desplazar los efectos desde el establecimiento del vendedor al comprador. Bajo la rúbrica de "Reglas para cualquier modo modos de transporte" encontramos los términos modalmente neutros EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP. Por contra, en las "Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores" encontramos los términos FAS, FOB, CFR y CIF, exclusivamente marítimos.



La voluntad de mejorar y actualizar el contenido de los INCOTERMS con el objetivo de reducir las dudas que su aplicación genera y aumentar su difusión, esta ha sido la filosofía que ha guiado esta nueva redacción.



## CAPÍTULO III

### MARCO JURÍDICO DE LOS INCOTERMS

#### 3.1 Definición de Comercio Internacional

Básicamente se entiende por comercio internacional, el libre intercambio de mercancías “compra venta”, realizados entre personas fiscales o jurídicas radicadas en países distintos. “Es sin duda una derivación del comercio interior o doméstico hacia nuevos mercados, y presenta una operativa similar, aunque sujeta a tramitaciones, documentaciones, legislaciones, monedas y usos particulares.” (Chabert, 2005:27)

Según Chabert (2005:28) “la convención de Viena en su artículo primero, restringe la definición de comercio internacional al ámbito exclusivo del intercambio de bienes entre partes de distintos países, y no a la recepción – prestación de servicios entre ellas, en la práctica, buena parte de dichos servicios complementan o forman parte del comercio de bienes, utilizándose los mismos medios para la financiación, el cobro y el pago para ambas operaciones.”

Se podría definir al comercio internacional entonces, como todo acto de negociación de bienes y servicios con el fin de obtener un lucro, realizándose este acto más allá del territorio del Estado donde se encuentran los negociantes participantes.

### **3.2 Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980)**

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

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

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

#### **3.2.1 Estructura de la Convención de Viena de 1980**

La primera parte de la convención trata de su ámbito de aplicación y las disposiciones generales. Regula la forma de determinar la internacionalidad de un contrato de compraventa, casos que en ciertas materias se excluyen de la misma, criterios que se usan para integrar e interpretar las normas de la misma, la validez y reconocimiento de los usos en el comercio, formas de reconocer la libertad de contratación, la autonomía de la voluntad y la libertad de forma en la contratación de compraventa internacional. La segunda parte de la Convención regula la

formación del contrato, que se concierta mediante una oferta y su aceptación. La tercera parte de la Convención trata de las obligaciones de las partes en el contrato. Entre las obligaciones de los vendedores figuran las de entregar las mercancías conforme a la cantidad y la calidad estipuladas en el contrato, así como en documentos conexos, y la de transferir la propiedad de los bienes. Por su parte, los compradores están obligados a pagar el precio estipulado y a recibir las mercancías entregadas. Además, esta parte de la Convención prevé reglas comunes sobre las vías de recurso aplicables en caso de incumplimiento del contrato. La parte agraviada puede exigir el cumplimiento del contrato, reclamar daños y perjuicios o declarar resuelto el contrato en caso de incumplimiento esencial. En disposiciones suplementarias se regula la transmisión del riesgo, el incumplimiento previo del contrato, los daños y perjuicios, y la exención del deber de cumplir el contrato. Por último, si bien la Convención deja en manos de las partes la forma que ha de revestir el contrato, los Estados pueden formular una declaración en la que requieran que el contrato figure por escrito.

Lo anterior nos lleva a demostrar la gran importancia de la Convención como ley reguladora de los problemas del intercambio internacional en todos los Estados contratantes, y es por ello que ya no puede ser obviada, ya que su gran importancia para los exportadores e importadores de los diferentes países Estados contratantes.

La Convención de Viena de 1980 es de mucha importancia para el comercio internacional, ya que en la actualidad se han adherido a ella un gran número de Estados, tanto países desarrollados como en vías de desarrollo. Guatemala no se ha adherido aún a la Convención de la Naciones Unidas sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías, pero se espera que por la llamada globalización y las tendencias que se dan hoy en día en el comercio exterior se adhiera en un futuro.

### **3.3 Definición de los términos de comercio internacional INCOTERMS**

A lo largo de su existencia los términos comerciales internacionales fueron sujetos a diferentes interpretaciones, ya que son producto de un esfuerzo para mostrar de la mejor manera posible los usos actuales del comercio internacional, según Pérez (2000:14) “Los INCOTERMS son recopilaciones de términos del comercio internacional con los que se expresan las obligaciones de compradores y vendedores. Ellos ayudan a eliminar barreras lingüísticas y dan seguridad jurídica a las relaciones comerciales.”

Según la definición aportada por el Secretario General de la Cámara de Comercio Internacional Jean-Guy Carrier, el cual especifica en relación propiamente con los INCOTERMS 2010, lo siguiente: “Las reglas INCOTERMS, que son las reglas de ICC sobre el uso de términos comerciales nacionales e internacionales, facilitan la gestión de los negocios globales. La referencia a una regla INCOTERM 2010 en el contrato de compra venta define con claridad las obligaciones respectivas de las partes y reducen el riesgo de complicaciones jurídicas.” (International Chamber Commerce, 2013 traducción propia)

En ese mismo sentido, los INCOTERMS según lo expuesto por Quintela (2001) “Términos que determinan las obligaciones recíprocas entre un vendedor (exportador) y un comprador (importador) en una operación comercial internacional.” Una versión ampliada de la descripción de este autor explica que: “Los términos comerciales internacionales son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. Los términos comerciales, también, se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del término comercial influye sobre el costo del contrato. El propósito de los INCOTERMS es proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.” (BusinessCol.com, 2011)

“La sigla INCOTERMS es resultado de la compilación de las primeras letras correspondientes a las palabras de su denominación en inglés INternational COMmercial TERMS = INCOTERMS. Los términos comerciales internacionales son un conjunto de reglas que establecen de forma clara y sencilla las obligaciones que en una compraventa internacional corresponden, tanto al comprador como al vendedor en aspectos relacionados con el suministro de la mercancía, las licencias, autorizaciones y formalidades que se deben cumplir en una compraventa internacional. También, explican a quién corresponden las operaciones aduaneras en el país de exportación o importación; quien debe ser el responsable de la contratación del seguro y el transporte de las mercancías; lugar y responsabilidades de quien entrega y recibe la mercancía; momento de la transferencia de riesgos y gastos del vendedor al comprador. La forma de dar aviso a los involucrados en la negociación; el suministro de documentos para la reclamación de las mercancías y lo relativo a comprobaciones, embalajes y marcado entre otros aspectos. Los INCOTERMS son, por tanto, expresiones del precio de una mercancía en diferentes situaciones y momentos a lo largo del proceso de distribución de una mercancía objeto de comercio internacional. Se debe tener en cuenta que, aunque los precios son diferentes en momento y lugar, siempre suponen el mismo beneficio para el vendedor, excepto cuando éste puede hacerse acreedor a descuentos por volumen, regularidad de la carga y otros aspectos que los intermediarios pueden considerar para el exportador, lo cual sólo es posible cuando el exportador domina el proceso de distribución de la mercancía, tanto en su país como en el del importador.” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2008)

### **3.3.1 Elementos regulados por los INCOTERMS 2010 en el contrato de compraventa internacional de mercancías**

Los elementos regulados por los INCOTERMS son fundamentalmente cuatro: la entrega de las mercancías, la transmisión de los riesgos, la distribución de los gastos y los trámites documentales.

En lo que respecta a la entrega de las mercancías, ésta constituye la primera de las obligaciones del vendedor, y debe ser efectuada de acuerdo con los términos del contrato de compraventa y proporcionando todos los documentos exigidos por el contrato en prueba de conformidad. El motivo de ello estriba en impedir que el vendedor se aproveche de la necesidad del comprador.

La transmisión de los riesgos, entendidos como la posibilidad de que se produzca un suceso que provoque la pérdida o el deterioro de las mercancías, es otro aspecto esencial de dichos términos, y no debe confundirse con la transmisión de la propiedad, que debe tratarse en el marco de la ley que regule el contrato. Es importante resaltar que los riesgos se transmiten en el punto geográfico y en el momento cronológico que definan el contrato y el término comercial que se haya elegido, siempre que la mercancía haya sido debidamente identificada o individualizada como la mercancía objeto del contrato. El punto geográfico puede ser la fábrica, el muelle, la borda del barco, etcétera, mientras que el momento cronológico se produce por el comienzo del plazo de entrega, en el marco del cual se va a efectuar ésta. La superposición de ambos requisitos produce de manera automática la transmisión de los riesgos.

La distribución de los gastos de transporte y de puesta a disposición de la mercancía en condiciones de entrega, así como los trámites documentales en fronteras constituyen problemas que son resueltos de manera heterodoxa en los diversos términos comerciales, repartiéndose estas obligaciones de una u otra manera entre el vendedor y el comprador, dependiendo del término comercial que se haya escogido y lo que establezca el contrato de compraventa.

Por otra parte, el pago y sus modalidades no son objeto de regulación por parte de dichos términos. Normalmente, éstos serán acordados entre el comprador y el vendedor. Asimismo, los INCOTERMS tampoco regulan el derecho aplicable a las cuestiones no reguladas en ellos mismos. Generalmente, a las partes les está



permitido localizar su contrato dentro de un sistema jurídico determinado, pudiendo optar entre alternativas tales como el derecho del lugar de celebración del contrato, del lugar de ejecución del contrato, de la sede del árbitro o la ley nacional del vendedor o del comprador.

### **3.3.2 Principios que sustentan los INCOTERMS 2010**

Cuando se refiere a los principios que sustentan los INCOTERMS se habla acerca de reglas generales que rigen su aplicación. Los principios determinan, tanto los lineamientos trazados para las partes en el momento del cumplimiento del contrato de compra venta, como las generalidades que rigen el movimiento mercantil, así como también, intentan regular y salvaguardar los intereses de las partes intervinientes al desarrollarse la relación contractual. Como lo mencionan Alvarenga, Cortez y Rosales (2009:7) "Los principios en los que se basan los términos comerciales internacionales son:

- a. Definir con precisión las obligaciones de las partes intervinientes en la compraventa (comprador y vendedor)
- b. Versar sobre prácticas generalizadas y aceptadas en el comercio exterior.
- c. Establecer las obligaciones mínimas a las que se pueden añadir e incrementar otras que perfilen aún más los intereses comunes de las partes intervinientes en el contrato (exportador e importador)."

Las obligaciones expuestas abarcan, tanto lo que debe cumplir una de las partes, como la acción que en respuesta debe ejecutar la contraparte. En este sentido, al llevarse a cabo el suministro de las mercancías conforme con el contrato por parte del vendedor, el comprador adquiere la obligación de pagar el precio y dependiendo del INCOTERM que se esté aplicando una de las partes o ambas asumen la obligación de tramitar las licencias, autorizaciones y formalidades, igualmente sucederá respecto de los contratos de transporte y seguro, como también lo relativo a la entrega y recepción de ésta.

Los principios definen, también, lo referente a la transmisión de riesgos y el respectivo reparto de los gastos, a la vez, que regulan la entrega de los documentos de transportes o mensaje electrónico equivalente en el momento de la transmisión de la mercancía, determinando, también, las prácticas aceptadas de comprobación, embalaje y marcado de la mercancía objeto de intercambio, así como la inspección de ésta.

### **3.3.3 Función de los INCOTERMS 2010 y su relación en las transacciones comerciales internacionales**

Las funciones de los INCOTERMS a través del tiempo han sido diversas, ya que empezaron siendo aplicados con el objetivo de facilitar una interpretación uniforme a los términos comerciales empleados con más frecuencia en los contratos de compraventa internacional, brindando con esto un marco regulatorio necesario para darle seguridad a la negociación de dichos acuerdos, lo cual pudo lograrse gracias a la sistematización que le dio a estos términos la Cámara de Comercio Internacional.

Como puede apreciarse, dentro de las funciones de estos términos internacionales de comercio está el evitar equivocaciones y, eventualmente, disputas ofreciendo un conjunto de expresiones uniformes, lo que permite un ahorro de tiempo y recursos en las transacciones internacionales. Es importante mencionar, que para que esto ocurra debe existir autonomía de la voluntad de los contratantes y que en virtud de esto, estos acuerden la aplicación del término que mejor se adapte a las necesidades del negocio que están realizando.

Los términos comerciales internacionales tienen la finalidad de asentar de manera precisa las obligaciones de las partes comprador y vendedor. Se puede afirmar que: "La finalidad de los INCOTERMS es establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, con objeto de evitar en lo posible las incertidumbres

derivadas de dichos términos en países diferentes. Según Alvarenga, Cortez y Rosales (2009:7) "Los términos comerciales internacionales delimitan con precisión los siguientes términos del contrato:

- Reparto de gastos entre exportador e importador.
- Lugar de entrega de la mercancía.
- Documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
- Transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía."

"Los INCOTERMS constituyen un enlace entre comprador y vendedor en la compraventa internacional y mediante su utilización las partes contratantes encuentran respuesta a una serie de interrogantes. Su función es la de regular la relación legal establecida entre las partes. Sin embargo, es necesario anotar que existen aspectos que no son contemplados por ellos los que deben pactarse adicionalmente." (Solano, 1987:78) Es importante resaltar que los términos comerciales establecen mínimos, teniendo las partes intervinientes la posibilidad de desarrollar otras obligaciones que se agreguen a las normas básicas establecidas. Además, se debe tener en cuenta que las cláusulas especiales contempladas en los contratos de compraventa prevalecen sobre lo preceptuado en las reglas generales contenidas en dichos términos. Esto se debe a que pueden existir temas que impliquen intereses recíprocos y circunstancias específicas.

También es importante destacar que las partes al acordar el contrato de compraventa optarán por los términos comerciales que más se acomoden a sus necesidades y requerimientos, teniendo en cuenta las circunstancias que rigen los mercados, los productos, y la obtención de las licencias para comerciar estos.

### **3.3.4 Clasificación de los INCOTERMS 2010**

Hasta ahora se han abordado los términos comerciales internacionales desde una perspectiva global, considerando su significado e importancia en su conjunto. Pero considero que un estudio de estas características resultaría incompleto si no incluyera un examen, aunque sea esquemático, de cada uno de los términos que componen estas normas.

Los INCOTERMS son once en total. Ya en la revisión de 1990 se dividieron en cuatro grupos con la intención de facilitar su comprensión. En la versión del año 2000 aún existía esta división en cuatro unidades, agrupando los términos en función de las obligaciones de las partes (además de diferenciar también entre términos "polivalentes" y "marítimos"). Sin embargo, en la versión de 2010 se ha optado por un método de clasificación diferente, dividiendo estos en dos grandes grupos. El primero de ellos lo constituyen las llamadas "Reglas para cualquier modo o modos de transporte" que, como su nombre indica, se trata de términos modalmente neutros, que pueden usarse con cualquier modo de transporte, ya sea marítimo o de cualquier otra clase. Este primer grupo comprende las reglas EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP. El segundo grupo son las "Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores". Evidentemente, se trata de reglas exclusivamente marítimas, y comprende los términos FAS, FOB, CFR y CIF.

Cabe resaltar que ambas clasificaciones no son incompatibles, dado que se basan en criterios distintos. La primera atiende a la distribución de obligaciones entre las partes, mientras que la segunda se basa en el modo de transporte utilizado. El hecho de que en la versión de los INCOTERMS de 2010 solamente aparezca la segunda clasificación no significa que deba rechazarse la primera. De hecho, por motivos de claridad expositiva, la clasificación original en cuatro grupos es la más indicada para realizar una exposición de los términos.

**Grupo E** El primer grupo es el del término "E". Este grupo es el de menor obligación para el vendedor, que no tiene que hacer nada más que poner las mercancías a disposición del comprador en el lugar acordado, normalmente en su propio local. Aunque en la práctica se dan casos en los que el vendedor asiste al comprador en las operaciones de carga de las mercancías en el vehículo receptor de éste último, lo cierto es que el vendedor no está obligado a ello. El único término perteneciente a este grupo es el EXW (Ex works – en fábrica, lugar convenido).

**Grupo F** El segundo grupo es el de los términos F. Los términos que componen este grupo requieren que el vendedor entregue las mercancías para el transporte de acuerdo con las instrucciones del comprador, es decir, que la puesta a disposición de la mercancía se produce en el medio de transporte que previamente haya determinado el comprador, soportando este último todos los costes y riesgos de pérdida o daño desde ese punto. Los INCOTERMS que componen este grupo son los FCA (Free Carrier – Franco transportista "lugar convenido"), FAS (Free Alongside Ship – Franco al costado del buque "puerto de carga convenido") y FOB (Franco a Bordo – Free On Board).

**Grupo C** El tercer grupo es el de los términos C. En este grupo se exige que el vendedor contrate el transporte en las condiciones acostumbradas y a sus expensas. De este modo, es necesario hacer constar, tras el respectivo término "C", el punto hasta el que ha de pagar los costes del transporte. A pesar de que con frecuencia se confunden los términos C como contratos hasta la llegada, en el sentido de que el vendedor debe correr con todos los riesgos y costes hasta que las mercancías lleguen efectivamente al lugar convenido, es importante aclarar los términos de este grupo son de idéntica naturaleza que los términos F, en el sentido de que el vendedor cumple el contrato en el país de embarque o despacho. Ambos grupos entran en la categoría de contratos

concluidos con embarque. De este modo, es competencia del vendedor pagar los costes normales del transporte para el envío de las mercancías por una ruta usual y en la forma acostumbrada hasta el lugar convenido de destino, mientras que los riesgos de pérdida o avería de las mercancías, así como los costes adicionales que resulten de acontecimientos ocurridos con posterioridad a la entrega adecuada de las mercancías para su transporte recaen sobre el comprador, siendo los puntos críticos del grupo C el momento hasta el cual el vendedor debe encargarse del transporte y soportar los costes y la distribución de riesgos entre las partes. Pertenecen al grupo C los términos CFR (Cost an Freight – Coste y flete “puerto de destino convenido”), CIF (Cost, Insurance and Freight – Coste, seguro y flete “puerto de destino convenido”), CPT (Carriage Paid To – Transporte pagado hasta “lugar de destino convenido”) y CIP (Carriage Insurance Paid To – Transporte y seguro pagado hasta “lugar de destino convenido”).

**Grupo D** El último grupo es el de los términos D. El grupo D o grupo de llegada es el que impone el máximo de obligaciones para el vendedor. El precio engloba los gastos de transporte preciso hasta el país del comprador, respondiendo el vendedor en consecuencia de la llegada de la mercancía al lugar convenido o punto de destino. El grupo D se compone de los términos DAT (Delivered At Terminal – Entregada en Terminal “inclúyase la terminal designada en el puerto o lugar de destino”), DAP (Delivered At Place – Entregada en Lugar “inclúyase el lugar de destino designado”) y DDP (Delivered Duty Paid – Entregada derechos pagados “lugar de destino convenido”). (En la versión de 2010 desaparecen los términos DAF, DES, DEQ, y DDU).

En resumen el comercio internacional, es un pilar fundamental en la economía mundial ya que su desarrollo es imprescindible para el funcionamiento del sistema económico actual, del cual dependen en gran medida la agricultura, industria,

tecnología y otros sectores. La comercialización, transporte, distribución y logística, son factores importantes dentro del comercio internacional pero el marco jurídico como la Convención de Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de Mercancías es de mayor importancia ya ésta dicta las características y lineamientos para la suscripción de un contrato de compraventa internacional de mercancías, instrumento utilizado en las transacciones comerciales internacionales a nivel mundial. Para una correcta utilización de esta herramienta es imprescindible conocer el significado de los términos de comercio internacional así como la clasificación y función de los mismos, ya que este lenguaje delimitan con claridad el reparto de gastos entre exportadores e importadores, distribución de riesgos, documentación y lugar de entrega de las mercancías negociadas en un contrato de compraventa internacional.





## CAPÍTULO IV

### SITUACIÓN ACTUAL SOBRE LA APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS 2010 EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

El siguiente capítulo es una descripción de la situación actual sobre la aplicación de los INCOTERMS 2010. Se expone el significado, características y se analizó la forma correcta de la utilización de cada uno de los términos, esta información fue obtenida del libro *INCOTERMS 2010: Reglas de ICC para el Uso de Términos Comerciales Nacionales e Internacionales*. Ya que es importante conocer cómo se aplican estos términos en el comercio internacional.

#### 4. Análisis de los INCOTERMS 2010

##### 4.1 EXW Ex works - En fábrica

En fábrica significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en el vehículo receptor.

Este término define así, la menor obligación del vendedor, debiendo el comprador asumir todos los costos y riesgos inherentes a la recepción de la mercancía en los locales del vendedor.

Sin embargo, si las partes desean que el vendedor se responsabilice de la carga de la mercancía a la salida y que asuma sus riesgos y todos los costos de la operación, debe dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa. Este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo las formalidades de exportación, ni directa ni indirectamente. En tales circunstancias, debería emplearse el término FCA, siempre que el vendedor consienta cargar a su coste y riesgo.

El EXW es el único término comercial de su familia, los demás INCOTERMS pertenecen a las familias (F, C y D). Se puede observar que el termino EXW es el que representa menos obligaciones al vendedor, ya que solamente tiene que poner las mercancías a disposición del comprador en el punto donde hayan acordado.

#### **4.1.1 Características del EXW**

- El vendedor debe tener la mercancía preparada y embalada, en el lugar convenido en la fecha acordada.
- La mercancía objeto del contrato debe estar perfectamente embalada y etiquetada para resistir cualquier tipo de transporte y las manipulaciones que se puedan producir en el mismo.
- La carga del vehículo de transporte corre a cargo del comprador.
- El despacho de aduanas de exportación corre a cargo del comprador.
- El vendedor debe facilitar al comprador todos los documentos que se requieran para realizar el despacho, tanto el de importación (país de destino), como el de exportación (país de origen).
- La entrega de la mercancía se produce en el muelle de carga de la empresa vendedora.
- A partir de la entrega de la mercancía todos los gastos van a cargo del comprador.
- El EXW se puede utilizar para cualquier modo de transporte, ya sea individualmente o usando los combinados, por eso es un INCOTERM Polivalente.

“El término “En Fábrica” (Ex Works, EXW) identifica una venta directa a la salida, que puede ser utilizada con cualquier tipo de transporte. Se caracteriza por imponer las menores obligaciones al vendedor y las máximas al comprador. El primero queda obligado, básicamente, a poner las mercancías en su establecimiento a disposición del comprador, sin tener que cargar los efectos en el

vehículo receptor. Ni siquiera está obligado a despachar las mercancías para la exportación, sino que corresponde al comprador.” (Górriz, 2011:2)

#### **4.1.2 Cómo utilizar correctamente el EXW**

Para poder llegar a utilizar bien el EXW hay que analizar dos aspectos. El primer aspecto se refiere a la carga de la mercancía en el vehículo de transporte, que debe realizar el comprador, la única obligación que tiene el vendedor es la de dejar la mercancía en el muelle de carga de sus instalaciones, conforme las condiciones previstas, bien embalada, etiquetada y a la hora y fecha previstos; sin embargo, en la práctica actual, es casi siempre el vendedor quien asume el costo y el riesgo de la operación de carga. La razón es que el vendedor no quiere importunar al comprador por miedo a perder un cliente, sin apercibirse de la responsabilidad que está asumiendo.

El segundo aspecto de importancia se refiere a los trámites aduaneros de exportación. Si se utiliza un EXW, estos trámites van a cargo del comprador, Sin embargo, la tendencia que ha sido marcada por la Cámara de Comercio internacional (CCI) respecto de las gestiones aduaneras, y es que cada una de las partes de la compraventa internacional asuma por su propia parte los gastos y costos de esas gestiones.

Es mejor usar el EXW para la carga completa y no tanto para carga fraccionada, ya que en la carga completa el vehículo se cargará en la fábrica o en el almacén del vendedor, mientras que en el grupaje hay mucho más probabilidad de que el punto de entrega se realice en el centro logístico de consolidación del transporte principal, ya que es el lugar en el que se va a llevar a cabo la consolidación. Se debe también tomar en cuenta que el EXW se adapta mucho mejor a las operaciones en países entre los que existe libre circulación de mercancías.

El EXW se debería usar en operaciones especiales y no en forma generalizada. Hay otros INCOTERMS que se adaptan mucho mejor a usos, que por error se le conceden al EXW. No obstante, el EXW encaja de manera eficaz para operaciones como compraventas entre filiales de una misma multinacional, operaciones con carga completa, con solo un documento de transporte intermodal que regule todo el trayecto, bajo la responsabilidad del transitorio y operaciones de empresas con muy pocos conocimientos del comercio internacional.

#### **4.2 FCA Free carrier - Franco transportista**

Franco transportista significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido.

Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y de descarga de la mercancía en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en las instalaciones del vendedor, este es responsable de la carga; sí la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la carga.

Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Es importante aclarar el término "transportista", significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se comprometa a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de modos. "Si el comprador designa a una persona diversa del transportista para recibir la mercancía, se considera que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando la entrega a esta persona." (Cámara de Comercio Internacional, 1999:26).

El FCA es el primer término comercial de la familia “F”. Mediante el INCOTERM “FCA” el vendedor se compromete a entregar y hacerse cargo de los costos de la mercancía hasta situarla en el punto convenido en el país de origen. El FCA es uno de los más polivalentes y versátiles y por esto es uno de los menos utilizados en la práctica comercial.

#### **4.2.1 Características del FCA**

- El FCA es un INCOTERM polivalente.
- La carga de la mercancía en el vehículo que la recoge en fábrica le corresponde al vendedor.
- El lugar donde se entrega la mercancía es en el país de su origen.
- Las gestiones de aduana de exportación van por cuenta del vendedor, y las gestiones de aduana de importación van por cuenta del comprador.
- El transporte principal y el seguro corren por cuenta del comprador, aquí el seguro del transporte principal no es obligatorio, sin embargo, es aconsejable contratarlo.
- La transmisión del riesgo se produce en el momento de la entrega de la mercancía. El vendedor es responsable de la mercancía y corre con los riesgos hasta que no la entregue al comprador.

“El término “Franco Transportista” (Free Carrier, FCA) es una venta indirecta a la salida. El vendedor se obliga esencialmente a realizar los trámites aduaneros de exportación y poner las mercancías a disposición del porteador contratado por el comprador. Es éste quien corre con el riesgo de contraprestación durante el transporte; es decir, si las mercancías se pierden o dañan durante su traslado, el comprador está obligado a pagar el precio. Es un término modalmente neutro o polivalente: se puede utilizar con cualquier modo de transporte.” (Górriz, 2011:2)

#### **4.2.2 Cómo utilizar correctamente el FCA**

Como se puede apreciar el FCA es un término comercial polivalente y muy flexible, ya que permite que se pacte la entrega en distintos puntos. Sin embargo, para poder utilizar bien este término es necesario llegar a estudiar más acerca del punto de entrega.

Si se realiza un FCA fábrica o un FCA almacén del vendedor, el punto de entrega se considera en el lugar donde el transporte haya sido cargado. También se puede pactar un FCA transportista, en el que el comprador contrata el medio de transporte, en este caso el transporte se debe cargar dentro del país de origen.

El FCA es una gran alternativa al EXW, ya que soluciona los problemas de incompatibilidad de carga del EXW y las incongruencias respecto de las gestiones de aduana que se dan en el EXW.

El FCA fábrica es idóneo para cargas completas y cuando existe la capacidad de cargar una unidad de transporte intermodal UTI, o bien para gráneles, siempre que se disponga de una terminal de carga en un puerto o si está conectada con la vía férrea. Hay que tomar en cuenta que el FCA transportista por carretera se puede utilizar para carga completa y para grupales, sin embargo, para gráneles y carga general por la vía marítima no es recomendable su uso, ya que existen INCOTERMS como el FAS y el FOB que se adaptan de mejor manera a los procesos logísticos de este tipo de carga, como se verá más adelante.

#### **4.3 FAS Free alongside ship - Franco al costado del buque**

Franco al costado del buque significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento.

El término FAS exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. “Sin embargo, si las partes desean que el comprador despache la mercancía para la exportación, debe dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa. Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior.” (Cámara de Comercio Internacional, 2010b:87)

El FAS es un término comercial de la familia “F”, en el que el vendedor deberá pagar todos los costos hasta dejar la mercancía en el lugar deseado y el punto de entrega tendrá que ser en el país de origen, el FAS es un término especialmente marítimo fluvial, por lo que hay que dejar claro que sólo se puede utilizar para este tipo de transporte.

#### **4.3.1 Características del FAS**

- El FAS sólo es para el transporte marítimo o fluvial.
- En este INCOTERM el vendedor debe asumir los costos hasta dejar la mercancía en el muelle pactado dentro del país de origen.
- La entrega se produce cuando el vendedor ha dejado la mercancía en el muelle elegido.
- El despacho de las aduanas de exportación va a cargo del vendedor.
- La carga de la mercadería al barco va a cargo del comprador.

Como podemos ver en este término, el vendedor corre con el transporte de la mercancía desde su fábrica hasta el muelle de embarque, que es el lugar en donde se encuentra el punto de entrega de la mercadería y de la cesión de la propiedad de la mercadería, por lo que la descarga en el muelle va a cargo del vendedor y la carga al buque del muelle corre por cuenta del comprador. La contratación del transporte la hace el comprador, esto lo puede hacer a través de un broker marítimo. El comprador, sin embargo, para poder realizar las

operaciones de carga y estiba debe contratar a un consignatario que gestione todas las manipulaciones marítimas necesarias en el puerto de origen.

El seguro del transporte marítimo va a cargo del comprador aunque en este INCOTERM no es obligatorio.

#### **4.3.2 Cómo utilizar correctamente el FAS**

Como ya se sabe, el FAS es un término comercial marítimo exclusivamente, por lo que hay que tener en cuenta que no puede combinarse con otros medios de transporte.

El punto de entrega del FAS es el muelle del puerto designado. Generalmente, cuando se opera con contenedores completos se entregan en una Terminal (parking, bloque, bloc, container yard o stacking yard). Esto sucede uno o dos días antes del embarque, cuando se entrega un contenedor y el barco porta contenedores aún no ha llegado al muelle, por lo tanto es imposible saber en qué muelle se harán las gestiones de destiba y descarga y después de carga y estiba de las mercaderías. No es nada lógico que se pacte como punto de entrega un muelle en donde la mercancía no estará físicamente, ya que el bloque de contenedores pasa directamente al buque sin tocar el suelo del muelle (Al costado del buque).

Ahora bien, hay que tomar en cuenta que aplica lo mismo si la mercancía es de grupaje y está en paletas; aquí se diferencia de la situación anterior en que el grupaje se entrega en el almacén del muelle en donde el consignatario consolida el contenedor. Una vez que la mercancía ha sido consolidada la mercancía sigue el mismo proceso logístico que se sigue para contenedores completos.

Es claro que el FAS sólo tiene sentido de usarse en aquellos casos en que la mercancía, sí se puede dejar al costado del buque, y esto es así cuando se deja en una terminal especializada, es decir, una terminal de gráneles.



En el transporte de carga general también se puede utilizar el FAS, pero hay que tener en cuenta que hay otros términos marítimos, como el FOB, que se adapta de mejor manera a las características de este tipo de carga.

Siempre se tiene que tener en cuenta que el FAS es un INCOTERM que se adapta perfectamente al flujo logístico de manipulación a granel y que su punto de cesión se tiene que dar en un puerto del país de origen.

#### **4.4 FOB Free on board - Franco a bordo**

Franco a bordo significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el Puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador deberá soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.

El término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

Este término puede ser utilizable sólo para transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean que la entrega de la mercancía se efectúe en el momento que sobrepasa la borda del buque, debe utilizarse el término FCA. (Cámara de Comercio Internacional, 2010b:85)

El FOB, hoy en día es uno de los términos comerciales más usados en la práctica comercial internacional; se utiliza en un gran número de operaciones de compraventa cuando lo que se quiere es entregar la mercancía en el país de origen.

Con la globalización y la constante evolución del comercio, las unidades de carga han cambiado mucho, ya que actualmente mucha de la mercancía viaja por medio de contenedores, los medios de transporte han mejorado sus servicios y por eso el proceso logístico es totalmente diferente al del pasado.

#### **4.4.1 Características del FOB**

- El FOB sólo se puede utilizar en transporte marítimo o fluvial.
- El vendedor corre todos los costos y riesgos hasta dejar la mercancía en la grúa del muelle que carga la mercancía, al buque.
- La entrega de la mercancía se produce desde el momento que es colocada en la grúa y pasa el borde del barco.
- El costo de despacho de aduanas de exportación va a cargo del vendedor
- El comprador aunque no está obligado, es el encargado de pagar el seguro del transporte principal.
- Todos los gastos que se produzcan desde la entrega de la mercancía van por cuenta del comprador.

Hay que tener en cuenta que en este INCOTERM, no se pueden utilizar otros tipos de transporte que no sea el marítimo o fluvial, ni siquiera se puede utilizar un transporte combinado.

#### **4.4.2 Cómo utilizar correctamente el FOB**

En la actualidad, muchas personas que se dedican al comercio intencional cometen el error de usar un FOB para el medio de transporte aéreo, pero hay que tener claro que el FOB es utilizado para el transporte marítimo y para mercancías que sean de carga general. La razón por la que se aconseja no utilizar el FOB para otras formas de carga, es que hay otros INCOTERMS que se adaptan de manera más flexible para usar otro tipo de cargas, produciendo menor pérdida de tiempo y reduciendo los costos en grandes cantidades.

En el FOB no se aconseja usar una unidad de transporte intermodal UTI, porque el contenedor es susceptible de poderse cambiar de distintos medios de transporte.

Es por esto que el UTI no se debe usar con términos que se aplican al transporte marítimo o fluvial.

Desde el punto de vista logístico, el punto más lógico para hacer entrega de la mercadería es el bloque o el parking (parqueo) de los contenedores. El camión entra en el puerto, se pesa y luego procede a descargar el contenedor, dejándolo así en el bloque. Después de algunas horas o tal vez hasta días, cuando llega el barco en el que se debe cargar el contenedor, se vuelve a manipular el contenedor y se carga directamente al buque que hará el transporte, por lo que el punto de entrega del contenedor fue el bloque y no el muelle. En casos como el anterior cabe más usar un FCA Terminal de contenedores y no un FOB.

En el proceso logístico de la manipulación de la carga general, el punto de entrega es el muelle o el almacén del puerto, sin embargo, si se trata de mercancías con más valor, el riesgo que se toma en el proceso de manipulación va a ser mucho más elevado y por lo tanto se necesitará también un manual especial para el procedimiento, lo que ocasionará que se eleven los costos. Por esto aquí cabe un FOB ya que la responsabilidad todavía se va a mantener del lado del vendedor una vez la mercancía no pase del borde del barco. Se dice que el FOB es una forma de compartir el riesgo de manipulación de la mercancía entre el comprador y el vendedor.

La utilización de un FCA en contenedores reduce costos respecto de la utilización del FOB, ya que sí se usa un FCA cuando el camión se para junto al bloque, todas las operaciones de manipulación, como las de descarga del contenedor del camión y del posicionamiento en el bloque, van a cargo del comprador, eliminando tener que pagar doble costo de manipulación.

Otro aspecto importante a tomar en cuenta es la fuerza de negociación de las partes. Cuando se vende la mercancía en FOB, está corriendo con todos los costos de manipulación de la mercadería en el puerto pactado. El transporte principal en este caso corre por cuenta del comprador, pero el consignatario que

intervenga sabe que el vendedor tiene la obligación de embarcar la mercadería en el puerto convenido y a través de su empresa. Por este motivo la posibilidad de negociar la manipulación de la mercadería con el consignatario es muy baja, por no decir nula, ya que el vendedor no tiene otra alternativa; pero el que tiene el verdadero poder de negociación es el comprador, ya que él negocia el flete con el consignatario, así como todos los servicios que forman parte del flete, tanto en el país de origen como en el país de destino.

Por todo lo expuesto, se debe utilizar un FOB sólo como término comercial marítimo y preferentemente en carga general.

#### **4.5 CFR Cost and freight - Costo y flete**

Costo y flete significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque.

El vendedor debe pagar los costos y flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

El término CFR exige al vendedor despachar la mercancía para la exportación. "Este término puede ser utilizado para el transporte por mar o por vías navegables interiores, Si /as partes no desean que la entrega de la mercancía se efectúe en el momento en que sobrepasa la borda del buque, debe usarse el término CPT." (Cámara de Comercio Internacional, 2010b:90)

El CFR es el primer término comercial de la familia "C" .hasta el momento, tanto en la familia "E" como en la "F", el lugar de entrega de la mercancía y los costos que deben correr las partes coinciden en el mismo punto, sin embargo en la familia "C" estas propiedades cambian de manera notable.

#### **4.5.1 Características de CFR**

- El CFR sólo se puede utilizar en el transporte marítimo o fluvial.
- El vendedor corre con todos los costos incluyendo el transporte principal hasta el puerto de destino convenido.
- El costo del seguro del transporte debe correr por parte del comprador, aunque no es obligatorio.
- La entrega y, por lo tanto, los riesgos de la mercancía van a cargo del comprador, desde que la mercancía está cargada en el transporte Principal.
- Cualquier gasto que se produzca relacionado con la mercancía, excluidos los normales de transporte y su manipulación en el transporte principal irán por cuenta del comprador.
- Cada una de las partes debe asumir el costo del despacho de aduana de su respectivo país.

#### **4.5.2 Cómo utilizar correctamente el CFR**

Para poder llegar a utilizar de manera adecuada el CFR hay que tomar en cuenta, primero que todo, que se trata de un INCOTERM marítimo o fluvial. Esto quiere decir que si en algún momento se da la posibilidad de hacer una combinación de modos de transporte, el CFR no se puede usar.

No se debe utilizar este término si se está transportando la carga con contenedores completos o de grupaje, ya que como se sabe, el contenedor es una unidad de transporte intermodal UTI, y es susceptible de usarse en varios modos de transporte. En este término comercial se puede concluir estableciendo que sólo se debe usar para el transporte marítimo o fluvial y junto a una carga general o convencional, es decir; aquella que por su naturaleza, dimensiones o precio no se transporta en contenedor. Hay que tener en cuenta que tampoco va de la mano con la carga de gráneles.

#### **4.6 CIF Cost insurance and freight - Costo, seguro y flete**

Costo seguro y flete significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costos y fletes necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de la pérdida o daño de la mercancía, así como de cualquier costo adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. "El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima." (Comité Español CCI, 2000:16) Si el comprador desea mayor cobertura, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar la mercancía para exportación.

"Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o vías navegables interiores. Si las partes no desean que la entrega de la mercancía se efectúe en el momento que sobrepasa la borda del buque, debe usarse el término CIP." (Cámara de Comercio Internacional, 2010b:93)

El CIF es uno de los términos más usados en la compraventa internacional; este término es de la familia "C", hace una diferencia entre el punto de entrega de la mercancía, en el puerto de origen, y el punto hasta donde el vendedor debe correr con los costos, en el puerto de destino.

Hay que tomar en cuenta que el CIF es uno de los términos comerciales peor utilizados en la práctica comercial, ya que las personas lo usan para cualquier tipo de transporte, desnaturalizando por completo la figura CIF que es un INCOTERM marítimo.

#### **4.6.1 Características del CIF**

- El CIF sólo se puede usar en transporte marítimo o fluvial.
- El vendedor corre con todos los costos, incluyendo el seguro hasta el destino final de la mercancía.
- El costo del seguro del transporte principal, es obligatorio, por lo que debe correr por cuenta del vendedor.
- La entrega de la mercancía se produce cuando ha sido cargada en el vehículo de transporte principal.
- Desde que se entrega la mercancía los riesgos son por cuenta del comprador.
- Cualquier gasto que provenga de la mercancía va por cuenta del comprador.
- Cada una de las partes debe asumir los costos de gestiones de aduana de su respectivo país.

La diferencia del CIF con el CFR es el seguro, ya que en este último el seguro lo debe pagar el comprador, pero no está obligado a ello ya que la mercancía es de su propiedad. En el CIF el vendedor sí está obligado a pagar el seguro ya que la mercancía no es suya.

#### **4.6.2 Cómo utilizar correctamente el CIF**

Para empezar a entender cómo usar el CIF se debe tener en cuenta dos aspectos básicos; el primero es que sólo es para transporte marítimo o fluvial y el segundo es que este término se usa para carga general o convencional.

Otro elemento importante que hay que tomar en cuenta para poder llegar a usar bien este INCOTERM es el seguro. El vendedor paga el seguro pero el beneficiario es el comprador.

A la hora de contratar un seguro se deben cuidar que el seguro sea de una compañía de prestigio y que sea pagadero en el país del comprador, de esta manera no hay problemas al tiempo de querer cobrarlo. El seguro al que se obliga el vendedor es un seguro, de cobertura mínima de la mercancía, por lo que si el comprador quiere que se extienda deberá hacerlo por su propia cuenta; una segunda solución si el comprador desea tener mayor cobertura en el seguro es que use un CFR en lugar de un CIF, ya que de esta manera sería él mismo quien tendría que contratar el seguro.

#### **4.7 CPT Carriage paid to -Transporte pagado hasta**

Transporte pagado hasta significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Esto significa que el comprador asume los riesgos y cualquier otro costo contraído después de que la mercancía haya sido entregada.

El CPT exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación.

“Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo transporte multimodal.” (Cámara de Comercio Internacional, 2010b:95)



El CPT es un término comercial de la familia "C". Se podría comparar con el CFR, con la diferencia de que este sólo se puede utilizar para transporte marítimo, mientras que el CPT es un INCOTERM polivalente y, se puede usar para cualquier tipo de transporte y en la combinación de sus diferentes modos.

#### **4.7.1 Características del CPT**

- El CPT se puede usar en cualquier tipo de transporte.
- El vendedor corre con todos los costos, incluido el transporte principal, hasta el punto final de destino de la mercancía.
- La entrega y el riesgo corren por cuenta del comprador.
- El seguro no es obligatorio, pero va en caso de que se contrate, de lado del comprador.
- Todos los gastos extraordinarios irán por cuenta del comprador.
- Las partes corren con todos los costos de gestiones de aduanas de sus diferentes países.

Este término se puede usar para cualquier tipo de transporte; es importante ver que se puede usar para cargas que van en contenedor, desde grupaje hasta carga completa.

#### **4.7.2 Cómo utilizar correctamente el CPT**

Como ya se estableció, este INCOTERM se puede usar para cualquier tipo de transporte, pero lo recomendable es que se use par transporte marítimo o algún otro medio de transporte combinado con él. La razón de esto es que el CPT tiene la característica de diferenciar el punto de transmisión del riesgo de la mercancía del de la transmisión del costo del transporte. Es decir, la transmisión del riesgo se produce en origen, mientras que el costo se trasfiere en un punto pactado en el país de destino.

Esta característica se puede usar principalmente cuando se transmite la propiedad de las mercancías una o varias veces, mientras el barco está viajando, lo que sólo se puede llevar a cabo si se usan los conocimientos de embarque (documentos que permiten transmitir la mercancía.); este término no tiene sentido usarlo sin el motivo expuesto.

Si se usa la UTI para el transporte marítimo, generalmente un contenedor, es porque se puede usar para muchos otros de los medios de transporte, sin embargo, se debe dejar claro que se debe usar siempre el transporte combinado y no el transporte multimodal, ya que en el transporte combinado se debe tener documento por cada medio de transporte, lo que hace que siempre se tenga un conocimiento del transporte para los fines de poder transmitir la propiedad de la mercancía, En cambio, con un transporte multimodal se tendrá un único documento, que hace difícil transmitir la propiedad de la mercancía, desnaturalizando por completo la figura de este INCOTERM.

Hay que tener presente que en el modo de usar el CPT en el transporte por carretera o por ferrocarril, el documento de transporte no tiene incorporada la facultad de que por su medio se pueda transmitir la propiedad de la mercadería. También hay que tener en cuenta que en todos los documentos de transporte, menos en el marítimo, ya se incluye un seguro mínimo para el riesgo de la mercancía; en los demás transportes, la empresa que paga el transporte también se hace cargo del seguro marítimo, porque ya está incluido en el documento y no tiene sentido separar los dos costos, seguro y transporte, que se produciría al usar un CPT. Si se usa un CPT en el transporte continental se producirá un doble costo del seguro de la mercancía, ya que el comprador podría contratar otro seguro, según lo estipula expresamente este INCOTERM.

En conclusión, el CPT debe utilizarse siempre que se tenga la intención de transmitir la propiedad de la mercancía mientras esté viajando y, por lo tanto, es

un requisito que en este término parte del viaje sea por medio de transporte marítimo.

#### **4.8 CIP Carriage insurance paid to - Transporte y seguro pagado hasta**

Transporte y seguros pagados significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al transportista cuando la pone a disposición del transportista designado por el mismo pero, debe pagar, además, los costos del transporte necesario para llevar a cabo la mercancía al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro costo adicional que se produzca después de que la mercancía hay sido así entregada. No obstante, bajo el tercer término CIP el vendedor también debe conseguir el seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Consecuentemente, “el vendedor contrata el seguro y paga la prima del seguro. El comprador debe observar que según, el término CIP, se exige conseguir al vendedor un seguro sólo con cobertura mínima.” (Cámara de Comercio Internacional, 2010b:97) Si el comprador desea tener la protección de una cobertura mayor, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIP exige que el vendedor despache la mercancía de aduana para la exportación. “Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo transporte multimodal.” (Cámara de Comercio Internacional, 2010b:97)

El CIP es un término comercial de la familia “C” que se parece mucho por sus características al CIF, la diferencia es que el CIF sólo se puede usar para el transporte marítimo, mientras que el CIP se puede usar para cualquier clase de transporte, es decir, que es polivalente.

#### **4.8.1 Características del CIP**

- El CIP se puede usar para todos los medios de transporte.
- En este INCOTERM el vendedor corre con todos los costos, incluyendo el transporte principal y el seguro hasta el punto de destino final de la mercancía.
- El vendedor debe correr obligatoriamente el costo del seguro.
- La entrega de la mercancía se produce desde que la mercancía ha sido cargada en el vehículo de transporte principal en el país de origen.
- Cualquier gasto adicional que se produzca sobre la mercancía irá a cargo del comprador.
- Cada una de las partes debe correr con el costo de las gestiones aduanales de su propio país.

#### **4.8.2 Cómo utilizar correctamente el CIP**

Para hacer un correcto uso de este término hay que tomar en cuenta las características del CPT, ya que son muy iguales, sin embargo, cabe ver para el análisis de su correcto uso, que en el CIP es importante contratar un seguro que cubra el mayor riesgo posible, ya que por lo general el valor de las mercancías que se transportan bajo este tipo de término, es muy grande. Se puede apreciar de mejor manera al transporte que no es marítimo, pues como ya se expuso en este trabajo, los modos de transporte que no son marítimos ya traen incluido un seguro obligatorio.

En conclusión, este INCOTERM es muy similar al CPT, con excepción de lo que se menciona acerca del seguro, por lo que para su correcto uso es recomendable ver las recomendaciones anteriormente expuestas.

## **4.9 DAT Delivered at terminal - Entregada en terminal**

Este término comercial implica que el vendedor deberá entregar la mercancía en la terminal designada ya sea en el puerto o lugar de destino, según disponga el acuerdo, en la fecha o dentro del plazo pactado y el comprador procederá a recibirla habiéndose cumplido lo anterior.

El vendedor, hasta el momento de la entrega, deberá correr con los riesgos de pérdida o daño, salvo cuando la pérdida o daño sea responsabilidad del comprador, en cuyo caso éste deberá asumir los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento cuando se haya entregado, de acuerdo con el contrato.

### **4.9.1 Características del DAT**

- Es un término polivalente, que puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado.
- Puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte.
- El vendedor debe descargar la mercancía de los medios de transporte de llegada para luego entregar dicha mercancía poniéndola a disposición del comprador en la terminal designada en el puerto o lugar de destino, momento en el que se transmitirán los riesgos y costes al comprador.
- El vendedor está obligado a contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta dicha terminal.
- Ni el vendedor ni el comprador tienen obligación de contratar un seguro para el transporte principal de las mercancías, aunque dado que el transporte lo contrata el vendedor y que dicho transporte se produce cuando aún no se han transmitido los riesgos al comprador, el vendedor será el más interesado en contratar dicho seguro, si lo considera oportuno.

Con respecto de los INCOTERMS 2010, en general, es importante tener en cuenta que en cualquier caso en que se haya prestado ayuda del vendedor al comprador o viceversa para realizar cualquier trámite que le corresponda a otro ente, será parte de las obligaciones de las partes, luego de realizado dicho trámite, reembolsar los costos en que se incurra por suministrar o ayudar a obtener la información respecto de la mercancía.

#### **4.9.2 Como Cómo utilizar correctamente el DAT**

En este punto es de relevancia, también, hacer referencia a lo que expone el siguiente autor respecto del término DAT, y al término que se estudiará a continuación (DAP):

“Las reglas “Entregada En Terminal” (Delivery At Terminal, DAT), “Entregada En Lugar” (Delivery At Place) y “Entregada Derechos Pagados” identifican ventas directas en destino. El vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone los efectos vendidos a disposición del comprador en el lugar de destino acordado. Por lo tanto, el vendedor corre con el riesgo de contraprestación durante el transporte. Los tres son también modalmente neutros. A pesar de que la alusión a la “terminal” podría hacer pensar que la regla DAT sólo se puede utilizar cuando las mercancías se van a trasladar por mar, las Reglas comerciales internacionales 2010 separan la terminal del ámbito portuario. La nota de orientación explica que “«Terminal» incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, estación de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o aérea”. Además, el DAT pertenece a las reglas para cualquier modo o modos de transporte.” (Górriz, 2011:3)

#### **4.10 DAP Delivered at place - Entregada en lugar**

Este término comercial establece respecto de la entrega que esta ocurre cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador preparada para la descarga sea: en los medios de transporte de llegada, en el punto acordado, en el lugar de destino designado, en la fecha acordada o dentro del plazo establecido previamente entre las partes. El comprador por su parte deberá recibirla, si se entregó adecuadamente, según lo pactado.

Como se dispone en términos anteriores, el vendedor deberá asumir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía hasta tanto ésta no se haya entregado, según lo acordado, haciendo la salvedad de aquello que le corresponda al comprador, según sea aplicable

##### **4.10.1 Características del DAP**

- Es un término polivalente, que puede utilizarse con cualquier medio de transporte, así como con una sucesión de varios de ellos.
- El vendedor realiza la entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en los medios de transporte que él ha contratado, preparada para la descarga en el punto acordado, dentro del lugar de destino designado, momento en el cual se transmitirán los riesgos y costes al comprador.
- El transporte principal debe contratarlo el vendedor.
- Ninguna de las partes del contrato de compraventa tiene la obligación de contratar un seguro para el transporte principal de las mercancías, pero, como ya ocurría con el término DAT, el vendedor está interesado en contratarlo.

#### **4.10.2 Como Cómo utilizar correctamente el DAP**

Para un uso correcto se debe tomar en cuenta lo expuesto por Gorriz (2010:3) en el inciso anterior. 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.

#### **4.11 DDP Delivered Duty Paid - Entrega derechos pagados**

Entrega de derechos pagados significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación, y no descargada de los medios de transporte a su llegada en el lugar de destino convenido.

El vendedor debe soportar todos los costos y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier derecho "término que incluye la responsabilidad y los riesgos de realizar los trámites aduaneros, y pagar los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación en el país de destino." (Cámara de comercio Internacional, 2010b:98)

Mientras que el término EXW representa la menor obligación para el vendedor, DDP representa la obligación máxima. Este término no debe usarse si el vendedor no puede, directa ni indirectamente, obtener la licencia de importación.

Si las partes desean que el comprador asuma todos los riesgos y costos de importación, debe usarse el término DAT.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o en



el muelle (desembarcadero) debe hacerse uso de los términos DAT o DAP. (Cámara de Comercio Internacional, 2010b:98)

De acuerdo con los INCOTERMS 2010 de la CCI (Cámara de Comercio internacional) el DDP es el último de los términos comerciales. En el DDP la regla cambia, ya que en este término el vendedor lo tiene que pagar todo hasta que la mercancía llegue a su punto de destino.

#### **4.11.1 Características del DDP**

- El DDP es un INCOTERM polivalente, en el sentido que puede emplearse con independencia del modo de transporte.
- El vendedor deberá sufragar la totalidad de los costes hasta dejar la mercancía situada en el punto convenido en el país de destino.
- El riesgo de la mercancía también se traspasará en el mismo punto convenido en el país de destino del comprador.
- El seguro de la mercancía hasta el punto convenido irá a cargo del vendedor.
- El vendedor estará obligado a asumir los costes de despacho de aduana de importación, es decir, la gestión y los impuestos que normalmente constan de arancel y el impuesto interior (IVA), e impuestos especiales si el producto lo requiere.

#### **4.11.2 Cómo utilizar correctamente el DDP**

Este término tiene varios problemas en su forma de uso, ya que no es costumbre que el exportador se haga cargo de los impuestos en el país del comprador.

Al ser el DDP un término comercial polivalente, permite que se dé la combinación entre una o varias unidades de transporte intermodal UTI y por lo tanto es correcto para las unidades de carga completa o grupales.

Hay que tener presente con este término, que es muy difícil la recuperación de los impuestos pagados por parte del vendedor en el país de destino, sin embargo, cuando sucede, es porque el vendedor va a subir el precio de la mercancía comprada.

Este INCOTERM se recomienda cuando se trata de una venta de mercaderías a una empresa filial de otra en el país de destino. También se recomienda para envíos de mercadería urgente a través de un courier, pues estos servicios son generalmente de puerta en puerta, y siempre se quiere evitar que el cliente tenga que realizar algún tipo de trámite.

Actualmente los términos de comercio internacional delimitan claramente los alcances de cada una de las partes involucradas en una transacción comercial internacional, al definir de forma específica sus características esto facilita su utilización correcta en los contratos de compraventa internacional. Lo cual beneficia de forma directa a los comerciantes ya que dota de certeza jurídica a las negociaciones de mercancías entre socios comerciales. Los INCOTERMS 2010 son aplicados en todos los contratos de compraventa internacional, razón por la cual es imprescindible aprender la correcta utilización de dichos términos para evitar sanciones.

## CAPÍTULO V

### IMPORTANCIA DEL USO DE LOS TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL “INCOTERMS” EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL PERIODO 2005 – 2012 Y SU INCIDENCIA EN LA LEGISLACIÓN GUATEMALTECA

A continuación se describe y analiza el impacto de los términos de comercio internacional en el código de comercio de Guatemala, así como las exportaciones e importaciones de Guatemala en el marco de los INCOTERMS 2010 y la importancia de la implementación en Guatemala de una política de información acerca del uso correcto de los términos comerciales en las transacciones comerciales internacionales.

#### **5.1 Análisis de los términos de comercio internacional 2010 en el Código de Comercio de Guatemala**

El Código de Comercio de Guatemala, regula las transacciones comerciales nacionales e internacionales de los comerciantes guatemaltecos, para efectos de esta investigación se hizo un análisis del Código de Comercio de Guatemala, Decreto Número 2-70, Libro IV, Título II, Capítulo I, dando como resultado los siguientes hallazgos: únicamente se encontraron regulados los términos FOB “libre a bordo, FAS “libre al costado del buque o vehículo,” CIF “coste, seguro y flete,” y CF “costo y flete” el último término en mención es equivalente a CFR “costo y flete”; no encontrándose regulada la compraventa mercantil para los términos EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP.

A continuación se detalla el análisis comparado de los términos comerciales internacionales 2010 regulados en el Código de Comercio de Guatemala en materia de obligaciones para vendedores y compradores.

Según el artículo 697 *“LIBRE A BORDO FOB. En la venta: libre a bordo, FOB, la cosa objeto del contrato deberá entregarse a bordo del buque o vehículo que haya de transportarla, en el lugar y tiempo convenidos, momento a partir del cual se transfieren los riesgos al comprador.*

*El precio de la venta comprenderá el valor de la cosa, más todos los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de la entrega a bordo al portador.”* (Congreso de la República de Guatemala, 1971:118)

Según la comparación entre el Código de Comercio de Guatemala y los INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, se encontraron una serie de carencias en materia de obligaciones para vendedores y compradores, en el término FOB estipulado en el Artículo 697.

Obligaciones del vendedor no indicadas:

- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.
- Dar al comprador aviso que la mercancía ha sido entregada según lo pactado.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para entregar la mercancía de conformidad con lo pactado.
- Proporcionar a sus propias expensas el embalaje requerido para el transporte de las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión), en la medida en que las circunstancias del transporte le hayan sido reveladas antes de la conclusión del contrato de compraventa.

- Prestar, a petición, riesgo y expensas del comprador, la ayuda precisa para obtener, cuando sea pertinente, cualquier documento o mensaje electrónico equivalente, emitido o transmitido en el país de entrega y/o origen, que el comprador pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.
- Proporcionar al comprador, a petición de éste, la información necesaria para obtener un seguro.

#### Obligaciones del comprador no indicadas

- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.
- Contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque convenido.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Dar al vendedor aviso suficiente sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega a respetar.
- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, excepto la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

Según el Artículo 698 *"COSTADO DEL BUQUE FAS. En las ventas: al costado del buque o vehículo, FAS, se aplicará el artículo anterior, con la salvedad de que el vendedor cumplirá su obligación de entrega, al ser colocadas las mercaderías al costado del buque o vehículo y desde ese momento se transferían los riesgos."* (Congreso de la República de Guatemala, 1971:119)

Según la comparación entre el Código de Comercio de Guatemala y los INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, se encontraron una serie de carencias en materia de obligaciones para vendedores y compradores, en el término FAS estipulado en el Artículo 698.

Obligaciones del vendedor no indicadas:

- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.
- Dar al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada al costado del buque designado.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para entregar la mercancía de conformidad con lo pactado.
- Proporcionar a sus propias expensas el embalaje requerido para el transporte de las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión), en la medida en que las circunstancias del transporte le hayan sido reveladas antes de la conclusión del contrato de compraventa.
- Prestar, a petición, riesgo y expensas del comprador, la ayuda precisa para obtener, cuando sea pertinente, cualquier documento o mensaje electrónico equivalente, emitido o transmitido en el país de entrega y/o origen, que el comprador pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.
- Proporcionar al comprador, a petición de éste, la información necesaria para obtener un seguro.

Obligaciones del comprador no indicadas:

- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites

aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.

- Contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque convenido.
- Dar al vendedor aviso suficiente sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega a respetar.
- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, incluida la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

Según los Artículos 699, 700, 701, 702 y 703; los cuales rigen el término CIF.

*“ARTÍCULO 699. COSTO SEGURO Y FLETE CIF. En la compraventa: costo, seguro y flete, CIF, el precio comprenderá el valor de la cosa, más las primas del seguro y los fletes, hasta el lugar convenido para que sea recibido por el comprador.*

*ARTÍCULO 700. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR. El vendedor, en la compraventa CIF, se entenderá obligado:*

*1º. A contratar y pagar el transporte en los términos convenidos y a obtener del porteador, mediante el pago de flete, el conocimiento del embarque o la carta de porte respectivos.*

*2º. A tomar y pagar un seguro por el valor total de la cosa objeto del contrato, a favor del comprador o de la persona por éste indicada, que cubra los riesgos convenidos o falta del convenio, los usuales, y a obtener del asegurador la póliza o certificado correspondiente.*

*3º. A entregar al comprador o a la persona que éste consigne, los documentos a que este artículo se refiere.*

*ARTÍCULO 701. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR CIF. El comprador CIF, estará obligado a pagar el precio contra la entrega de los documentos a que se refiere el artículo anterior.*

*ARTÍCULO 702. RIESGO EN LA COMPRAVENTA CIF. Los riesgos, en la compraventa CIF, se transmitirán al comprador, desde el momento en que la cosa objeto del contrato haya sido entregada al*

*porteador. La vigencia del seguro deberá iniciarse desde ese momento.*

*ARTÍCULO 703. SEGURO INCOMPLETO. Si el vendedor CIF, no contrataré al seguro en los términos convenidos o en los que sean usuales, responderá al comprador en caso de riesgo, como hubiere respondido el asegurador. El comprador, en este caso, puede contratar el seguro y en todo caso, deducirá el monto de la prima del precio debido al vendedor.” (Congreso de la República de Guatemala, 1971:119)*

Según la comparación realizada entre el Código de Comercio de Guatemala y los términos comerciales internacionales 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, se encontraron una serie de carencias en materia de obligaciones para vendedores y compradores, en el término CIF estipulado en los Artículos 699, 700, 701, 702, 703.

Obligaciones del vendedor no indicadas:

- Dar al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada según lo pactado.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para entregar la mercancía de conformidad con lo pactado.
- Proporcionar a sus propias expensas el embalaje requerido para el transporte de las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión).

Obligaciones del Comprador no indicadas:

- Cuando esté autorizado para determinar el momento de embarcar la mercancía y/o el puerto de destino, dar al vendedor aviso suficiente al respecto.



- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, excepto la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

Según el Artículo 704, "*COSTO Y FLETE. En las ventas: costo y flete CIF, se aplicarán las disposiciones de la venta CIF, con excepción de las relativas al seguro.*" (Congreso de la República de Guatemala, 1971:119)

Según la comparación realizada entre el Código de Comercio de Guatemala y los INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, se encontraron una serie de carencias en materia de obligaciones para vendedores y compradores, en el término CF que equivale al término CFR en los INCOTERMS 2010, estipulado en el Artículo 704.

Obligaciones del vendedor no indicadas:

- Dar al comprador aviso de que la mercancía ha sido entregada según lo pactado.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para entregar la mercancía de conformidad con lo pactado.
- Proporcionar, a sus propias expensas, el embalaje requerido para el transporte de las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión).
- Proporcionar al comprador, a petición de éste, la información necesaria para obtener un seguro.

Obligaciones del Comprador no indicadas:

- Cuando esté autorizado para determinar el momento de embarcar la mercancía y/o el puerto de destino, dar al vendedor aviso suficiente al respecto.

- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, excepto la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

Según entrevistas realizadas a expertos en comercio internacional de diferentes instituciones tanto Estatales como de la iniciativa privada guatemalteca, ambas concuerdan en afirmar que la poca regulación de los términos de comercio internacional de la Cámara de Comercio Internacional, en el Código de Comercio de Guatemala, es de gran preocupación ya que pone en desventaja a los comerciantes guatemaltecos a la hora de negociar contratos de compraventa internacional con países más aventajados en la inclusión de dichos términos en su ordenamiento jurídico interno.

Según Elver Vásquez, experto de la unidad de normas y procedimientos del departamento normativo de la intendencia de aduanas, de la Superintendencia de Administración Tributaria, afirma que “la incorporación de los Términos de Comercio Internacional se hace necesaria para agilizar ante nuestras autoridades el procedimiento de importación y exportación en las Aduanas de Guatemala, y para que a los delegados de la Superintendencia de Administración Tributaria, SAT, se les facilite el entender los conceptos de compra venta internacional y no entorpecer o dilatar los procesos del flujo de comercio entre Guatemala y otros países.” (Comunicación personal, octubre 21, 2013)

Para Martín Ordoñez, gerente regional del grupo ALAMO, “la reforma al Código de Comercio de Guatemala es una pieza fundamental para el desarrollo guatemalteco en materia de comercio internacional ya que los INCOTERMS 2010 brindan certeza jurídica a las transacciones comerciales internacionales, estableciendo las reglas del juego entre las partes de un contrato de compraventa internacional, facilitando a empleados de agencias navieras, gestores portuarios y demás personas involucradas en el comercio internacional interpretar dichas regla para optimizar la labor diaria, evitando procedimientos engorrosos y poco factibles

que actualmente ocurren en los distintos tipos de transacciones comerciales.”  
(Comunicación personal, noviembre 6, 2013)

Luego del análisis realizado bajo la teoría de la globalización la cual establece que existe un mayor grado de integración entre las sociedades, y tomando en cuenta que los sistemas de intercomunicación entre los Estados son cambiantes. Se puede afirmar que la incidencia de los INCOTERMS 2010 en el Derecho guatemalteco y su implementación en el Código de Comercio de Guatemala han sido más bien escasos, ya que su referencia más representativa como se mencionó anteriormente se encuentra en apenas unos pocos artículos de dicho código, esto genera falta de certeza jurídica para los comerciantes guatemaltecos, y los pone en desventaja ante los canales de comunicación empleados por sus socios comerciales. Debido a que los comerciantes guatemaltecos desconocen el lenguaje establecido en los INCOTERMS 2010, estos pierden la oportunidad de potencializar sus negocios a nivel internacional, no se debe olvidar que el sistema de comunicación es un elemento clave en un mundo cambiante y cada vez más globalizado.

## **5.2 Análisis de las exportaciones e importaciones de Guatemala en el marco de los términos de comercio internacional 2010**

A continuación se presenta un breve resumen de las exportaciones e importaciones de Guatemala en el periodo 2012 – 2013, donde se exponen los productos de exportación e importación más importantes, así como los principales socios comerciales de Guatemala, dicha información fue obtenida del Banco de Guatemala.

El monto total de las exportaciones del Comercio General, para el año 2013, se situó en US\$10,162.2 millones, superior en US\$183.5 millones (1.8%) al registrado en el año 2012 (US\$9,978.7 millones). Los productos más importantes, según su

participación en el total de exportaciones, fueron: Artículos de vestuario, con US\$1,270.9 millones (12.5%), Azúcar, con US\$941.9 millones (9.3%); Café, con US\$714.5 millones (7.0%); Banano, con US\$623.4 millones (6.1%); Piedras, Metales Preciosos y Semipreciosos, con US\$482.7 millones (4.6%); y, Grasas y aceites comestibles, con US\$361.8 millones (3.6%) productos que, en conjunto, representaron el 43.1% del total. Los principales destinos de las exportaciones en 2013 fueron: los Estados Unidos de América, con US\$3,915.8 millones (38.5%); Centroamérica, con US\$2,783.2 millones (27.4%); Eurozona, con US\$597.1 millones (5.9%); México, con US\$469.6 millones (4.6%) y Panamá, con US\$237.4 millones (2.3%); países que, en conjunto, representaron el 78.7% del total. (Banco de Guatemala, 2014)

En 2013, el monto total de las importaciones realizadas se situó en US\$17,509.7 millones, superior en US\$515.3 millones (3.0%) al registrado en 2012 (US\$16,994.4 millones). El aumento en las importaciones estuvo influenciado por la variación positiva en los rubros siguientes: Bienes de capital para la industria, telecomunicaciones y construcción, con US\$297.1 millones (12.8%) y Bienes de consumo no duraderos, con US\$171.9 millones (6.3%), rubros que representaron el 91.0% de la variación total observada. Las importaciones, para el año 2013, provinieron principalmente de: los Estados Unidos de América, con US\$6,487.7 millones (37.1%); México, con US\$1,860.2 millones (10.6%); Centroamérica, con US\$1,843.1 millones (10.5%); República Popular de China, con US\$1,438.3 millones (8.2%) y Eurozona, con US\$1,067.6 millones (6.1%); países que, en conjunto, representaron el 72.5% del total. (Banco de Guatemala, 2014)

Según los datos obtenidos del Banco de Guatemala, el país registra un crecimiento importante de sus exportaciones e importaciones en el 2013 con relación al 2012, dichas estadísticas están expresadas en términos Franco a Bordo del Buque "FOB" y en términos Costo, Seguro y Flete "CIF". Es importante resaltar que ambos términos son exclusivamente de uso "marítimo o vías navegables interiores". En este caso en particular los términos de comercio

internacional se emplean en forma incorrecta, ya que estas estadísticas comprenden el total de las exportaciones e importaciones de Guatemala, que utilizan medios de transporte marítimo, terrestre y aéreo, y no únicamente el transporte marítimo. Puesto que el flujo comercial de Guatemala va en aumento, es fundamental prestar atención a este tipo de errores debido a que pueden perjudicar la imagen del país ante sus socios comerciales por el manejo de información equivocada en sus estadísticas. (Véase Anexo 4)

### **5.3 Análisis de la implementación de una política de información de los términos de comercio internacional 2010 en Guatemala**

Según el especialista en aduanas David de Paz, jefe de operaciones aduanales de la Asociación Guatemalteca de Exportadores, el desconocimiento de los términos de comercio internacional es la principal causa de su uso incorrecto, ya que en años anteriores los exportadores guatemaltecos no utilizaban los términos de comercio internacional, es por eso que la Superintendencia de Administración Tributaria por medio de las Aduanas utilizaba el término FOB en aquellas declaraciones de mercancías que no especificarían el INCOTERM empleado.

En octubre del 2013 se hizo obligatorio especificar el término comercial utilizado en la negociación comercial debido a la aprobación por parte del Congreso de la República del decreto 14-2013, el cual modifica la Ley Nacional de Aduanas imponiendo una sanción administrativa a todos aquellos comerciantes que no especifiquen los términos comerciales internacionales negociados, castigándose con una multa de 300 dólares centroamericanos equivalentes a 300 dólares norteamericanos. (Comunicación personal, febrero 24, 2014)

Es imprescindible que además de la aprobación del decreto 14-2013 que obliga a los comerciantes guatemaltecos a utilizar los términos de comercio internacional, también se impulse por parte del Estado guatemalteco una política de información de la correcta utilización de los términos de comercio internacionales, dicha política se encuentra ausente en la Política Integrada de Comercio Exterior,

Competitividad e Inversiones de Guatemala, lanzada en febrero de 2012 por el Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones "CONAPEX". Al consultar algunos sectores involucrados en el comercio internacional como la Cámara de Industria de Guatemala "CIG" o la Asociación Guatemalteca de Exportadores "AGEXPORT", estos expresan gran interés sobre la puesta en marcha de una política de información de esta envergadura ya que según ellos facilitaría en gran medida sus relaciones comerciales a nivel internacional, debido a que sus asociados conocerían el uso correcto de la herramienta emanada de la Cámara de Comercio Internacional "ICC" y no simplemente cumplirían con un requisito establecido por el decreto 14-2013.

Al analizar la problemática desde la teoría de la globalización, y tomando en cuenta todos los datos obtenidos de esta investigación, se demuestra que el uso de los términos de comercio internacional INCOTERMS, es de gran importancia ya que es un lenguaje que establece los derechos y obligaciones estipulados en un contrato de compraventa internacional y son términos empleados en los nuevos sistemas de comunicación mundial, estos no deben ser tomados a la ligera ya que su correcta utilización es determinante en el precio de la mercancía negociada.

Puesto que la nueva estructura del sistema económico mundial es cambiante, debe analizarse desde la teoría de la globalización, esta teoría ayuda a explicar este fenómeno partiendo de la premisa que actualmente existe un mayor grado de integración entre las sociedades y centros de poder económico mundial, en este orden de ideas los términos de comercio internacional son una vía de comunicación universal empleada en la actualidad por la mayoría de países en la esfera económica, y es indispensable que para una correcta comunicación entre socios comerciales se utilicen, ya que estos fueron creados para eliminar discrepancias o vacíos existentes en las transacciones comerciales internacionales y son el resultado de un meticuloso sistema de evaluación y modificación efectuado por la Cámara de Comercio Internacional.

Es fundamental para Guatemala adecuar estos términos a su sistema jurídico, ya que esta herramienta brinda mejores oportunidades al optimizar los canales de comunicación entre socios comerciales al conocer la clasificación de los términos comerciales y establecer los alcances en materia de derechos y obligaciones tanto para vendedores y compradores que forman parte de un contrato de compraventa internacional de mercancías.





## CONCLUSIONES

Según el análisis efectuado a los términos de comercio internacional aplicando la teoría de la globalización para determinar la importancia de los mismos en las transacciones comerciales internacionales y su incidencia en la legislación guatemalteca se contemplan las siguientes conclusiones:

Los Términos de Comercio Internacional 2010 son un lenguaje que debe ser entendido por los gobiernos a nivel mundial, ya que éstos definen las responsabilidades de los contratantes, al establecer claramente su clasificación y significado, estos estipulan los costos, riesgos, derechos y obligaciones, de cada una de las partes del contrato de compraventa internacional, lo cual es de vital importancia en el sistema de comunicación mundial actual.

La ratificación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías por parte del Estado guatemalteco, proveerá de una herramienta básica a los comerciantes guatemaltecos para la formulación correcta de contratos de compraventa internacional regidos por dicha Convención, facilitando las negociaciones entre Guatemala y sus socios comerciales.

Según la comparación realizada entre el Código de Comercio de Guatemala y los Términos de Comercio Internacional 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, se determinó que el Código de Comercio de Guatemala carece de certeza jurídica ya que únicamente están regulados cuatro de los once términos de comercio internacional existentes, lo cual genera incertidumbre entre los importadores y exportadores guatemaltecos al momento de utilizar dichos términos.

La utilización correcta de los términos de comercio internacional 2010 emanados de la Cámara de Comercio Internacional ICC, es de suma importancia, ya que confiere a los comerciantes guatemaltecos los elementos necesarios para realizar transacciones comerciales internacionales con sus principales socios comerciales, esto otorga certeza jurídica a dichas negociaciones.

## RECOMENDACIONES

Se considera necesario que el Congreso de la República de Guatemala ratifique la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías para dotar de certeza jurídica a los exportadores e importadores de Guatemala y de esta forma puedan negociar fácilmente con otros Estados en el marco de la convención de Viena de 1980.

Se considera importante que el Congreso de la República de Guatemala reforme el Código de Comercio de Guatemala para incluir los Términos de Comercio Internacional 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, con el objetivo de proveer a los comerciantes guatemaltecos de herramientas que establezcan los alcances y limitaciones en la actividad comercial internacional.

El Estado guatemalteco debe impulsar por medio del Ministerio de Economía una política de información sobre las características, derechos, obligaciones y uso correcto de los diferentes Términos de Comercio Internacional, de esta forma se evitaría que las empresas caigan en litigios costosos por incumplimiento del contrato de compraventa internacional a raíz del desconocimiento de dichos términos.



## BIBLIOGRAFIA

- Ander-Egg, E. (2000). *Métodos y Técnicas de Investigación Social*. Buenos Aires: Lumen.
- Bosch García, C. (1985). *La técnica de la investigación documental*. México: Trillas.
- Cabello González, J. (2002). *Contratación Internacional*. Madrid: ESIC.
- Cámara de Comercio Internacional (2010a). *Incoterms 2010*. Barcelona: Comité Español Cámara de Comercio Internacional.
- Cámara de Comercio Internacional (2010b). *Incoterms 2010: Reglas de ICC para el Uso de Términos Comerciales Nacionales e Internacionales*. España: Cámara de Comercio Internacional ICC
- Centro Trainmar Guatemala. (2006) *Informe sobre cotización y selección de Incoterms*. Centro América: Comisión Portuaria.
- Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. (1980) *Informe sobre la convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*. Viena: Naciones Unidas
- Comité Español de la CCI. (1999) *Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales. Incoterms 2000*. España: Cámara de Comercio Internacional.
- Comité Español de la CCI. (2000) *INCOTERMS 2000*. Madrid: Cámara de Comercio Internacional.

- Congreso de la República de Guatemala. (1971) *Código de Comercio de Guatemala, Decreto Número 2-70*. Guatemala.
- Cremades, B. (2005). *Los usos de la venta comercial internacional Incoterms*. Madrid: Sodegraf S.A.
- Chabert Fonts, J. (2005). *Manual de comercio exterior*. Barcelona España: Gestión 2000
- Chavarria Chavez, P. (2012) *Los nuevos INCOTERMS 2010*. Costa Rica: Universidad de Costa Rica.
- Chuliá Vincent, E. y Beltrán Alandete, T. (2001) *Los contratos mercantiles*. Barcelona: J. M. BOSCH.
- De Sebastián, L. (1997). *Neoliberalismo Global: Apuntes Críticos de Economía Internacional*. Madrid: Editorial Trotta, S.A.
- De Sebastián, L. (2002). *Un Mundo Por Hacer: Claves para Comprender la Globalización*. Madrid: Editorial Trotta, S.A.
- Ferrer, A. (1996). *Historia de la Globalización*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Galeano Marín, M. E. (2004) *Estrategias de investigación social cualitativa: el giro de la mirada*. Medellín: La Carreta Editores.
- Garrone, J. A. (1980) *Diccionario Manual Jurídico*. Buenos Aires, Argentina: Abalado Perrot Editores.

- Heredero M. I. (2001) *La Organización mundial de comercio. Antecedentes, situación y perspectivas*. Madrid, España: Universidad Autónoma de Madrid.
- Jerez Riesco, J. (2011) *Comercio Internacional*. Madrid: Editorial ESIC
- Kripendorff, E. (1985) *El Sistema Internacional como Historia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ledesma, C. y Zapata, C. (1993) *Negocios y comercialización internacional*. Argentina: Macchi.
- Martínez Peinado, J. (2001) "Globalización: elementos para el debate," en *La globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI*. eds. Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez México: Colección Jesús Silva Herzog.
- Microsoft® Encarta® (2009). *Comercio internacional*. EEUU: Microsoft Corporation.
- Monzón García, S. A. (1993). *Introducción al proceso de la investigación científica: aplicado a las ciencias sociales, ciencias de la salud y ciencias naturales*. Guatemala: Tucur.
- Morzorati, O. J. (1993) *Derecho de los negocios internacionales*. 4ta Ed. Buenos Aires, Argentina: Astrea.
- Osorio Arcilla, C. (2003) *Diccionario de Comercio Internacional*. 4ta Ed; Colombia: ECOE Ediciones.

- Pérez Vargas, V. (2000). *Los INCOTERMS 2000*. *Revista Iustitia*, número 164-165.
- Regimi, P. C. (2005) *Como usar bien los Incotems*; 2da Ed; Barcelona España: ICG Marge.
- Reyes, G. (Junio 2001) *Teoría de la Globalización: Bases Fundamentales* publicado en la *Revista Tendencias Vol. II No. 1*. Universidad de Nariño.
- Roselló Conde, Á. y López Espejo, C. (febrero 2000) *Los nuevos Incoterms 2000*. Publicado en el *Boletín Económico de ICE*. No. 2643.
- Varela Parache, F. y Díaz Mier, M. A. (1998) *Historia del GATT: Desde sus orígenes a la situación actual*, *Información Comercial Española*, nº 770.

## Tesis

- Alvarenga Kalixto, O., Cortez Rodríguez, R. y Rosales Hernández, J. (2009). *Términos internacionales de comercio y su relación en los contratos de compraventa para importar o internar mercancías a El Salvador que apliquen al sector ferretero del área metropolitana de San Salvador*. Tesis de Licenciatura, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de El Salvador.
- Boyeras Schumann, D. (2012). *La Compraventa Internacional de Mercancías la Modalidad FOB*. Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.
- Chavarría Chaves, P. (2012). *LOS NUEVOS INCOTERMS 2010*. Tesis de Licenciatura, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica.



- Solano Campos, M A. (1987). *La eficacia de los Incoterms en Costa Rica*. Tesis de Licenciatura, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica.

### Artículos Electrónicos

- Asociación Guatemalteca de Exportadores (2012). *Los "INCOTERMS" y Las Exportaciones guatemaltecas*. Sitio oficial. <http://agexporthoy.export.com.gt/2012/05/los-incoterms-y-las-exportaciones-guatemaltecas/> Consulta: 19 de septiembre de 2013.
- Banco de Guatemala (2014). *Principales Estadísticas de Comercio Exterior (Informe Resumido)*. Sitio oficial. <http://www.banguat.gob.gt/inc/> Consulta: 24 de febrero de 2014.
- BusinessCol.com (2011). *Incoterms International Commerce Terms* Recuperado de: <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>. Consulta: 02 de octubre del 2013.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2008). *Los Incoterms y su uso en el Comercio Internacional*. Recuperado de: <http://es.scribd.com/doc/55433741/3053-los-incoterms-y-su-uso-en-el-comercio-internacional2>. Consulta: 08 de octubre del 2013.
- Cámara de Comercio Internacional (2012). *Continuing professional education of Incoterms® 2010*. Sitio oficial. <http://www.iccwbo.org/News/Articles/2012/Continuing-professional-education-of-Incoterms%C2%AE-2010> Consulta: 19 de septiembre de 2013.

- Cámara de Comercio Internacional (2010). *INCOTERMS 2010*. Sitio oficial [http://www.iccspain.org/fixters/INCOTERMS\\_2010.pdf](http://www.iccspain.org/fixters/INCOTERMS_2010.pdf). Consulta: 22 de agosto de 2013.
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional CNUDMI (1980). *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)*. Sitio oficial <http://www.uncitral.org/uncitral/es/index.html> Consulta: 3 de septiembre de 2013.
- Górriz López, C. (2011). *Reglas Incoterms 2010*. Recuperado de: [http://www.cambrabcn.org/c/document\\_library/get\\_file?folderId=14268&name=DLFE-98626.pdf](http://www.cambrabcn.org/c/document_library/get_file?folderId=14268&name=DLFE-98626.pdf). Consulta: 10 de setiembre del 2013.
- International Chamber of Commerce (2013). *The new Incoterms® 2010* Sitio Oficial <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/> Consulta: 16 de septiembre de 2013.
- Ministerio de Economía de Guatemala (2011). *INCOTERMS en el Comercio Exterior*. Sitio oficial. <http://uim.mineco.gob.gt/documents/10438/13f4ca3b-4f11-4fb3-a234-8f45ffa402> Consulta: 19 de septiembre de 2013.
- Quintela Echazú, R. (2001). *Incoterms 2000 Reglas oficiales para la interpretación de términos comerciales*. Recuperado de: [http://www.cainco.org.bo/boletines\\_electronicos/boletinesinformativos/BOLETIN\\_50/INCOTERMS%202000.pdf](http://www.cainco.org.bo/boletines_electronicos/boletinesinformativos/BOLETIN_50/INCOTERMS%202000.pdf). Consulta: 02 de octubre del 2013.

## ANEXOS

### Anexo 1

CUADRO 1. RONDAS DE NEGOCIACIONES CELEBRADAS AL AMPARO DEL GATT						
Ronda	Fecha negociación	Países participantes	Volumen de Comercio afectado (1)	Contenido de las negociaciones	Resultado de las negociaciones	Problemas planteados
Ginebra	1947	23	10.000	Aranceles: producto a producto	45.000 concesiones arancelarias	No-agricultura
Anncy	1949	33	-----	Aranceles: producto a producto	Nuevas reducciones arancelarias	-----
Torquay	1950	34	----	Aranceles: producto a producto	Concesiones arancelarias suplementarias	-----
Ginebra	1956	22	2.500	Aranceles: producto a producto	-----	----
Dillon	1960-61	45	4.900	Aranceles: producto a producto	Revisión de aranceles tras la creación de la CE. Nuevas concesiones	Complejidad Tratado de Roma
Kennedy	1964-67	48	40.000	Aranceles: rebaja lineal. Barreras no arancelarias	Reducción media de aranceles productos industriales: 35 %. Aranceles productos agrícolas: 20 %	Siguen fuera del GATT agricultura y textiles. Primeros acuerdos regionales
Tokio	1973-79	99	155.000	Aranceles: rebaja general no lineal. Barreras no arancelarias	Derechos arancelarios medios para productos industriales: 4,7 %. Acuerdos no arancelarios	Siguen fuera agricultura y textiles. Proliferan acuerdos regionales
Uruguay	1986-94	120	3,7 billones de \$ USA	Aranceles: fórmula mixta. Barreras no arancelarias. Inclusión de materias no comerciales tradicionales	Rebaja arancelaria media: 38 %. Nuevas disciplinas materias no arancelarias. Nuevas materias cubiertas. Creación de la OMC	Inversiones. Normas sociales. Sistemas de distribución. Competencia Normas medioambientales. Sistemas Jurídicos

Fuente: Varela Parache, F. y Díaz Mier, M. A. (1998:27)

## **Anexo 2**

### **Derechos y obligaciones de los INCOTERMS 2010 para vendedores compradores (Cámara de Comercio Internacional, 2010b)**

#### **Obligaciones del vendedor y comprador EXW**

##### **Obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su mensaje electrónico equivalente) de acuerdo con el contrato de compraventa, así como cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir dicho contrato.
- Prestar, a petición, riesgo y expensas del comprador, la ayuda precisa para obtener, cuando sea pertinente, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial para la exportación.
- Poner a disposición del comprador la mercancía en el punto específico, si lo hay, del lugar de entrega convenido, sin cargar el vehículo receptor, en la fecha o dentro del período acordado, o en la fecha usual de entrega de esa mercancía.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta su entrega al comprador según lo convenido.
- Pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta el momento de su entrega de conformidad con lo pactado.
- Comunicar con suficiente antelación al comprador el momento y el lugar donde pondrá a su disposición la mercancía.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para poner a disposición del comprador la mercancía.
- Proporcionar a sus propias expensas el embalaje requerido para el transporte de las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión), en la medida en que las circunstancias del transporte le hayan sido reveladas antes de la conclusión del contrato de compraventa.

- Prestar, a petición, riesgo y expensas del comprador, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente, emitido o transmitido en el país de entrega y/o origen, que el comprador pueda requerir para la exportación y/o importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.

### **Obligaciones del comprador**

- Pagar el precio de la mercancía, según lo previsto en el contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación e importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.
- Recibir la entrega de la mercancía cuando ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, incluida la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

### **Obligaciones del vendedor y comprador FCA**

#### **Obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su mensaje electrónico equivalente) de acuerdo con el contrato de compraventa, así como cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir dicho contrato.

- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.
- Si es requerido por el comprador o si es práctica comercial y 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.
- Entregar la mercancía al transportista o a otra persona designada por el comprador o elegida por el vendedor de conformidad con el inciso anterior, en el lugar convenido y en la fecha o dentro del período acordado para la entrega.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta su entrega de conformidad con el apartado anterior.
- Pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta el momento de su entrega de conformidad con lo pactado.
- Dar al comprador aviso suficiente de la entrega de la mercancía.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para entregar la mercancía de conformidad con lo pactado.
- Proporcionar a sus propias expensas el embalaje requerido para el transporte de las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión), en la medida en que las circunstancias del transporte le hayan sido reveladas antes de la conclusión del contrato de compraventa.
- Prestar, a petición, riesgo y expensas del comprador, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente, emitido o transmitido en el país de entrega y/o origen, que el comprador pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.
- Proporcionar al comprador, a petición de éste, la información necesaria para obtener un seguro.

## **Obligaciones del comprador**

- Pagar el precio de la mercancía, según lo previsto en el contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.
- Contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía desde el lugar convenido, excepto si el transporte es contratado por el vendedor de conformidad con el literal c anterior.
- Recibir la entrega de la mercancía cuando ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, excepto la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.
- Dar el vendedor las instrucciones adecuadas cuando se requiera la ayuda de éste último para contratar el transporte, según la obligación del vendedor descrita en el inciso anterior

## **Obligaciones del vendedor y comprador FAS**

### **Obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su mensaje electrónico equivalente) de acuerdo con el contrato de compraventa, así como cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir dicho contrato.

- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.
- Poner la mercancía al costado del buque designado por el comprador, en el lugar de carga fijado por el comprador en el puerto de embarque convenido, en la fecha o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta su entrega de conformidad con el apartado anterior.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Dar al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada al costado del buque designado.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para entregar la mercancía de conformidad con lo pactado.
- Proporcionar a sus propias expensas el embalaje requerido para el transporte de las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión), en la medida en que las circunstancias del transporte le hayan sido reveladas antes de la conclusión del contrato de compraventa.
- Prestar, a petición, riesgo y expensas del comprador, la ayuda precisa para obtener, cuando sea pertinente, cualquier documento o mensaje electrónico equivalente, emitido o transmitido en el país de entrega y/o origen, que el comprador pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.
- Proporcionar al comprador, a petición de éste, la información necesaria para obtener un seguro.



## **Obligaciones del Comprador**

- Pagar el precio de la mercancía, según lo previsto en el contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.
- Contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque convenido.
- Recibir la entrega de la mercancía cuando ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Dar al vendedor aviso suficiente sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega a respetar.
- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, incluida la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

## **Obligaciones del vendedor y comprador FOB**

### **Obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su mensaje electrónico equivalente) de acuerdo con el contrato de compraventa, así como cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir dicho contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.

- Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, en la fecha o dentro del plazo acordado, y en la forma acostumbrada en el puerto.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque, en el puerto de embarque convenido.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Dar al comprador aviso que la mercancía ha sido entregada según lo pactado.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para entregar la mercancía de conformidad con lo pactado.
- Proporcionar a sus propias expensas el embalaje requerido para el transporte de las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión), en la medida en que las circunstancias del transporte le hayan sido reveladas antes de la conclusión del contrato de compraventa.
- Prestar, a petición, riesgo y expensas del comprador, la ayuda precisa para obtener, cuando sea pertinente, cualquier documento o mensaje electrónico equivalente, emitido o transmitido en el país de entrega y/o origen, que el comprador pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.
- Proporcionar al comprador, a petición de éste, la información necesaria para obtener un seguro.

### **Obligaciones del comprador**

- Pagar el precio de la mercancía, según lo previsto en el contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites

aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.

- Contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque convenido.
- Recibir la entrega de la mercancía cuando ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Dar al vendedor aviso suficiente sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega a respetar.
- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, excepto la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

### **Obligaciones del vendedor y comprador CFR**

#### **Obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su mensaje electrónico equivalente) de acuerdo con el contrato de compraventa, así como cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir dicho contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.
- Contratar, en las condiciones usuales y a sus propias expensas, el transporte de la mercancía al puerto de destino convenido, por la ruta usual, en un buque de navegación marítima (o un buque de navegación interior, según el caso) del tipo normalmente empleado para el transporte de la mercancía.

- Entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido, en la fecha o dentro del plazo acordado.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque, en el puerto de embarque convenido.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Dar al comprador aviso de que la mercancía ha sido entregada según lo pactado.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para entregar la mercancía de conformidad con lo pactado.
- Proporcionar, a sus propias expensas, el embalaje requerido para el transporte de las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión).
- Prestar, a petición, riesgo y expensas del comprador, la ayuda precisa para obtener, cuando sea pertinente, cualquier documento o mensaje electrónico equivalente, emitido o transmitido en el país de entrega y/o origen, que el comprador pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.
- Proporcionar al comprador, a petición de éste, la información necesaria para obtener un seguro.

### **Obligaciones del comprador**

- Pagar el precio de la mercancía, según lo previsto en el contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.

- Recibir la entrega de la mercancía cuando ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Cuando esté autorizado para determinar el momento de embarcar la mercancía y/o el puerto de destino, dar al vendedor aviso suficiente al respecto.
- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, excepto la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

## **Obligaciones del vendedor y comprador CIF**

### **Obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su mensaje electrónico equivalente) de acuerdo con el contrato de compraventa, así como cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir dicho contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.
- Contratar en las condiciones usuales y a sus propias expensas, el transporte de la mercancía al puerto de destino convenido, por la ruta usual, en un buque de navegación marítima (o un buque de navegación interior, según el caso) del tipo normalmente empleado para el transporte de la mercancía.
- Obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga según lo acordado en el contrato, que faculte al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, para reclamar

directamente al asegurador y proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura del seguro.

- Entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido, en la fecha o dentro del plazo acordado.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque, en el puerto de embarque convenido.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Dar al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada según lo pactado.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para entregar la mercancía de conformidad con lo pactado.
- Proporcionar a sus propias expensas el embalaje requerido para el transporte de las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión).
- Prestar, a petición, riesgo y expensas del comprador, la ayuda precisa para obtener, cuando sea pertinente, cualquier documento o mensaje electrónico equivalente, emitido o transmitido en el país de entrega y/o origen, que el comprador pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.
- Proporcionar al comprador, a petición de éste, la información necesaria para obtener un seguro complementario.

### **Obligaciones del comprador**

- Pagar el precio de la mercancía, según lo previsto en el contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites

aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.

- Recibir la entrega de la mercancía cuando ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Cuando esté autorizado para determinar el momento de embarcar la mercancía y/o el puerto de destino, dar al vendedor aviso suficiente al respecto.
- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, excepto la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

La diferencia del CIF con el CFR es el seguro, ya que en este último el seguro lo debe pagar el comprador, pero no está obligado a ello ya que la mercancía es de su propiedad. En el CIF el vendedor sí está obligado a pagar el seguro ya que la mercancía no es suya.

### **Obligaciones del vendedor y comprador CPT**

#### **Obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su mensaje electrónico equivalente) de acuerdo con el contrato de compraventa, así como cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir dicho contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.

- Contratar, en las condiciones usuales y a sus propias expensas, el transporte de la mercancía al punto de destino convenido, por la ruta usual y en la forma convenida.
- Entregar la mercancía al transportista contratado o, si hay porteadores sucesivos, al primer porteador, para el transporte hasta el punto acordado en el lugar convenido y en la fecha o dentro del período acordados.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada al transportista contratado o, si hay porteadores sucesivos, al primer porteador.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Dar al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada según lo pactado.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para entregar la mercancía de conformidad con lo pactado.
- Proporcionar a sus propias expensas el embalaje requerido para el transporte de las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión).
- Prestar, a petición, riesgo y expensas del comprador, la ayuda precisa para obtener, cuando sea pertinente, cualquier documento o mensaje electrónico equivalente, emitido o transmitido en el país de entrega y/o origen que el comprador pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.
- Proporcionar al comprador, a petición de éste, la información necesaria para obtener un seguro.

### **Obligaciones del comprador**

- Pagar el precio de la mercancía, según lo previsto en el contrato.



- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.
- Recibir la entrega de la mercancía cuando ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que ésta haya sido entregada al transportista contratado o, si hay porteadores sucesivos, al primer porteador, según lo pactado.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Cuando esté autorizado para determinar el momento de expedir la mercancía y/o el destino, dar al vendedor aviso suficiente al respecto.
- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, excepto la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

Este Incoterm se puede usar para cualquier tipo de transporte; es importante ver que se puede usar para cargas que van en contenedor, desde grupaje hasta carga completa.

### **Obligaciones del vendedor y comprador CIP**

#### **Obligaciones del vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su mensaje electrónico equivalente) de acuerdo con el contrato de compraventa, así como cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir dicho contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.

- Contratar, en las condiciones usuales y a sus propias expensas, el transporte de la mercancía al punto de destino convenido, por la ruta usual y en la forma convenida.
- Obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga según lo acordado en el contrato, que faculte al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, para reclamar directamente al asegurador y proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura del seguro.
- Entregar la mercancía al transportista contratado o, si hay porteadores sucesivos, al primer porteador, para el transporte hasta el punto acordado en el lugar convenido y en la fecha o dentro del período acordados.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada al transportista contratado o, si hay porteadores sucesivos, al primer porteador.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Dar al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada según lo pactado.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para entregar la mercancía de conformidad con lo pactado.
- Proporcionar a sus propias expensas el embalaje requerido para el transporte de las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión).
- Prestar, a petición, riesgo y expensas del comprador, la ayuda precisa para obtener, cuando sea pertinente, cualquier documento o mensaje electrónico equivalente emitido o transmitido en el país de entrega y/o origen, que el comprador pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.
- Proporcionar al comprador, a petición de éste, la información necesaria para obtener un seguro complementario.

## **Obligaciones del comprador**

- Pagar el precio de la mercancía, según lo previsto en el contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la importación de las mercancías y para su tránsito por cualquier país.
- Recibir la entrega de la mercancía cuando ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que ésta haya sido entregada al transportista contratado o, si hay porteadores sucesivos, al primer porteador, según lo pactado.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Cuando esté autorizado para determinar el momento de expedir la mercancía y/o el destino, dar al vendedor aviso suficiente al respecto.
- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, excepto la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

## **Obligaciones del vendedor y comprador DAT**

### **Obligaciones del Vendedor**

- Entregar la mercancía debidamente en la terminal del lugar de destino pactado.
- Hacerse cargo, hasta dicho momento, de los gastos y riesgos de ésta.
- Obtener la pertinente licencia de exportación y demás autorizaciones requeridas, si es aplicable.
- Llevar a cabo el despacho para la exportación.
- Contratar a sus expensas el transporte hasta puerto de destino.

- Suministrar al comprador la información que se necesite para contratar el seguro.
- Dar aviso de que la mercancía ha sido entregada en el lugar o punto pactado.
- Asumir costos de inspecciones previas a la exportación.

### **Obligaciones del Comprador**

- Pagar el precio, según lo que establece el contrato.
- Asumir cualquier riesgo de pérdida o daño de la mercancía a partir del momento cuando es entregada en la terminal del lugar acordado.
- Realizar los trámites aduaneros y efectuar el despacho de importación.
- Encargarse de los gastos resultantes respecto de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, siempre y cuando no sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

### **Obligaciones del vendedor y comprador DAP**

#### **Obligaciones del Vendedor**

- Entregar la mercancía debidamente y preparada para la descarga en el lugar convenido.
- Asumir costos y riesgos hasta ese momento.
- Si es aplicable, obtener la licencia de exportación y demás autorizaciones que correspondan.
- Despachar para la exportación.
- Contratar el transporte hasta el lugar de destino pactado.
- Brindar al comprador la información que necesite para el seguro.
- Realizar y correr con los de los trámites de aduaneros y demás gastos para la exportación en cualquier país, según lo que establezca el contrato de transporte.

- Dar aviso de la mercancía ha sido entregada en el lugar o punto pactado.
- Asumir gastos respecto de cualquier inspección que se realizase antes del embarque, en el país exportador.

### **Obligaciones del Comprador**

- Pagar el precio de la mercancía, según lo que establezca el contrato de compraventa.
- Asumir costos y riesgos sobre la mercancía desde que el vendedor la pone a disposición en el punto de destino convenido.
- Efectuar el despacho de importación y llevar a cabo los trámites aduaneros.
- Asumir gastos respecto de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, siempre y cuando no sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

### **Obligaciones del vendedor y comprador DDP**

#### **Obligaciones del Vendedor**

- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su mensaje electrónico equivalente) de acuerdo con el contrato de compraventa, así como cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir dicho contrato.
- Obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación e importación u otra autorización oficial o documento, y realizar, cuando sea pertinente, los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías, para su tránsito a través de cualquier país y para su importación.
- Contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía al punto concreto, si lo hay, del lugar de destino convenido.
- Poner la mercancía a disposición del comprador o de otra persona designada por éste, sobre los medios de transportes utilizados y no descargados, a su llegada al lugar de destino convenido, en la fecha o dentro del período acordados para la entrega.

- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Dar al comprador aviso suficiente de la expedición de la mercancía.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, etc.) necesarias para entregar la mercancía de conformidad con lo pactado.
- Proporcionar, a sus propias expensas, el embalaje requerido para entregar las mercancías (si es usual en el tráfico específico embalar las mercancías en cuestión).

### **Obligaciones del Comprador**

- Pagar el precio de la mercancía, según lo previsto en el contrato.
- Prestar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de éste, la ayuda precisa para obtener, cuando sea pertinente, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial necesaria para la importación de las mercancías.
- Recibir la entrega de la mercancía cuando ésta haya sido entregada de conformidad con lo pactado.
- Soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que ésta haya sido entregada según lo acordado.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que ésta se entrega de conformidad con el contrato.
- Cuando esté autorizado para determinar el momento, dentro del período acordado, y/o el punto de recepción de la entrega en el lugar convenido, dar al vendedor aviso suficiente al respecto.
- Pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque, excepto la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.
- Prestar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de éste, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente,

emitido o transmitido en el país de importación, que el vendedor pueda requerir para poner la mercancía a disposición del comprador.





## Anexo 4

**CUADRO 16**  
**GUATEMALA: COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES (CIF)**  
**COMERCIO GENERAL**  
**PERIODO: 2011 - 2013**  
**-En millones de US dólares-**

MES	IMPORTACIONES			VARIACIONES RELATIVAS		VARIACIONES RELATIVAS	
				2012/2011		2013/2012	
	2011	2012	2013	MENSUALES	ACUMULADAS*	MENSUALES	ACUMULADAS*
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>16,613.0</b>	<b>16,994.4</b>	<b>17,509.7</b>		<b>2.3</b>		<b>3.0</b>
ENERO	1,191.9	1,340.5	1,465.3	12.5	12.5	9.3	9.3
FEBRERO	1,181.4	1,311.5	1,337.4	11.0	11.7	2.0	5.7
MARZO	1,481.4	1,475.3	1,345.6	(0.4)	7.1	(8.8)	0.5
ABRIL	1,397.1	1,323.2	1,610.1	(5.3)	3.8	21.7	5.6
MAYO	1,536.3	1,574.3	1,595.9	2.5	3.5	1.4	4.7
JUNIO	1,460.9	1,449.9	1,381.7	(0.8)	2.7	(4.7)	3.1
JULIO	1,328.4	1,425.9	1,532.3	7.3	3.4	7.5	3.7
AGOSTO	1,503.5	1,439.7	1,387.1	(4.2)	2.3	(3.7)	2.8
SEPTIEMBRE	1,418.4	1,281.5	1,473.6	(9.7)	1.0	15.0	4.0
OCTUBRE	1,400.7	1,531.7	1,604.8	9.4	1.8	4.8	4.1
NOVIEMBRE	1,412.3	1,431.2	1,442.8	1.3	1.8	0.8	3.8
DICIEMBRE	1,300.7	1,409.7	1,333.1	8.4	2.3	(5.4)	3.0

\*/ Se refiere a las variaciones de las cifras acumuladas a cada mes del año respectivo.

Fuente: Declaraciones de mercancías y formularios aduaneros únicos centroamericanos de importación.

**CUADRO 15**  
**GUATEMALA: COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES (FOB)**  
**COMERCIO GENERAL**  
**PERIODO: 2011 - 2013**  
**-En millones de US dólares-**

MES	EXPORTACIONES			VARIACIONES RELATIVAS		VARIACIONES RELATIVAS	
				2012/2011		2013/2012	
	2011	2012	2013	MENSUALES	ACUMULADAS*	MENSUALES	ACUMULADAS*
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>10,400</b>	<b>9,978.7</b>	<b>10,162</b>		<b>(4.1)</b>		<b>1.8</b>
ENERO	765.1	744.2	828.2	(2.7)	(2.7)	11.3	11.3
FEBRERO	901.0	860.0	796.0	(4.6)	(3.7)	(7.4)	1.2
MARZO	1051.9	1033.6	982.3	(1.7)	(3.0)	(5.0)	(1.2)
ABRIL	936.2	875.1	888.3	(6.5)	(3.9)	1.5	(0.5)
MAYO	890.5	871.4	965.7	(2.1)	(3.5)	10.8	1.7
JUNIO	875.5	831.4	808.5	(5.0)	(3.8)	(2.8)	1.0
JULIO	823.9	783.4	827.3	(4.9)	(3.9)	5.6	1.6
AGOSTO	851.7	829.9	804.8	(2.6)	(3.8)	(3.0)	1.1
SEPTIEMBRE	818.5	785.2	732.5	(4.1)	(3.8)	(6.7)	0.3
OCTUBRE	732.3	732.6	761.6	0.0	(3.5)	4.0	0.6
NOVIEMBRE	790.0	808.3	835.0	2.3	(3.0)	3.3	0.8
DICIEMBRE	964.3	823.6	932.0	(14.6)	(4.1)	13.2	1.8

\*/ Se refiere a las variaciones de las cifras acumuladas a cada mes del año respectivo.

Fuente: Declaraciones de mercancías y formularios aduaneros únicos centroamericanos de exportación.

## Anexo 5

### MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS E INSTRUCTIVO

Contrato de compraventa que celebran por un parte la empresa (1) representada en este acto por (2) y por la otra la empresa (3) representada por (4) a quienes en lo sucesivo se les denominará como "La Vendedora" y "La Compradora" respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

#### DECLARACIONES

##### **Declara "La Vendedora"**

Que es Una sociedad anónima legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana el (5) según consta en la escritura pública número (6) pasada ante la fe del notario público, número (7) licenciado (8) de la ciudad de (9).

Que dentro de su objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de (10)

Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

Que el (11) es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

Que tiene su domicilio en (12) mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

##### **Declara "La Compradora"**

Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en (13) y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de "La Vendedora".

Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

Que el Sr. (14) es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

Que tiene su domicilio en (15) mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

**Ambas partes declaran:** Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

#### CLAÚSULAS

**PRIMERA.-** Objeto del Contrato. Por medio de este instrumento "La Vendedora" se obliga a vender y "La Compradora" a adquirir (16).

**SEGUNDA.-** Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que "La Compradora" se compromete a pagar será la cantidad de (17) FOB. Puerto de (18) INCOTERMS, 2000 CCI.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes (19).

**TERCERA.-** Forma de pago. "La Compradora" se obliga a pagar a "La Vendedora" el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes: (20)

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "La Compradora" se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco (21), de la ciudad de (22), con una vigencia de (23).

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por "La Compradora".

**CUARTA.-** Envase y embalaje de las mercancías. "La Vendedora" se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes: (24)

**QUINTA.-** Fecha de entrega. "La Vendedora" se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los (25) días posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

**SEXTA.-** Patentes y marcas. "La Vendedora" declara y "La Compradora" reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo de la (s) patente (s) número (s) (26) y la marca (s) número, (s) (27) ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

"La Compradora" se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a "La Vendedora" a costa y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas en (28).

Asimismo, "La Compradora" se compromete a notificar a "La Vendedora", tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido a dicha (s) patente (s) y marca (s) durante la vigencia del presente contrato a fin de que "La Vendedora" pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

**SEPTIMA.-** Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que "La Vendedora" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera; y "La Compradora" haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento operará automáticamente su terminación.

**OCTAVA.-** Rescisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que refiere el párrafo anterior.

**NOVENA.-** Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

**DÉCIMA.-** Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectara de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

**DÉCIMA PRIMERA.-** Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

**DÉCIMA SEGUNDA.-** Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

**DÉCIMA TERCERA.-** Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por estas.

**DÉCIMA CUARTA.-** Arbitraje. (29)

Se firma este contrato en la ciudad de \_\_\_\_\_ a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
"La Vendedora"

\_\_\_\_\_  
"La Compradora"

## **INSTRUCTIVO**

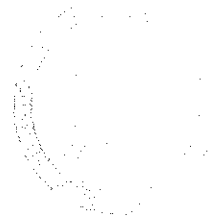
1. Indicar el nombre completo o la denominación de la empresa vendedora.
2. Mencionar el nombre completo de la persona física que firmará el documento, quien deberá estar facultada para ello.
3. Incluir el nombre completo o denominación de la empresa compradora.
4. Citar el nombre completo de la persona que suscribió el contrato.
5. Anotar la fecha en la que se constituyó legalmente la empresa vendedora.
6. Mencionar el número correspondiente del acta constitutiva.
7. Citar el número de la notaría en la cual se llevó a cabo el trámite de constitución de la empresa.
8. Indicar el nombre completo del titular de la notaría antes mencionada.
9. Incluir la ciudad en la que está establecida la notaría.
10. Mencionar un extracto del objeto social de la empresa.
11. Anotar el puesto o cargo que tiene dentro de la empresa, la persona que firma el contrato, ejemplo: gerente, administrador, etc.
12. Señalar el domicilio completo de la empresa.
13. Indicar el país en el cual se constituyó la empresa compradora.
14. Mencionar el nombre completo de la persona que firmará el documento por parte de la empresa compradora.
15. Señalar el domicilio completo de la empresa compradora.
16. Precisar las mercancías objeto del contrato, detallando la cantidad, características y condiciones en que se encuentran o bien, los criterios para su determinación.
17. Señalar la cantidad de dinero, en dólares de los Estados Unidos de América que se pagará por la compra de los productos. También se podrá establecer el procedimiento para fijar el precio de las mercancías.
18. Anotar el puerto de embarque, sólo, en caso de que se utilice transporte marítimo.
19. Este párrafo es opcional y sólo se deberá utilizar en casos especiales, ejemplo: productos perecederos.
20. Precisar los documentos necesarios que las partes convengan y la forma en que estos deberán ser presentados por el comprador para hacer efectiva la carta de crédito. Recomendándose establecer tales estipulaciones en un documento anexo, del contrato.
21. Señalar el nombre del banco y sucursal en el cual el vendedor requiera sea establecida la carta de crédito (cuando ello sea posible).

22. Indicar el nombre de la ciudad en donde está establecida la oficina bancaria antes citada.
23. Señalar la vigencia de la carta de crédito.
24. Especificar de qué modo las mercancías deben estar envasadas y embaladas. Sobre todo, cuando los productos vayan a estar expuestos a los riesgos de una manipulación poco cuidadosa o de climas extremos.
25. Indicar el período de tiempo con el que cuenta el vendedor para embarcar las mercancías.
26. Mencionar en su caso, el número de la patente de los productos.
27. Anotar el número correspondiente al registro de marca.
28. Señalar en su caso, el nombre de la autoridad competente para registrar patentes y marcas del país de destino.
29. Señalar el texto de la Cláusula Arbitral del Organismo Arbitral que se elija.

NOTA: Se recuerda a las partes la conveniencia de indicar, en la cláusula de arbitraje, el derecho aplicable al contrato, el número de árbitros, el lugar o sede del arbitraje y el idioma en que debe desarrollarse el procedimiento arbitral, así como de conocer previamente el Reglamento del Procedimiento Arbitral.

Anexo 6

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA  
LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES



PROPUESTA DE ENTREVISTAS

Nombre: \_\_\_\_\_  
Institución: \_\_\_\_\_  
Lugar y Fecha: \_\_\_\_\_

1. ¿Qué son los términos de comercio internacional?
2. ¿En qué transacciones se utilizan los términos de comercio internacional?
3. ¿Cuáles son las funciones de los términos de comercio internacional?
4. ¿Cuáles son los principios que le dieron vida a los términos de comercio internacional?
5. ¿Cuál es la importancia de la utilización de los términos de comercio internacional?
6. ¿Están incluidos los términos de comercio internacional en la legislación guatemalteca?
7. ¿Cuáles son los beneficios del correcto uso de los términos de comercio internacional en las transacciones comerciales internacionales?
8. Según su opinión ¿Cuál es el impacto de la no utilización de los términos de comercio internacional?