

UNIFICACIÓN DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL Y LOS INCOTERMS COMO INSTRUMENTO FACILITADOR DEL COMERCIO GLOBAL



Diego González Villamil. Abogado de Cremades & Calvo Sotelo

SUMARIO

1. Introducción
2. Antecedentes
3. Principales Organismos Rectores del Derecho Comercial Internacional
 - a) La Organización Mundial del Comercio (OMC ó WTO)
 - b) Cámara Internacional de Comercio (CIC)
 - c) UNIDROIT
 - d) CNUDMI ó UNCITRAL
4. Definición de INCOTERMS
5. Finalidad de los INCOTERMS
6. Tipos de INCOTERMS
 - a) Término Ex Works (EXW) Entrega directa a la salida
 - b) Término FCA (Free Carrier/ Franco transportista) Punto de entrega convenido
 - c) Término FAS (Free Alongside Ship) Franco al Costado del Buque, puerto de embarque convenido
 - d) Término FOB (Free on board/ Cargado al buque) en el puerto de embarque convenido
 - e) Término CFR (Cost and Freight/ Coste y flete en lugar de destino convenido)
 - f) Término CIF (Cost Insurance Freight/ Costo, Seguro y Flete) en el punto convenido
 - g) Término CPT (Carriage Paid To/ Porte Pagado Hasta) lugar de destino convenido
 - h) Término CIP (Carriage and Insurance Paid To/ Porte pagado y Seguro Hasta lugar de destino convenido).
 - i) Término DAT (Delivered at Terminal/ Entregado en terminal convenida)
 - j) Término DAP (Delivered at Place / Entregado en el punto de destino)
 - k) Término DDP (Delivered Duty Place/ Entregados con Derechos Pagados) en lugar convenido

La primera ley mercantil fue la “lex mercatoria”, la misma era un conjunto de usos y costumbres que regulaban las relaciones entre los comerciantes. La importancia de la misma es que la internacionalización del comercio facilitó, en la edad media, la formación y la tecnificación de las costumbres mercantiles en todos los centros comerciales florecientes; lo que explica la unidad de principios y la uniformidad de reglamentaciones que resaltan en los Códigos de Comercio. Fueron los mismos comerciantes los que fomentaron la creación de la “lex mercatoria” debido a la insuficiencia que representaba el Derecho Romano en el ámbito mercantil. El profesor José Gabino Pinzón señaló en su obra de Derecho Comercial del año 1957 “el comercio se ha caracterizado desde sus orígenes por una tendencia intra-regional que ha puesto en contacto a distintos pueblos.

INTRODUCCIÓN

Sin embargo, los tratados internacionales, no son el único camino para incorporar el derecho mercantil internacional a la globalización de los mercados. Esto se debe a que hace algunas décadas la comunidad internacional, estableció un nuevo orden social, que no cuenta con la intervención del poder local regional. Esto es en base a 3 métodos que se encuentran ampliamente relacionados entre sí:

1. **Los principios generales no vinculantes de contratación internacional. Son una serie de sistemas normativos denominados SOFT LAW, los mismos son elaborados por organizaciones que cuentan con autonomía entre sí, estos principios no cuentan**

“Los principios generales no vinculantes de contratación internacional son una serie de sistemas normativos denominados SOFT LAW, los mismos son elaborados por organizaciones que cuentan con autonomía entre sí, estos principios no cuentan con fuerza vinculante ya que no cuentan con una sanción estatal o regional”

con fuerza vinculante ya que no cuentan con una sanción estatal o regional. Sin embargo, estos principios cuentan con la adopción voluntaria de la comunidad, esto

debido a que permite ampliar la práctica mercantil con la evolución que representa la economía y la tecnología en general estos son: Los Principios de UNIDROIT sobre la

JURISPRUDENCIA

www.casosreales.es

- Sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra de fecha 24 de julio de 2014, núm. 282/2014, N° Rec. 353/2014, (Marginal: 69329760)
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Burgos de fecha 31 de julio de 2014, núm. 198/2014, N° Rec. 269/2013, (Marginal: 69305670)
- Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 30 de marzo de 2006, núm. 309/2006, N° Rec. 3113/1999, (Marginal: 257112)

Contratación Comercial Internacional, Los INCOTERMS, como forma de facilitar el comercio y el trabajo continuo que realiza la OMC.

2. La implementación de un Sistema Alternativo de Solución de Controversias en materia mercantil internacional, se trata del ARBITRAJE INTERNACIONAL.

Ante la complicación que representa escoger una legislación aplicable para la solución de controversias entre 2 o más comerciantes que se encuentran en diferentes países, es que los mismos por lo general insertan en los contratos celebrados una CLÁUSULA ARBITRAL, donde se establece que en caso de suscitarse cualquier tipo de controversia entre las partes del conflicto, la misma será resuelta por un tribunal arbitral internacional. Este sistema cuenta con innumerables ventajas y es una herramienta pacificadora de importancia primordial en las relaciones jurídicas de carácter privado a nivel global. La CCI es la que cuenta con el mayor centro de arbitraje internacional, además de distintas cortes en Europa.

3. Los INCOTERMS. Son términos internacionales de aceptación voluntaria de las partes contratantes, estos establecen una serie

de reglas en cuando a las obligaciones con las que cuentan tanto el vendedor como comprador en la compraventa internacional de mercaderías. Sobre los mismos se expone más adelante.

ANTECEDENTES

Anteriormente, las operaciones comerciales internacionales entre diferentes países que cuentan con diferentes idiomas era un tema complejo. Esto debido a la interpretación del propio lenguaje, aplicación de los usos y costumbres locales, por lo cual esto podía generar importantes conflictos entre las partes del contrato.

El Antecedente más remoto del uso de la regulación de los derechos y obligaciones entre las partes contratantes internacionalmente se presenta en las Cortes Británicas en el año de 1812, debido a que dicho país contaba con un comercio marítimo muy importante, y si se puede asemejar el uso actual de algún INCOTERM a esa época era el correspondiente a FOB (Free on board). Posteriormente, en el año 1890 se comenzó a utilizar otro termino internacional que se podría comparar a los INCOTERMS de la actualidad como el CIF (Cost Insurance and Freight), por

lo que en el año 1919 en Norteamérica entraron en vigor los Revised American Foreign Transactions (RAFT), lo que supondría la existencia de las primeras reglas institucionalizadas, sin embargo dichas reglas únicamente aplicaban para los empresarios americanos y no a nivel internacional o global.

PRINCIPALES ORGANISMOS RECTORES DEL DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL

La Organización Mundial de Comercio (OMC o WTO)

La Organización Mundial de Comercio rige el comercio entre diferentes países. Su principal aportación son los acuerdos que celebran los distintos países que forman parte de la misma, los cuales son firmados por los mismos y ratificados por el Parlamento de cada país en específico. **El objetivo principal de la OMC es facilitar el comercio internacional y que este se de de una forma fluida, previsible y libre.** La OMC cuenta con más de 160 países miembros, lo que representa aproximadamente el 98% del Comercio Mundial.

Cámara de Comercio Internacional (CCI)

Debido a la globalización del comercio internacional es necesario tener un ente regulador del mismo para que dicte una serie de reglas y normas que faciliten la internacionalización del comercio y la apertura de diferentes países a distintos mercados a los que normalmente no tendría acceso debido a las diferencias en el lenguaje y la interpretación de los contratos, lo que podría ocasionar conflictos de carácter comercial internacional.

La Cámara de Comercio Internacional, se creó en el año de 1919 en París Francia la misma fue constituida con personalidad jurídica y naturaleza aso-

ciativa. La CCI goza de la característica de entidad consultiva de primer orden ante las Naciones Unidas.

Además de la creación de los INCOTERMS, la CCI ha creado otra serie de principios o instrumentos que facilitan las transacciones comerciales internacionales como, por ejemplo:

- a. **Reglas y Usos Uniformes a Créditos Documentarios:** Estas reglas rigen las relaciones entre comprador, vendedor y banqueros. Las mismas consisten en la implementación de cartas de crédito, que, en caso de usarse, ofrecen la mayor seguridad jurídica a las partes contratantes, con respecto al vendedor, que el mismo cobrará en su lugar de domicilio y con relación al comprador que el recibirá las mercancías en el lugar acordado.
- b. **Reglas Uniformes para Cobranzas:** Estas reglas son conocidas como URC-522, las cuales establecen principios y obligaciones para las partes contratantes que participan en la cobranza de un crédito o de una deuda a nivel internacional.

UNIDROIT

Otro organismo importante en la unificación de reglas y principios comerciales del derecho internacional es el UNIDROIT que por sus siglas es el Instituto de Unificación de Derecho Privado, es una organización intragubernamental creada en el año de 1926. Su principal objetivo es promover la unificación del derecho privado a nivel internacional, su sede se encuentra en Roma y en la actualidad cuenta con 58 Estados miembros de los cuales se destacan México, España, Rusia, Estados Unidos y Brasil entre otros.

El UNIDROIT dicta ciertos principios internacionales para diferentes culturas jurídicas, lo que permite tener soluciones concretas e innovadoras ante las controversias que se puedan suscitar.

Algunos de los más importantes son los siguientes: Libertad de Contratación, Libertad de Forma y de Prueba, Interpretación e Integración de los Contratos, el Reconocimiento de los Usos y las Costumbres Internacionales entre otros.

CNUDMI ó UNCITRAL

Por sus siglas en español es la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, la CNUDMI fue establecida por la Asamblea General de la ONU en el año 1996. Al momento de su constitución la Asamblea General estableció un mandato para la CNUDMI que consiste en la armonización y unificación del Derecho Mercantil Internacional. Debido a esto, la CNUDMI se ha convertido en el órgano jurídico central de las Naciones Unidas en el ámbito de Derecho Mercantil Internacional.

La Comisión esta integrada por 60 Estados miembros entre los cuales destacan Alemania, Brasil, Canadá, Chile, China, España, Rusia, Estados Unidos y México entre otros.

La representación de los Estados miembros en la Comisión es representativa con relación a las diferentes zonas geográficas y los principales sistemas jurídicos y económicos. Los miembros de la Comisión son elegidos por un periodo de 6 años.

Cuenta con Sesiones Anuales que se celebran en la sede de Nueva York y en la sede de Viena alternativamente. La Comisión establece grupos de trabajo en el que cada uno desarrolla temas concretos y están integrados por los representantes de todos los Estados miembros, los grupos de trabajo son los siguientes:

- Grupo de Trabajo I: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
- Grupo de Trabajo II: Resolución de Controversias.
- Grupo de Trabajo III: Reformas al sistema de solución de controversias entre Inversionistas y Estados.
- Grupo de Trabajo IV: Comercio Electrónico.
- Grupo de Trabajo V: Régimen de Insolvencia.
- Grupo de Trabajo VI: Garantías Reales.

DEFINICIÓN DE LOS INCOTERMS

Los INCOTERMS son reglas internacionales de aceptación voluntaria por las partes del contrato para prevenir futuras controversias con respecto a los derechos y obligaciones de las partes.

FINALIDAD DE LOS INCOTERMS

La finalidad de los INCOTERMS es el establecimiento de una serie de reglas internacionales aprobadas por la Cámara de Comercio Internacional, para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en un contrato y por lo tanto otorgar seguridad jurídica a los contratantes en cuanto a los derechos y obligaciones con los que cuentan las partes.

TIPOS DE INCOTERMS

Los INCOTERMS que son utilizados en la actualidad son los correspondientes al año 2010, esto debido a que no han sufrido ninguna modificación, los mismos entraron en vigor a partir de enero de 2011.

Existen diferentes tipos de INCOTERMS de acuerdo al grado de obligaciones que representan para el comprador y vendedor y de acuerdo a la naturaleza de las mercancías y su transporte:

Termino Ex Works (EXW) Entrega directa a la salida

Vendedor: En este INCOTERM, el vendedor entrega al comprador en sus propias instalaciones sin realizar ningún tipo de carga en

el transporte seleccionado.

Comprador: Es de vital importancia señalar que el comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte desde la salida de la fábrica del vendedor hasta su destino.

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Embalaje	Vendedor	Vendedor
Antes de la Entrega de la Mercancía	Comprador	Comprador
Aduana Exportación	Comprador	Comprador
Carga	Comprador	Comprador
Transporte principal	Comprador	Comprador
Seguro	Comprador	Comprador
Descarga	Comprador	Comprador
Aduana Importación	Comprador	Comprador
Finalizar Ruta	Comprador	Comprador

Termino FCA (Free Carrier / Franco transportista) Punto de entrega convenido

Vendedor: El Vendedor efectúa la carga de la mercancía embalada en el vehículo señalado por el com-

prador y el pago de los aranceles por exportación.

Comprador: El comprador escoge al transportista de su conveniencia y los riesgos se trasladan al comprador una vez que la mercan-

cía es entregada al transportista. Las partes deben de convenir un lugar de entrega de las mercancías.

Es necesario señalar con precisión el lugar de entrega convenido para que no exista lugar a dudas.

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Embalaje	Vendedor	Vendedor
Antes de la Entrega de la Mercancía	Vendedor	Vendedor
Aduana Exportación	Vendedor	Vendedor
Carga	Comprador	Comprador
Transporte principal	Comprador	Comprador
Seguro	Comprador	Comprador
Descarga	Comprador	Comprador

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Aduana Importación	Comprador	Comprador
Finalizar Ruta	Comprador	Comprador

Término FAS (Free Alongside Ship / Franco al Costado del Buque) puerto de embarque convenido

Vendedor: Además de las obligaciones señaladas en el INCOTERM anterior, existe la obligación del

vendedor de poner la mercancía al costado del buque, en el muelle o en los alijadores del puerto de embarque convenido.

Comprador: Una vez que se pone la mercancía al costado del buque,

este asume todos los riesgos y gastos de la pérdida o deterioro de las mercancías. El comprador designa al transportista, celebra el contrato y paga el flete convenido.

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Embalaje	Vendedor	Vendedor
Antes de la Entrega de la Mercancía	Vendedor	Vendedor
Aduana Exportación	Vendedor	Vendedor
Carga	Comprador	Comprador
Transporte principal	Comprador	Comprador
Seguro	Comprador	Comprador
Descarga	Comprador	Comprador
Aduana Importación	Comprador	Comprador
Finalizar Ruta	Comprador	Comprador

Término FOB (Free on board/ Cargado al buque) en el puerto de embarque convenido

Vendedor: Tiene la obligación de poner en el muelle convenido y

a bordo del buque las mercancías y efectuar los trámites de aduana para la exportación.

Comprador: Contrata al transportista, paga el flete marítimo y

el seguro, se encarga del proceso de llegada del buque al punto convenido. Corre con todos los riesgos y gastos de la pérdida o deterioro de las mercancías una vez que fueron entregadas.

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Embalaje	Vendedor	Vendedor
Antes de la Entrega de la Mercancía	Vendedor	Vendedor
Aduana Exportación	Vendedor	Vendedor
Carga	Vendedor	Vendedor

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Transporte principal	Comprador	Comprador
Seguro	Comprador	Comprador
Descarga	Comprador	Comprador
Aduana Importación	Comprador	Comprador
Finalizar Ruta	Comprador	Comprador

Término CFR (Cost and Freight/ Coste y flete en lugar de destino convenido)

Vendedor: Escoge al transportista, asume los gastos del flete hasta el puerto de llegada convenido, es

importante señalar que no tiene que pagar los costos relativos a las maniobras de descarga de las mercancías. El vendedor debe de entregar al comprador un documento en el que se haga constar sus derechos, para que así pueda recoger las mercancías en el punto convenido.

Comprador: Asume el riesgo de deterioro o pérdida de la mercancía una vez que la misma llegó al punto convenido a bordo del buque.

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Embalaje	Vendedor	Vendedor
Antes de la Entrega de la Mercancía	Vendedor	Vendedor
Aduana Exportación	Vendedor	Vendedor
Carga	Vendedor	Vendedor
Transporte principal	Vendedor	Comprador
Seguro	Comprador	Comprador
Descarga	Comprador	Comprador
Aduana Importación	Comprador	Comprador
Finalizar Ruta	Comprador	Comprador

Término CIF (Cost Insurance Freight/ Costo, Seguro y Flete) en el punto convenido

Vendedor: El vendedor tiene las mismas obligaciones que en CFR, no obstante, esto tiene la obligación adicional de contratar un seguro marítimo contra la per-

didada o deterioro de las mercancías. Es importante señalar que la póliza de seguro tiene que contener las garantías mínimas siguientes: cubrir el precio previsto en el contrato, aumentando un 10% así como la estipulación de la divisa utilizada.

Comprador: Asume el riesgo del transporte cuando la mercancía ha sido entregada a bordo del buque en el lugar de embarque. Este INCOTERM es benéfico para los compradores ya que a partir de las obligaciones con las que cuenta el vendedor, el comprador se libera de las formalidades logísticas.

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Embalaje	Vendedor	Vendedor
Antes de la Entrega de la Mercancía	Vendedor	Vendedor
Aduana Exportación	Vendedor	Vendedor
Carga	Vendedor	Vendedor
Transporte principal	Vendedor	Comprador
Seguro	Comprador	Comprador
Descarga	Comprador	Comprador
Aduana Importación	Comprador	Comprador
Finalizar Ruta	Comprador	Comprador

Término CPT (Carriage Paid To/ Porte Pagado Hasta) lugar de destino convenido

Vendedor: : El vendedor tiene la obligación de coordinar toda la logística, pagar los aranceles de exportación, celebrar un contrato con el transportista y pagar los gastos hasta el lugar de entrega convenido.

Comprador: Los riesgos de avería o perdida son asumidos por el comprador desde el momento en que las mercancías han sido entregadas al primer transportista, posteriormente el comprador se encarga de pagar los gastos de aranceles de importación y de descarga. Es importante señalar el lugar de entrega al comprador ya que este es el momento

en que los riesgos se trasladan al mismo, también es de vital importancia mencionar el lugar de entrega convenido ya que es aquí donde el vendedor se libera de todas sus obligaciones.

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Embalaje	Vendedor	Vendedor
Antes de la Entrega de la Mercancía	Vendedor	Vendedor
Aduana Exportación	Vendedor	Vendedor
Carga	Vendedor	Vendedor
Transporte principal	Vendedor	Comprador
Seguro	Comprador	Comprador
Descarga	Comprador	Comprador
Aduana Importación	Comprador	Comprador
Finalizar Ruta	Comprador	Comprador

Término CIP (Carriage and Insurance Paid To/ Porte pagado y Seguro Hasta lugar de destino convenido)

Vendedor: : El vendedor cuenta con las mismas obligaciones que en el CPT, sin embargo, también tiene que pagar un seguro de transpor-

te. La cobertura que tiene que tener el seguro contratado por el vendedor puede ser la mínima, sin embargo, si el comprador quiere estar protegido con una cobertura más amplia debe de obtener autorización por parte del vendedor o en su defecto, el mismo comprador contratar el seguro deseado.

Comprador: Los riesgos de daños o pérdida los asume el comprador desde el momento en que las mercancías han sido entregadas al primer transportista. Tiene la obligación de pagar los aranceles de importación y los gastos de descarga.

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Embalaje	Vendedor	Vendedor
Antes de la Entrega de la Mercancía	Vendedor	Vendedor
Aduana Exportación	Vendedor	Vendedor
Carga	Vendedor	Vendedor
Transporte principal	Vendedor	Comprador
Seguro	Vendedor	Comprador
Descarga	Comprador	Comprador
Aduana Importación	Comprador	Comprador
Finalizar Ruta	Comprador	Comprador

Término DAT (Delivered at Terminal/ Entregado en Terminal convenida)

Vendedor: : Debe entregar las mercancías al comprador en la Terminal convenida o en el lugar de destino en la fecha y en los plazos establecidos, aunado a esto tiene la obligación de descargar las mercan-

cías una vez que llegaron al destino final, debe de entregar al comprador un documento para que el mismo pueda recoger las mercancías en el punto convenido, además debe de pagar los aranceles de exportación.

Comprador: Debe recibir las mercancías en el punto convenido.

Este INCOTERM fue creado para el transporte de contenedores de mercancías, a pesar de esto también es utilizado en el transporte marítimo convencional cuando el vendedor desea conservar los riesgos de descarga del buque en el puerto de destino.

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Embalaje	Vendedor	Vendedor
Antes de la Entrega de la Mercancía	Vendedor	Vendedor
Aduana Exportación	Vendedor	Vendedor
Carga	Vendedor	Vendedor
Transporte principal	Vendedor	Comprador

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Seguro	Vendedor*	Comprador*
Descarga	Comprador	Comprador
Aduana Importación	Comprador	Comprador
Finalizar Ruta	Comprador	Comprador

*El seguro de transporte es opcional.

Término DAP (Delivered at Place / Entregado en el punto de destino)

Vendedor: Debe de entregar las mercancías en el medio de transporte

y en el lugar convenido, es el vendedor quien contrata un medio de transporte para entregar las mercancías, así como descargarlas del transporte contratado, debe de pagar los aranceles

de exportación y el seguro para el transporte de las mismas.

Comprador: Debe recibir las mercancías en el punto convenido.

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Embalaje	Vendedor	Vendedor
Antes de la Entrega de la Mercancía	Vendedor	Vendedor
Aduana Exportación	Vendedor	Vendedor
Carga	Vendedor	Vendedor
Transporte principal	Vendedor	Vendedor
Seguro	Vendedor	Vendedor
Descarga	Vendedor	Vendedor
Aduana Importación	Comprador	Comprador
Finalizar Ruta	Vendedor	Vendedor

Término DDP (Delivered Duty Place/ Entregados con Derechos Pagados) en lugar convenido.

Vendedor: En esta modalidad de INCOTERM el vendedor cuenta con todas las obligaciones. La transferencia de riesgos se traslada al comprador al momento de entrega de las mercancías.

Comprador: Debe de recibir las mercancías en el lugar convenido y pagar los cargos de descarga.

“Además de la creación de los INCOTERMS, la CCI ha creado otra serie de principios o instrumentos que facilitan las transacciones comerciales internacionales como las Reglas y Usos Uniformes a Créditos Documentarios o Reglas Uniformes para Cobranzas”

BIBLIOGRAFÍA

www.casosreales.es

- José Ángel Adame Barco, 15 de Octubre de 2017, Observatorio de la Economía Latinoamericana, <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2014/contratos-internacionales.html>
- Felipe Acosta Roca, 15 de Octubre de 2017, Incoterms Términos de Compra Venta Internacional, https://books.google.es/books/about/Incoterms_T%C3%A9rminos_de_Compra_Venta_Inte.html?idw=ViJmPYpXvMOC&redir_esc=y
- Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas, 16 de Octubre de 2017, <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/284-historia-de-los-incoterms>
- VLEX, 17 de Octubre de 2017, Antecedentes Históricos de los Incoterms, <https://doctrina.vlex.com.mx/vid/antecedentes-523725310>
- Rafael Maya Sanabria, 17 de Octubre de 2017, Breve Historia de los Incoterms, <http://rafael-maya-sanabria.blogspot.com.es/2006/07/breve-historia-de-los-incoterms.html>
- Emprendedores, Pymes, Ideas de Negocio, 18 de Octubre de 2017, <https://pymex.pe/exportaciones-peruanas/aprenda-a-exportar/la-importancia-y-finalidad-de-los-incoterms>
- ICC Internacional Chamber of Commerce, 18 de Octubre de 2017, <http://www.iccspain.org/comercio-internacional/formacion/>
- Jorge Oviedo Albán, 18 de octubre de 2017, Unificación del Derecho Privado y Principios para los Contratos Internacionales
<https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/oviedoalban3.html#i>
- Trade Portal, 18 de Octubre de 2017, Incoterms 2010, <https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010>
- International Contracts, 18 de Octubre de 2017, Los 11 Incoterms
<http://www.internationalcontracts.net/contrato/11-incoterms-es>
- Organización Mundial del Comercio, 18 de Octubre de 2017
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/cwr_s/cwr_s.htm

BIBLIOTECA

- ORTEGA GIMÉNEZ, ALFONSO. *Modelos de contratos internacionales*. Madrid. Ed. Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.L. 2007
- ORTEGA GIMÉNEZ, ALFONSO. *Código básico de contratación internacional*. Madrid. Ed. Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.L. 2010
- MEDRÁN VIOQUE, RAFAEL. *Manual práctico de contratación internacional*. Madrid. Ed. Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.L. 2006

ARTÍCULOS JURÍDICOS

- URREA SALAZAR, MARTÍN JESÚS. *Operaciones inmobiliarias entre particulares o empresas en el plano internacional*. Inmueble Nº 155. Octubre 2015. (www.revistainmueble.es)
- PAISÁN RUÍZ, PABLO. *A vueltas con la internacionalización de las empresas españolas: aspectos jurídicos a tener en cuenta en los acuerdos de licitación internacional*. Economist&Jurist Nº 169. Abril 2013. (www.economistjurist.es)

Si las partes desean excluir algún tipo de obligación deben de especificarlo en el contrato, por ejemplo, DDP IVA no pagado.

CONCEPTOS	GASTOS	RIESGOS
Embalaje	Vendedor	Vendedor
Antes de la Entrega de la Mercancía	Vendedor	Vendedor
Aduana Exportación	Vendedor	Vendedor
Carga	Vendedor	Vendedor
Transporte principal	Vendedor	Vendedor
Seguro	Vendedor	Vendedor
Descarga	Vendedor	Vendedor
Aduana Importación	Vendedor	Vendedor
Finalizar Ruta	Vendedor	Vendedor

LEGISLACIÓN APLICABLE A LOS CONTRATOS

Las partes contratantes de acuerdo a la libertad de contratación tienen las siguientes posibilidades de elegir las leyes aplicables al contrato comercial internacional celebrado por los mismos.

1. **Escoger la Legislación del país exportador:** Es muy común que el

exportador prefiera que se aplique la legislación de su país ya que es la legislación que conoce. Sin embargo, no siempre es muy recomendable porque existen ciertos países que en su legislación dan un ámbito de mayor de protección al comprador, como por ejemplo el derecho francés o belga.

2. **Escoger la Legislación del país importador:** Es común que el exportador no quiera aplicar la legis-

lación del país importador ya que es necesario conocerlo y dominarlo, en caso de no hacerlo, implicaría un riesgo para el exportador.

3. **Escoger la Legislación de un tercer país:** Esta opción permite llegar fácilmente a un acuerdo entre las partes ya que se encuentran en una igualdad de circunstancias respecto a la legislación del país seleccionado. ■



CONCLUSIONES

- La internacionalización y el ingreso a nuevos mercados es de vital importancia para las empresas sigan siendo competitivas, por lo que el comercio internacional es esencial
- Debido a la globalización en el comercio en nuestra actual época y a la facilidad para comunicarnos debido a la implementación de nuevas tecnologías las relaciones entre comerciantes de diferentes países han tenido un mayor impacto
- Por lo que necesitamos innovar desde el punto de vista legislativo para implementar mecanismos que garanticen seguridad a los contratantes, certeza en cuanto a sus derechos y obligaciones; y en caso de existir una controversia, procedimientos que otorguen celeridad, especialización, imparcialidad y flexibilidad. Esta tarea ha sido desarrollada exitosamente por parte de los organismos antes mencionados para facilitar el comercio internacional en cuanto a los INCOTERMS, arbitraje internacional, comercio electrónico