

Comercialización de productos y servicios

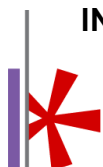
Tema 23

Contratación internacional

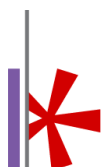
Versión 2016 © Tea Cegos, S.A.

ÍNDICE

GENERALIDADES DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL	4
BALANZA DE PAGOS	6
RIESGO EN LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES	10
CONTRATOS INTERNACIONALES	13
COMPLEJIDAD Y DIVERSIDAD	13
FORMALIZACIÓN Y REGULARIZACIÓN DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL	14
Código civil	15
Reglamento 593/2008, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008	17
COMPRAVENTA INTERNACIONAL	18
CONTRATO DE COMPRAVENTA: DEFINICIÓN	18
PAGOS Y COMPENSACIONES	21
OTROS CONTRATOS INTERNACIONALES	23
CONTRATOS DE MEDIACIÓN	23
CONTRATOS DE COMISIÓN	23
CONTRATOS DE AGENCIA	24
CONTRATOS DE CONCESIÓN DE VENTAS (DISTRIBUCIÓN)	24
CONTRATOS DE FRANQUICIA	24
CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL	24
ELEMENTOS DE LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES	27
AGENTES Y ACCIONES	27
TRANSPORTE	29
Definición	29
Modalidades	30
SEGUROS	34
DOCUMENTOS	35
Documentos administrativos	36
Documentos contractuales e informativos	37
Documentos de certificación	38
Documentos de transporte	39
INCOTERMS	44



DEFINICIÓN Y FINALIDAD DE LOS INCOTERMS	44
NOVEDADES DE LOS INCOTERMS 2010	46
GRUPOS DE INCOTERMS	46
Incoterms – Grupo E	46
Incoterms – Grupo F	47
Incoterms – Grupo C	47
Incoterms – Grupo D	48
ARBITRAJE INTERNACIONAL	48
COMERCIO ELECTRÓNICO INTERNACIONAL	52
PERSPECTIVAS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO INTERNACIONAL	54
ANEXO 1. INCOTERMS	56



GENERALIDADES DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

Las relaciones económicas entre personas, empresas y organismos pertenecientes a países distintos se desarrollan en un contexto complejo: intervienen legislaciones y costumbres heterogéneas, los pagos y cobros pueden realizarse utilizando diversidad de medios de pago (cheques, letras de cambio...), la documentación de las operaciones no sólo depende de quien las realiza, sino de las autoridades competentes en los respectivos territorios...

Los conceptos *importación* y *exportación* son las dos caras de la misma moneda. La exportación de mercancías, la prestación de servicios a empresas extranjeras, las transferencias que los familiares de los emigrantes reciben desde el extranjero... generan una entrada de dinero de otros países. A su vez, la importación de mercancías, los servicios recibidos de empresas extranjeras, etcétera, originan pagos al exterior. Todos estos movimientos de fondos se registran en la balanza de pagos.

La mayoría de las compraventas de mercancías parten de un cruce de información entre las empresas (por fax, correo electrónico...), que conduce a un pedido en firme. El conjunto de escritos enviados y recibidos recoge las condiciones de la compraventa (sin perjuicio de que pueda haber pactos verbales); en ocasiones, tales condiciones se reflejan en un contrato firmado por ambas partes.

En general, las empresas suscribirán contratos de compraventa cuando:

- El pago no se realice al contado.
- Las condiciones sean complicadas y convenga concretarlas con detalle.
- La existencia del contrato deba quedar demostrada.
- El importe de la mercancía (al que se suman generalmente algunos servicios relacionados con su expedición) sea elevado, a juicio de una de las partes o de ambas.

En muchos contratos de compraventa resulta conveniente incluir alguna referencia a los antecedentes de la operación o puntos que han sido objeto de especial negociación entre las empresas. Será útil que consten esos datos por si deben invocarse, por alguna de las partes o por terceros, que deban entender del contrato y pronunciarse en caso de litigio o de disconformidad; por ejemplo, un tribunal de arbitraje o un juez.



La identificación de las mercancías permite a ambas partes conocer con exactitud la mercancía objeto de compraventa y sus prestaciones: calidad, cantidad, presentación (envase, embalaje...).

Tanto la entrega de la mercancía como su pago admiten múltiples modalidades:

- El vendedor puede entregar la mercancía en su fábrica, en el almacén del comprador, en un punto intermedio...; en uno o varios envíos periódicos, asegurada o no, etcétera.
- El comprador puede pagar en su propia moneda o en otra distinta, al contado o a plazo, en un solo pago o en varios, mediante cheque, transferencia...

Referente a las condiciones de entrega de la mercancía, existe toda una gama de matices y variantes; por eso, tanto si la compraventa se regula por un contrato escrito, como si la documentación consiste en la correspondencia cruzada entre las empresas, las condiciones deben reflejarse con la máxima claridad y detalle.

Existen condiciones comerciales de entrega, tipificadas por la Cámara de Comercio Internacional, a las que se denomina genéricamente Incoterms — abreviatura de *International Commercial Terms*— o condiciones de entrega.

Otro aspecto contractual muy importante de las relaciones comerciales con el exterior tiene que ver con las entidades bancarias o financieras. Los servicios que ofrecen las entidades financieras en las transacciones comerciales —o de otra índole— con el exterior son muy diversos.

A veces se refieren a informes comerciales, que ponen en antecedentes a sus clientes sobre la situación de tal o cual mercado y aconsejan el medio de pago más eficaz en cada caso. Otras veces intervienen financiando el periodo de elaboración de los productos a exportar, concediendo anticipos sobre exportaciones ya realizadas u otorgando créditos a las empresas importadoras.

Además de todos estos servicios, la función mediadora de las entidades financieras cobra especial relieve cuando canalizan los pagos de las compraventas internacionales.

Las entidades financieras pueden desempeñar una función mediadora en las operaciones internacionales, pero están al margen del contrato suscrito por el comprador y el vendedor.



Fijando exactamente la situación, existe un contrato inicial que perfecciona la operación de compraventa y de donde nacen derechos y obligaciones entre vendedor y comprador.

Luego, si un importador o un exportador solicitan los servicios de una entidad financiera, para efectuar el pago o canalizar el cobro, nacerá un nuevo contrato —un contrato de mediación bancaria—, del que derivarán derechos y obligaciones entre la entidad y su cliente.

BALANZA DE PAGOS

La balanza de pagos internacional o BPI es un registro sistemático de los valores de todas las transacciones económicas de un país con el resto del mundo en un periodo de tiempo determinado, generalmente un año. Representa las transacciones entre residentes de países distintos y, como cualquier contabilidad, se lleva por partida doble.

La balanza de pagos incluye, a grandes rasgos, las siguientes operaciones:

- Compra y venta de mercancías y servicios a cambio de activos financieros (dinero y otros medios de pago al contado o a plazo). Operaciones que producen cobros o pagos exteriores.
- Trueque de mercancías o servicios; es decir, intercambios que no se liquidan mediante movimientos de fondos.
- Suministro o adquisición de mercancías y servicios sin contraprestación (por ejemplo, a favor o a cargo de organismos internacionales o subvenciones).
- Suministro o adquisición de activos financieros sin contraprestación (éste sería el caso de las transferencias de los emigrantes a sus familias).
- Intercambio de activos financieros (adquisición de valores mediante efectivo, etcétera).

Es un estado contable, como lo son un balance o una cuenta de resultados, cuyos datos permiten que la Administración conozca la evolución del sector exterior y pueda adecuar su política al respecto.

Normalmente nos referimos a la balanza de pagos de un país, a las transacciones que realizan sus residentes con no residentes. Si en lugar de limitarnos a un solo país nos basamos en un territorio más amplio, por ejemplo la Unión Europea como ente supranacional, habrá que tener en cuenta que los residentes son, en este caso los



ciudadanos, empresas y organismos residentes en todos y cada uno de los estados miembros, y los no residentes, ubicados en el resto del mundo.

Ahora bien, para centrarnos en el caso español, hablaremos de residentes y no residentes en España y consideraremos operaciones exteriores las que tienen lugar entre España y cualquier otro país, incluidos los comunitarios.

En la balanza de pagos las transacciones se agrupan por conceptos.

Exactamente, se clasifican en tres balanzas principales:

- Balanza por cuenta corriente
- Balanza por cuenta de capital
- Balanza por cuenta financiera

Existe una cuarta balanza, denominada *balanza de errores* y omisiones que, en algunas clasificaciones, se incluye dentro de la balanza por cuenta financiera.

Cada una de estas balanzas se divide, a su vez, en varias subbalanzas, como se puede ver en la tabla siguiente.

Balanza por cuenta corriente	<i>Subbalanza comercial:</i> exportaciones e importaciones de mercancías
	<i>Subbalanza de servicios:</i> subdividida, a su vez, en turismo y viajes, y otros servicios como transportes, asistencia técnica, servicios vinculados al turismo...
	<i>Subbalanza de rentas:</i> remuneración de los trabajadores fronterizos, estacionales y temporeros (<i>rentas de trabajo</i>), así como rendimientos, intereses, etc., de activos y pasivos exteriores (<i>rentas de inversión</i>)
	Subbalanza de transferencias corrientes: movimientos sin contrapartida, como envío de dinero de emigrantes o inmigrantes a sus familias (transferencias privadas) o transferencias de fondos entre España y la UE (transferencias públicas)
Balanza por cuenta de capital	<i>Subbalanza de transferencias de capital:</i> transferencias con una proyección plurianual, como la donación de activos fijos o el envío de fondos destinados a su adquisición y la condonación de pasivos. También se detallan las transferencias públicas de fondos por este concepto de capital entre España y la UE.
	<i>Subbalanza de enajenación o adquisición de activos inmateriales no producidos:</i> activos como patentes, derechos de autor, franquicias y otros activos intangibles.



Balanza por cuenta financiera	<i>Inversiones directas</i> (No incluye al Banco de España)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Inversiones de España al exterior</i>: adquisición por residentes de valores de compañías extranjeras y de inmuebles situados fuera de España, así como otras aportaciones a empresas que permitan al inversor controlarlas o influir en su gestión. Pueden ser a corto o largo plazo (o sin vencimiento, como los inmuebles). • <i>Inversiones del exterior en España</i>: son como las anteriores pero realizadas por no residentes, en relación con valores o inmuebles españoles. Se distingue también entre corto y largo plazo.
	<i>Inversiones de cartera</i> (incluido el Banco de España)	
	<p><i>Otras inversiones (incluido el Banco de España)</i>: préstamos (comerciales y financieros) y depósitos (incluida la tenencia de billetes extranjeros). También se subdivide en plazos. Incluye las operaciones más habituales de las entidades financieras.</p>	
	<p><i>Derivados financieros (incluido el Banco de España)</i>: compromisos por operaciones con productos derivados de carácter internacional.</p>	
	<p><i>Subbalanza del Banco de España</i>: reservas y demás activos netos (especialmente frente al Eurosistema o sistema de bancos del BCE). Se denomina <i>variación de reservas</i> (oro y divisas básicamente) la partida que hace que la balanza de pagos cuadre, nivelando los saldos positivos o negativos. Expresa la variación de reservas.</p>	
Balanza por errores y omisiones	Fundamentalmente, diferencias debidas a la utilización de fuentes de información diversas. Viene a ser un partida de cuadre.	

Habrás observado que, entre las operaciones que recogen las subbalanzas, unas corresponden a mercancías y otras no. Por ello, las operaciones entre residentes y no residentes también pueden clasificarse en dos grandes grupos:

- Operaciones correspondientes a mercancías u operaciones visibles
- Operaciones no correspondientes a mercancías u operaciones invisibles



Con fines comerciales, fiscales y estadísticos, las mercancías han sido objeto de clasificaciones, designaciones y codificaciones de carácter oficial (recogidas en los llamados aranceles), que facilitan la identificación de las variedades comerciales y permiten sistematizar los datos de la balanza comercial. Las mercancías se identifican por un código numérico, conocido con distintos nombres según el grado de desagregación (capítulo arancelario, dos cifras; partida arancelaria, cuatro cifras; subpartida arancelaria, seis cifras; posición arancelaria o código arancelario, a partir de seis cifras).

Las operaciones invisibles también se han clasificado, denominado y codificado. La relación de operaciones invisibles ha sido publicada por el Banco de España, teniendo en cuenta la clasificación elaborada por los organismos internacionales.

Las operaciones invisibles se identifican, pues, mediante un código estadístico que hace las veces de la clasificación arancelaria de las mercancías y que facilita que las autoridades tengan conocimiento de la evolución y composición de las subbalanzas distintas de las de mercancías.

El saldo resultante de la balanza de pagos puede ser:

- A favor del país, cuando se registran más ingresos que pagos, en cuyo caso diremos que el país ha tenido superávit.
- En contra del mismo, cuando se registran más pagos que ingresos. En este caso, hablaremos de déficit.

El saldo resultante de todas las operaciones que ha realizado el país con el exterior constituye su variación de reservas; si los ingresos superan a los pagos, aumentan las reservas; en caso contrario, éstas disminuyen.

Las reservas de divisas de un país son el resultado de la acumulación del superávit y déficit producido en la balanza de pagos a lo largo de los años.

Cuando en lugar de cobros o pagos se habla de transferencias, este término se refiere a las transacciones sin contrapartida y no al medio de pago empleado para movilizar los fondos; por ejemplo, en la balanza de pagos, las donaciones en concepto de cooperación internacional se catalogan como transferencias.

No deben confundirse las transacciones con los movimientos de fondos que generan; por ejemplo, una cosa es una importación —introducción de una mercancía en territorio español— y otra su pago —entrega a no residentes de fondos de residentes—. Las excepciones serían las transferencias, porque no tienen contrapartida y consisten en un mero movimiento de fondos (o de bienes).



La balanza de pagos recoge las transacciones realizadas con el exterior. Los cobros y los pagos realizados, en cambio, se recogen en el registro de caja.

Hay que tener en cuenta que la mayoría de las exportaciones e importaciones se realizan con cobro o pago aplazado, por lo que una operación puede realizarse en un año y liquidarse en otro. Por eso la balanza de pagos y el registro de caja de un mismo año arrojan cifras distintas.

RIESGO EN LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES

En las operaciones de compraventa internacional existen para las empresas riesgos de impago o de rechazo de la mercancía, según el caso, provocados por:

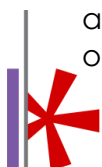
- Malentendidos entre comprador y vendedor
- Imprecisiones o incumplimientos en el contrato de compraventa
- Conflictos comerciales por desacuerdos con las mercancías/servicios

Algunos de estos riesgos y otros pueden cubrirse —por un determinado porcentaje de la operación— a través de pólizas contratadas con entidades de seguros. Así, para determinadas coberturas, la entidad bancaria puede mediar en la oferta a los clientes en unas condiciones preferenciales —mediante acuerdo con Compañías de Seguro de Crédito y Seguros de Transporte— por su volumen de contratación o por pertenecer al mismo grupo financiero.

Por ejemplo, pueden ser objeto de cobertura circunstancias como:

- Resolución (cancelación) extemporánea del contrato de compraventa de mercancías.
- Impago de exportaciones por insolvencia del comprador extranjero.
- Ejecución injustificada de fianzas y garantías dadas por el exportador al comprador extranjero.
- Daños sufridos por la mercancía durante su transporte.

Asimismo, en las operaciones de activo, las entidades financieras adelantan fondos o se comprometen a hacerlo en caso necesario (por ejemplo, en los avales). Cuando las entidades financieras realizan estas operaciones, confían en que recuperarán el dinero prestado. No obstante, corren el riesgo de que esto no sea así; por este motivo toman ciertas precauciones antes de realizar este tipo de operaciones.



Los factores decisivos para autorizar un crédito o un aval a favor de un cliente o de otra entidad financiera son:

- La personalidad del solicitante; es decir, su solvencia material y su reputación
- El importe del crédito o del aval
- La duración o plazo
- El tipo de moneda
- La naturaleza de la operación
- Las garantías que pueda ofrecer

En las operaciones de comercio exterior una entidad bancaria corre el riesgo de no recuperar el dinero en sus relaciones con:

- Su clientela
- Otras entidades bancarias extranjeras
- Otras entidades bancarias nacionales

Para clasificar el riesgo que supone operar con una entidad financiera extranjera, una entidad bancaria española deberá considerar:

- Factores parecidos a los que se tienen en cuenta con cualquier cliente que solicite operaciones activas
- Su volumen de negocio, balances, rating, etcétera
- El marco institucional, la solvencia y el nivel de desarrollo del país en que se ubica la entidad extranjera

La entidad financiera puede, incluso, supeditar la concesión de un crédito o de un aval a que el beneficiario de la póliza de seguro sea la propia entidad, a fin de resarcirse en caso de dificultades.

Dejando a un lado los riesgos propios de la operación y de quienes intervienen en ella como empresas o como entidades financieras, la decisión de utilizar un determinado medio de pago también entraña el riesgo específico del sistema de pago elegido.



Por supuesto, cada medio de pago (efectivo, letras de cambio, cheques, etcétera) presenta unas ventajas e inconvenientes distintos para cada una de las partes relacionadas con él: tenedor, pagador...

Además de lo indicado hasta ahora, y tanto para las empresas como para las entidades financieras, existen dos tipos de riesgo que afectan a cualquiera de las operaciones que se pretenden realizar: el *riesgo de cambio* y el *riesgo país*. Una primera aproximación a sus características sería la siguiente:

- *Riesgo de cambio*: en general, las operaciones comerciales o financieras cuyo pago o cobro esté aplazado tienen riesgo de cambio, es decir, están sujetas a la posibilidad de que la empresa deba asumir la diferencia de cotización de una divisa, desde el momento en que se contrae la obligación o derecho de pagarla o recibirla, hasta la oportunidad en que se materializa el pago o cobro.

El riesgo de cambio puede eliminarse o reducirse utilizando determinados instrumentos de cobertura como, por ejemplo, el seguro de cambio.

El seguro de cambio es una operación de cobertura en virtud de la cual se compra o vende determinada divisa en una fecha concreta y a un cambio prefijado. Es una compraventa de divisas a plazo.

- *Riesgo país*: otro riesgo que recae sobre las operaciones de extranjero es el denominado riesgo país (o político). Es el riesgo de no recibir los fondos debido a situaciones que imposibilitan o incapacitan a un país para cumplir sus compromisos de pago. Dichas situaciones pueden ser de índole y motivos diversos, como por ejemplo económicos (falta de divisas o suspensión de sus pagos internacionales), políticos, conflictos armados, bloqueos internacionales, etc.



CONTRATOS INTERNACIONALES

COMPLEJIDAD Y DIVERSIDAD

Se entiende por contratación internacional el acuerdo de voluntades suscrito entre dos partes con domicilio en estados diferentes que, mientras que para una de ellas supone la entrega de un producto, la prestación de un servicio o la concesión de un derecho, para la otra representa una obligación de pago.

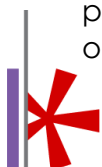
La contratación internacional es especialmente compleja, ya que, a las dificultades propias de todo acuerdo de voluntades orientado a realizar una transacción, hay que añadir otros factores, como las diversas legislaciones que pueden ponerse en juego, los diferentes usos y costumbres, la normativa sobre el control de cambios, las mayores distancias entre contratantes y su diversa nacionalidad y vecindad, los diferentes foros judiciales o extrajudiciales de resolución de conflictos y ciertas consecuencias derivadas del hecho de que las operaciones y movimientos de bienes y dinero trasciendan las fronteras.

La realización de transacciones de comercio exterior puede generar una serie de negocios jurídicos muy diferentes, muchas veces vinculados, pero siempre con entidad propia: compraventas, transportes, seguros, garantías, operativa con medios de pago, financiación, concesión de licencias, transferencia de derechos industriales...

La internacionalización de la economía es una tendencia imparable. Cada vez son más las empresas que deciden lanzarse a buscar mercados en lugares en los que hasta ahora ni habían pensado operar. Los motivos pueden ser tanto de expansión como de búsqueda de alternativas a los habituales mercados saturados.

A más mercados y más negocios jurídicos, mayores son los riesgos que deben asumirse. Por ello, la contratación internacional debe plantearse por las empresas mediante estrategias que atiendan tanto a los aspectos jurídicos como a los financieros y logísticos.

Teniendo en cuenta los riesgos propios de las transacciones (de crédito, de mercado, de cambio, de país, de indefinición normativa...), y considerando la especial complejidad de las operaciones realizadas con otros países, queda claro que una transacción de comercio exterior aumentará esos riesgos y con ello la probabilidad de que se materialicen en siniestros, conflictos, incumplimientos, pleitos, gastos y, quizá, resultados económicos negativos. No obstante, las operaciones de compra-venta dentro de los países de la Unión Europea (el llamado



no ya exportación o importación sino “comercio intracomunitario”) han reducido toda esa complejidad hasta ser casi igual que las transacciones dentro del mismo país.

Para afrontar las transacciones internacionales con éxito y no aumentar los riesgos que ya se afrontan, conviene que las empresas tengan en cuenta aspectos como los siguientes:

- Elección correcta de los contratos y de la documentación que debe servir como prueba (a ser posible escrita, aun cuando dicha forma no sea obligatoria).
- Capacidad de contratar de las partes y de sus representantes.
- Identificación clara de los documentos utilizados y de su utilidad y objetivo: negociaciones preliminares, ofertas vinculantes, documentos meramente informativos, promesas, pedidos, recibos, facturas proforma, facturas comerciales, aceptaciones...
- Definición concreta y sin ambigüedades de las características de los bienes, servicios o derechos objeto del contrato, de las condiciones de entrega y/o ejercicio y de las garantías.
- Inclusión de cláusulas descriptivas de obligaciones de las partes que permitan, en la medida posible, una interpretación clara y unívoca.
- Inclusión de cláusulas de protección o modificación de condiciones que sean precisas (reservas de dominio, salvaguardas, limitaciones de responsabilidad, revisiones de precios o intereses...).
- Inclusión de las cláusulas de sumisión de las partes a normativas y a tribunales judiciales o arbitrales.

FORMALIZACIÓN Y REGULARIZACIÓN DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

En general, en la contratación internacional rige el principio de autonomía de la voluntad, que deja a las partes contratantes la posibilidad de definir las condiciones de su acuerdo, siempre que lo hagan sin contravenir la Ley.



Pero sería absurdo pensar que la contratación internacional puede vivir a espaldas de normativas de mayor ámbito de aplicación que la propia esfera de las partes.

Cada Estado tiene sus propias normas, que en muchas ocasiones tienen su origen tanto en costumbres (consagradas como norma) como en acuerdos internacionales.

La doctrina ha acuñado el término de Lex Mercatoria para referirse al conjunto de usos y costumbres internacionales, ampliamente conocidos y regularmente observados en el tráfico mercantil del que se trate, y cuyo ejemplo más conocido y recurrente son los Incoterms, publicados por la CCI. Por otra parte, destacar como convenio internacional de especial relevancia la Convención de Viena de 1980.

Tanto las reglas de la CCI que contienen los Incoterms como la Convención de Viena las examinaremos en este mismo módulo en un apartado posterior. Pero ahora vamos a fijarnos, simplemente como muestra, en algunos puntos de interés contenidos en dos normas, una nacional y otra internacional, y referidos a la aplicación normativa a los supuestos de contratación (lo que suele denominarse normas de conflicto).

- El Código Civil español.
- Reglamento 593/2008, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, que sustituye al Convenio de Roma de 1980.

CÓDIGO CIVIL

Esta norma española, entre muchos otros aspectos, incluye un capítulo dedicado a las normas de Derecho Internacional Privado. En él se determina que:

CAPACIDAD

- La ley personal correspondiente a las personas físicas es la que corresponda por su nacionalidad (rige la capacidad, el estado civil, los derechos y deberes de familia y la sucesión por causa de muerte). La ley personal correspondiente a las personas jurídicas es la determinada por su nacionalidad y rige en lo relativo a capacidad, constitución, representación, funcionamiento, transformación, disolución y extinción.

BIENES DE TRÁNSITO

- A los efectos de la constitución o cesión de derechos sobre bienes en tránsito, éstos se consideran situados en el lugar de su expedición, salvo que remitente y destinatario hayan convenido que se consideren situados en el lugar de su destino.



VEHÍCULOS Y MEDIOS DE TRANSPORTE

- Los buques, las aeronaves y los medios de transporte por ferrocarril, así como todos los derechos que se constituyan sobre ellos, quedan sometidos a la ley del lugar de su abanderamiento, matrícula o registro. Los automóviles y otros medios de transporte por carretera quedan sometidos a la ley del lugar donde se hallen.

OBLIGACIONES CONTRACTUALES

- A las obligaciones contractuales se les aplica la ley a la que se hayan sometido expresamente las partes, siempre que tenga alguna conexión con el negocio; en su defecto, la ley nacional común a las partes; a falta de ella, la de la residencia habitual común, y, en último término, la del lugar de celebración del contrato.
- La ley reguladora de una obligación se extiende a los requisitos del cumplimiento y a las consecuencias del incumplimiento, así como a su extinción (salvo que se trate de modalidades de ejecución que requieran intervención judicial o administrativa).

REPRESENTANTES

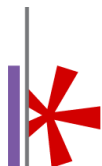
- A la representación legal se le aplica la ley reguladora de la relación jurídica de la que nacen las facultades del representante, y a la voluntaria, salvo sometimiento expreso, la ley del país donde se ejerciten las facultades conferidas

FORMALIZACIÓN DE CONTRATOS

- Las formas y solemnidades de los contratos, testamentos y demás actos jurídicos se rigen por la ley del país en que se otorguen. Pero también serán válidos los celebrados con las formas y solemnidades exigidas por la ley aplicable a su contenido, y los celebrados conforme a la ley personal del disponente o a la común de los otorgantes.
- Si la ley reguladora del contenido de los actos y contratos exige para su validez una determinada forma o solemnidad, será siempre aplicable, incluso en el caso de otorgarse en el extranjero.

EN GENERAL

- En ningún caso tendrá aplicación la ley extranjera cuando resulte contraria al orden público.



REGLAMENTO 593/2008, DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO, DE 17 DE JUNIO DE 2008

El Parlamento Europeo y el Consejo de la Unión Europea decidieron actualizar el contenido del Convenio de Roma de 1980 en sus contenidos, que no en sus objetivos y ámbito, mediante la aprobación del Reglamento 593/2008 de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, en el ámbito de la Unión Europea.

El contenido de este reglamento, como anteriormente se producía con el Convenio de Roma, se aplica en general a las obligaciones contractuales, salvo a las indicadas como excepciones (entre las excluidas se mencionan las relativas al estado civil, capacidad, testamentos, regímenes matrimoniales, familia, documentos de giro, acuerdos de arbitraje y de elección de jurisdicción y Derecho de sociedades, entre otras).

Algunos aspectos relevantes de este Reglamento son los siguientes:

AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD

- En general, los contratos se regirán por la ley elegida por las partes, elección que deberá ser expresa o resultar de manera cierta de los términos del contrato o de las circunstancias del caso. Las partes pueden designar la ley aplicable a la totalidad o solamente a una parte del contrato, y su elección es independiente de que tenga o no alguna conexión con el contrato.
- Además, en cualquier momento las partes pueden convenir que el contrato se rija por una ley distinta de la que lo regulaba con anterioridad, con ciertas condiciones.
- También pueden elegirse leyes distintas para partes diferentes del contrato, si son susceptibles de división.
- La elección por las partes de una ley extranjera, acompañada o no de la de un tribunal extranjero, si todos los demás elementos de la situación están localizados en un solo país, no afectará a las disposiciones que, según la ley de ese país, no puedan derogarse por contrato.

APLICACIÓN DE LEY POR FALTA DE ELECCIÓN

- Si las partes no eligen la ley aplicable, el contrato se regirá generalmente por la ley del país donde el vendedor o prestador del servicio tenga su residencia habitual o administración central, sin que ello obste a que se determine un vínculo diferente como más estrecho.



INMUEBLES

- Si el contrato tiene por objeto un derecho inmobiliario, se presumirá que el contrato presenta los vínculos más estrechos con el país en que estuviera situado el inmueble, con alguna excepción en el caso de arrendamientos.

ALCANCE

- La ley aplicable al contrato regirá su interpretación, cumplimiento de obligaciones, consecuencias de los incumplimientos, extinción, etcétera

OTROS ASPECTOS

- El Reglamento, como ya lo hacía el Convenio de Roma, incluye referencias más concretas a determinados tipos de obligaciones (por contratos de consumo, extracontractuales, laborales...). En concreto, se establecen algunos criterios de protección de quienes son considerados parte débil de ciertos contratos (consumidores, empleados...).

Estas reglas se aplican con preferencia a las indicadas en el Código Civil. Por tanto, en general, para países de la UE, una transacción internacional se rige:

- Por la Ley indicada por las partes.
- Si éstas no la especifican, por el criterio indicado por el Reglamento 593/2008, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008.
- Si no entra dentro de su ámbito, por el criterio indicado por el Código Civil.

COMPRAVENTA INTERNACIONAL

CONTRATO DE COMPRAVENTA: DEFINICIÓN

La compraventa es uno de los contratos traslativos de la propiedad que existe (junto con otros, como la donación o la permuta).

La compraventa es probablemente el contrato por excelencia, ya que buena parte de las transacciones que se realizan en el mercado tienen esta forma jurídica. Su regulación básica en España está contenida en el Código Civil.



Mediante un contrato de compraventa, uno de los contratantes, el vendedor, se obliga a entregar un bien o servicio determinado a otro, el comprador, a cambio de que éste le pague un precio, en dinero o signo que lo represente.

La compraventa es un contrato:

- *Traslativo de dominio*. Como ya se ha indicado tiene como efecto otorgar la propiedad a la otra parte (del bien objeto del contrato, y del precio pagado).
- *Bilateral*, ya que genera derechos y obligaciones para ambas partes contratantes.
- *Oneroso*, ya que ambas partes deben dar una prestación.
- *Consensual*, ya que su eficacia nace del acuerdo de las partes (sin necesidad de esperar a la entrega).

Para que el contrato sea válido, es preciso que tenga un objeto:

- Susceptible de comercialización (lícito). No lo será si va contra la ley y el orden público.
- Real o posible.
- Determinado o determinable.

También el precio debe ser real y cierto, porque, si no existe, se tratará de un contrato no válido o de una donación. También debe estar determinado o ser determinable. Para que el precio se tenga por cierto bastará que lo sea con referencia a otra cosa cierta, o que se deje su señalamiento al arbitrio de persona determinada.

Asimismo, como en otros negocios jurídicos, es preciso que los contratantes tengan capacidad para obligarse.

Las dos obligaciones fundamentales que nacen del contrato son el pago del precio, por el comprador, y la entrega del bien, por el vendedor.

En general:



- La compraventa se formaliza entre comprador y vendedor, y es obligatoria para ambos, si convienen en los bienes objeto del contrato y en el precio, aunque ni los unos ni el otro se hayan entregado.
- El vendedor debe custodiar los bienes hasta su entrega, manteniéndolos en perfecto estado. Asume el riesgo sobre los bienes hasta ese momento.
- Los bienes se entenderán entregados cuando se pongan en poder y posesión del comprador, aunque pueda haber formalidades que equivalgan a la entrega, como el otorgamiento de escritura pública.
- El vendedor debe entregar los bienes con todos sus accesorios y frutos producidos desde el momento en que se perfeccionó el contrato.
- El comprador está obligado a recibir los bienes en la forma pactada, y a satisfacer el precio pactado en la fecha y lugar que se hayan determinado en el contrato.
- El vendedor responde ante el comprador de:
 - La posesión legal y pacífica de los bienes vendidos.
 - Los vicios o defectos ocultos que tenga.
- El comprador deberá interesarse por el tiempo que medie entre la entrega de los bienes y el pago del precio, en los tres casos siguientes:
 - Si así se ha convenido.
 - Si los bienes entregados producen frutos.
 - Si se produce una situación de morosidad.
- El vendedor deberá proporcionar al comprador los títulos de propiedad de los bienes entregados.

En las compraventas internacionales de mercancías, las obligaciones y los derechos de las partes quedan regulados:

- Por el contrato
- En su defecto, por las estipulaciones de determinados convenios internacionales (si los han ratificado los países en los que las partes contratantes residen).
- En defecto de contrato y de norma internacional aplicable, por la legislación del Estado que las partes hayan establecido en el contrato y, en el caso de no haberlo establecido, por la legislación que se determine de acuerdo con los reglamentos aprobados al efecto por los organismos internacionales apelables.



PAGOS Y COMPENSACIONES

Las obligaciones esenciales de las partes en la contratación internacional son las de entrega de la mercancía, prestación del servicio o concesión de derechos, y la de pago del precio establecido. Lógicamente, las obligaciones para una de las partes contratantes representan derechos para la otra.

La obligación de pago del precio se define, además de por su importe, por los siguientes elementos o factores:

- *Plazo o fecha:* Puede establecerse una fecha de pago o un plazo, que puede conllevar una facilidad crediticia si ya ha realizado la entrega, prestación o concesión. Las facilidades crediticias se imponen por razones diversas: tipo de mercancías, periodos de prueba, solvencia del comprador, usos y costumbres del sector o del país, necesidades de competir...
- *Forma.* El pago puede ser anterior a la entrega, prestación o concesión, o posterior a ella (y también simultáneo, aunque es poco habitual en el comercio internacional). Cuando se acuerda que sea anterior, el comprador suele exigir garantías de reembolso al vendedor (por si no se realiza dicha entrega). Cuando es posterior, suele ser el vendedor el que a menudo exige garantías de pago al comprador.

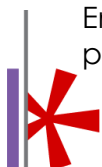
El pago puede establecerse como global en un solo pago o parcial en pagos periódicos (lo más habitual es que los pagos parciales se acompañen de financiación).

La financiación puede ser previa a la exportación (interesa a exportadores que necesiten fondos para fabricar o distribuir o a intermediarios que asuman el riesgo de la operación) o posterior, en cuyo caso lo que se cubre con la financiación es el periodo de crédito comercial otorgado a los compradores.

- *Moneda:* La fijación de la divisa en que se denomina la operación es un aspecto clave, ya que llevará aparejado un riesgo de cambio si los países tienen monedas diferentes, y generalmente a cada parte le interesará operar en su propia moneda. Por tanto, la elección de una u otra moneda supondrá la asunción o no de riesgo (en mayor o menor medida según la elegida) y la necesidad o no de contratar operaciones de cobertura del riesgo de cambio (seguros de cambio, forwards, swaps...).

Además del pago, también conviene mencionar las operaciones en las que el cumplimiento de esa obligación se produce mediante pagos o compensaciones por el comprador, que se simultanean con compensaciones (contrapartidas) igualmente no dinerarias del vendedor al comprador.

En estas operaciones, en las que existe compensación en lugar de los pagos o de parte de ellos (o junto con éstos), se requiere que, además de los contratos básicos



de la transacción (compraventas, contratos de obra, concesiones de derechos...), se formalicen otros acuerdos en los que consten estas otras obligaciones, y en muchas ocasiones se haga una alusión a los contratos base que permita considerarlo todo como una operación jurídica global. No obstante, también pueden instrumentarse todas las obligaciones en un mismo documento contractual.

El recurso a estas operaciones con obligaciones de compensación permite que se realicen transacciones que de otra manera no verían la luz. Algunos motivos para recurrir a este tipo de cumplimiento, o para promoverlo, son los siguientes:

- Carencia de liquidez de las empresas.
- Escasez de medios de pago en el país.
- Elevado riesgo del país (por alto endeudamiento exterior) que dificulta la obtención de financiación internacional.
- Dificultad de las empresas para acceder al mercado crediticio bancario, por baja solvencia.
- Necesidad urgente de comercializar stocks elevados de productos fabricados.
- Decisiones de política económica de países que buscan equilibrar sus operaciones con otros estados.

Hay diversas modalidades de operaciones que conllevan compensación. Por ejemplo:

- Convenios de trueque.
- Compras simultáneas con pago compensado.
- Intercambios de instalaciones por licencias o servicios.
- Ventas y posteriores recompras de equipos industriales o tecnológicos.
- Recepción por el vendedor de bienes del comprador para su venta, como compensación anticipada antes de la entrega de las mercancías al comprador de la operación principal.

Como efectos positivos, el comercio con compensación favorece el crecimiento de los países con dificultades en sus procesos productivos, el acceso a mercados complicados y la realización de operaciones a precios muy competitivos.



OTROS CONTRATOS INTERNACIONALES

En el tráfico comercial internacional resulta especialmente necesario contar con colaboradores que permitan el acceso a mercados diferentes y muchas veces distantes.

Un exportador difícilmente podría expandir su negocio a otros países sin contar con unos canales adecuados, cercanos al territorio y ajustados a las formas de actuar que imperan en éste.

Más allá de la implantación de sucursales o filiales en otros estados, la utilización de mediadores o intermediarios resulta cada vez más imprescindible para la eficacia del comercio internacional. Estas formas de colaboración han crecido en importancia en paralelo a la internacionalización de los mercados.

A continuación se examinan los principales rasgos de cinco contratos de colaboración con las empresas internacionales, es decir, de gestión de intereses ajenos.

CONTRATOS DE MEDIACIÓN

Mediante un contrato de mediación, una parte (el mediador) se compromete con otra (un empresario) a promover operaciones comerciales de su negocio con uno o varios terceros (mediatarios), para que pueda formalizar contratos (de compraventa, prestación de servicios...). Se trata de operaciones puntuales.

La remuneración suele consistir en un porcentaje de las operaciones que se cierren. En ocasiones, también puede estipularse una remuneración fija, independiente de las comisiones (por la labor de gestión) o tener el carácter de importe de comisiones mínimo. Pero es más habitual la simple retribución mediante comisiones por las operaciones que llegan a buen fin.

CONTRATOS DE COMISIÓN

Mediante un contrato de comisión, una parte (el comisionista) se obliga por cuenta de otra (el comitente) a realizar una o varias operaciones mercantiles (gestión de un negocio, prestación de servicios, realización de una obra...).

El comisionista debe cumplir con el encargo, en las condiciones que se le hayan transmitido.



CONTRATOS DE AGENCIA

Mediante un contrato de agencia, una parte (el agente comercial) se obliga por cuenta de otra (un empresario) a promover, mediante una actuación regular y estable, operaciones comerciales de su negocio, buscando clientes con los que dicho empresario pueda formalizar contratos (de compraventa, prestación de servicios...), sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo de las operaciones.

CONTRATOS DE CONCESIÓN DE VENTAS (DISTRIBUCIÓN)

Mediante un contrato de concesión de ventas o distribución, un empresario concede a otro la posibilidad de comercializar por cuenta propia sus productos. Hay, por tanto, un derecho del segundo a comprar para revender un producto fabricado por el primero.

CONTRATOS DE FRANQUICIA

Mediante un contrato de franquicia, un empresario (el franquiciador) concede a otro (el franquiciado), a cambio de una contraprestación, el derecho a comercializar sus productos o servicios, y se compromete a: prestarle ayuda, formación y asistencia técnica (para el inicio del negocio y con posterioridad), y a facilitarle una imagen de marca para productos y locales, poniendo a su disposición los productos o servicios (por venta, depósito, licencia...).

CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) es la voz del mundo empresarial. Defiende la globalización de la economía como una fuerza para el crecimiento económico, la creación de trabajo y la prosperidad.

Las economías nacionales son cada vez más interdependientes. Por ello, las decisiones gubernamentales tienen repercusiones internacionales más fuertes que en el pasado.

Sus fines estatutarios básicos son actuar a favor de un sistema de comercio e inversiones abierto y crear instrumentos que lo faciliten.

Veamos algunas de sus peculiaridades:



La CCI, es la única organización empresarial mundial verdaderamente global.

Las actividades de la CCI cubren un amplio espectro, que va desde el arbitraje y la resolución de conflictos, hasta la defensa del libre comercio y el sistema de economía de mercado, la autorregulación de empresas, la lucha contra la corrupción o la lucha contra el crimen comercial.

La CCI tiene acceso directo a los gobiernos nacionales de todo el mundo a través de sus comités. La secretaría internacional de la organización establecida en París ofrece criterios empresariales a las organizaciones intergubernamentales en los asuntos que afectan directamente a las operaciones empresariales.

La CCI apoya los esfuerzos gubernamentales para que la Ronda Comercial Doha sea un éxito.

Proporciona recomendaciones empresariales de carácter mundial a la Organización Mundial del Comercio.

La CCI habla en nombre del empresariado mundial cuando los gobiernos tratan asuntos como los derechos de propiedad intelectual, políticas del transporte, derecho comercial o medioambiental.

Los artículos firmados por la cúpula de la CCI y difundidos por los principales periódicos, las cadenas de radio, o en entrevistas en televisión refuerzan la postura de la CCI frente al comercio, la inversión y otros temas empresariales.

Cada año, la presidencia de la CCI se reúne con el líder del país anfitrión del G-8 para ofrecer la visión empresarial a la cumbre.

La CCI es el principal socio empresarial de las Naciones Unidas y sus agencias. En las cumbres de la ONU sobre el desarrollo sostenible, la financiación del desarrollo y la sociedad de la información, la CCI persigue la contribución empresarial.

Junto con la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (CNUCD o UNCTAD), la CCI ayuda a atraer la inversión en algunos de los países más pobres. En asociación con la CNUCD - UNCTAD, la CCI ha creado un Consejo Consultivo de Inversiones para los países menos desarrollados.

La CCI moviliza la ayuda empresarial para la nueva alianza respecto al desarrollo de África.

Cada dos años, en los Congresos Mundiales de la CCI, los empresarios abordan los asuntos económicos internacionales más urgentes.

El Congreso Mundial de Cámaras, también bienal, ofrece un foro global a las Cámaras de Comercio.



Las Conferencias Regionales de la CCI se centran habitualmente en las preocupaciones empresariales de África, Asia e Iberoamérica y de los países árabes.

La utilización del arbitraje internacional ha aumentado con el Reglamento de la Corte Internacional de la CCI. Desde 1999, la corte ha recibido nuevos casos en una proporción de más de 500 al año.

Las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios (RUU 600 o UCP 600) de la CCI son reglas que los bancos aplican para facilitar el comercio mundial de miles de millones de dólares cada año.

Los Incoterms de la CCI son definiciones de cláusulas internacionales comerciales utilizadas cada día en infinidad de contratos.

Los contratos modelo de la CCI facilitan la vida de las pequeñas empresas que no pueden permitirse grandes asesorías jurídicas.

La CCI es pionera en la autorregulación del comercio electrónico.

Los códigos de publicidad y de marketing de la CCI son incorporados con frecuencia en las legislaciones nacionales y en los códigos de autorregulación de las asociaciones profesionales.

La CCI habla en nombre del empresariado mundial cuando los gobiernos toman las decisiones que afectan a las estrategias corporativas y a las condiciones para desarrollar la actividad empresarial. La CCI nunca había sido tan relevante respecto a los intereses de cientos de compañías miembros y de asociaciones empresariales en todo el mundo.

La CCI nunca había sido tan relevante respecto a los intereses de cientos de compañías miembros y de asociaciones empresariales en todo el mundo. Igualmente vital es el papel de la CCI en la creación de reglas para acuerdos internacionales y de estándares que las compañías adoptan voluntariamente y pueden ser incorporadas en contratos obligatorios.

La CCI proporciona una visión empresarial a las Naciones Unidas, a la Organización Mundial del Comercio, y a muchas otras organizaciones intergubernamentales, internacionales y regionales.

En lo que respecta a contratos internacionales, la CCI dispone de modelos de los de mayor uso (compra-venta internacional, de distribución, de agencia, de franquicia, etc.). Con ello, facilita a las empresas unos formatos y redactados unificados a escala internacional en las transacciones más frecuentes.



ELEMENTOS DE LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES

A continuación, examinamos algunos elementos de diversa índole que son relevantes en las transacciones de comercio internacional:

- Documentos
- Transporte
- Seguros y documentos de seguros
- Documentos de transporte
- Agentes y acciones

Las transacciones internacionales también cuentan a menudo con garantías por parte de entidades de crédito, sin las cuales vendedores y compradores no llegarían a acuerdos por falta de confianza en el buen fin de las operaciones.

AGENTES Y ACCIONES

Además de los contratantes, en las transacciones internacionales intervienen (o pueden intervenir) varios agentes, que realizan fases diferentes dentro de la operación. De manera muy sintética destacamos los siguientes:

- *Operadores de carga.* La carga es la colocación de la mercancía en camiones, ferrocarriles o aviones y, en el caso de los buques, el traslado hasta el muelle (desde la terminal portuaria) y la elevación de la mercancía hasta dejarla colgando una vez sobrepasada la borda del buque. El proceso contrario se denomina descarga.
- *Operadores de grupaje o consolidadores.* El grupaje supone ordenar la carga en un medio de transporte agrupando la mercancía de diversos cargadores que tienen un punto de destino común. De esta manera, el conjunto de la mercancía constituye una única unidad de manipulación.
- *Estibadores.* La estiba es la colocación de la mercancía suspendida sobre la borda del buque hasta colocarla en la cubierta o en las bodegas de la nave, en el lugar en que deba quedar emplazada o anclada para su transporte. El proceso contrario se denomina desestiba. Las empresas de estiba actúan con una concesión administrativa de la autoridad portuaria, y suelen desarrollar las tareas de carga y descarga, clasificación, traslado de bultos y contenedores para inspección, vaciado y llenado de contenedores...



- *Agentes transitarios.* Gestores y planificadores del transporte internacional. Están en contacto con todos los intervinientes en las fases del proceso de transporte y logístico (consignatarios de buques, agentes de aduanas, compañías aéreas, navieros, compañías de transporte por carretera, compañías ferroviarias, operadores ferroviarios...). Los grandes transitarios suelen tener sus flotas de transporte propias, así como los servicios logísticos y de agencia de aduanas.
- *Consignatarios de buques.* Representantes de las compañías navieras. Su actividad consiste en coordinar y gestionar una serie de movimientos que tienen que ver con la actividad de los buques y de las navieras en el espacio del puerto: atraques y desatraques, remolques, practicajes, cargas y descargas, entregas, suministros, designación de inspectores, contratación y subcontratación de empresas y operadores, trámites y despachos administrativos ante las autoridades...
- *Operadores logísticos.* Empresas que ofrecen servicios diversos relacionados con el transporte: cargas, manipulaciones de embarque y destino, embalajes y marcajes, grupales, servicios de información y seguimiento...
- *Capitanes.* Personas que ejercen el mando del buque y de la expedición por orden del naviero o del armador. Son los firmantes del conocimiento de embarque que acreditan la entrega de la mercancía para su transporte.
- *Operadores de transporte multimodal.* Empresas que ofrecen un servicio de *Agencias transportistas.* Empresa que ofrece el servicio de transporte por carretera y que puede ser propietaria o no de los medios de transporte.
- *Operadores ferroviarios.* Empresas que ofrecen servicios de transporte por ferrocarril en aquellos países en los que existe la posibilidad de que el sector privado opere en esta modalidad de transporte, con sus propias máquinas (o alquilándolas por arrendamiento o leasing) y alquilando el uso de las vías.
- *Operadores de transporte multimodal.* Empresas que ofrecen un servicio de coordinación de los medios de transporte que intervienen en esta modalidad combinada, desde la salida de la mercancía hasta su entrega, puerta a puerta. Son los emisores de los documentos de transporte multimodal. Pueden ser personas encuadradas en empresas transitarias. También pueden ser porteadores que intervengan en alguna fase del transporte, gestores de las plataformas que funcionan como nodos de esta modalidad de transporte.
- *Agentes de la IATA.* Personas que actúan en nombre de las compañías aéreas, desarrollando diversas tareas: emisión de documentos (como los Airway Bill), presentación y cobro de documentos, captación de cargas, coordinación de cargas y descargas, facturación a exportadores e importadores...



- *Agentes de carga aérea.* Agentes no IATA, que pueden realizar funciones similares a éstos, pero no pueden emitir documentos de porte (Airway Bill) ni pagar o cobrar los fletes.
- *Agentes de aduanas.* Personas que tienen la misión de realizar los trámites aduaneros de exportación, importación y tránsito por cuenta de los exportadores o importadores. En concreto, presentan en la aduana los documentos comerciales y solicitudes de inspección, asisten a verificaciones e inspecciones (aunque no son inspectores), abonan aranceles, contienen derechos de levante de mercancías, etcétera.

TRANSPORTE

DEFINICIÓN

El transporte es un contrato mediante el cual una parte, el transportista, se obliga, a cambio de un precio, a trasladar determinados bienes (o personas) a otro lugar en las condiciones y fecha pactadas. El contrato puede suponer el traslado por aire, mar, vías fluviales o lagos, tierra (en vehículos de ruedas) o vías férreas. Cuando son traslados entre países distintos, se denomina transporte internacional.

En el transporte internacional (referido a mercancías) intervienen al menos dos partes:

- *El cargador, expedidor o consignante:* es quien, por cuenta propia o ajena, encarga el traslado de los bienes.
- *El transportista o porteador:* es quien contrae la obligación de conducir los bienes.

También interviene el *destinatario* o *consignatario*, quien recibirá la mercancía, aunque no ha de intervenir necesariamente en el contrato. Tanto el cargador como el porteador de mercancías se pueden exigir la emisión de una carta de porte en la que se expresarán los datos de la operación.



	OBLIGACIONES	DERECHOS
Cargador	<ul style="list-style-type: none"> Entrega de la mercancía al porteador Suministro de documentos Pago del precio del porte o flete 	Realización del traslado de la mercancía en las condiciones pactadas
Porteador	<ul style="list-style-type: none"> Recepción de la mercancía Traslado de la mercancía en las condiciones pactadas Custodia y protección de la mercancía Entrega de la mercancía al destinatario 	Cobro del precio del porte o flete

En algunas modalidades de transporte pueden intervenir otras partes o denominarse de otra manera. Por ejemplo, en el transporte marítimo se habla de *fletador* en vez de *cargador*, y en ocasiones hay que diferenciar al *naviero* (que explota el buque) del *armador* (el propietario).

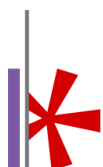
MODALIDADES

Existen cuatro modalidades puras (unimodales) de transporte internacional:

- Por carretera
- Ferroviario
- Marítimo, fluvial y lacustre
- Aéreo

Además, existe el *transporte intermodal*, en el que se combinan varias de las anteriores modalidades con diferentes criterios de combinación.

A continuación se sintetizan las principales características de cada una de estas modalidades.



POR CARRETERA

Es posiblemente el más utilizado en las distancias cortas y medias, dadas sus características. El vehículo es el camión, con sus múltiples variantes.

Algunas normas importantes en su regulación son las siguientes:

- *Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres*, de 1987. Contempla cuestiones organizativas, de planificación, de coordinación, inspección, protección civil, condiciones de ejercicio de la profesión, transportes públicos y privados...
- *Convenio CMR*, de 1956, que regula el tráfico internacional por carretera en transportes por cuenta ajena, cuando al menos el país de carga o el de entrega de la mercancía son firmantes del Convenio. Entre otros aspectos:
 - Establece obligaciones, derechos y responsabilidades de cargador y porteador.
 - Regula la carta de porte CMR.
- *Convenio TIR*, de 1975. Su aspecto principal es regular el transporte internacional de mercancías por carretera con precinto aduanero, y permite, a través del cuaderno TIR, que puedan realizarse transacciones con intervención de países extracomunitarios sin necesidad de inspecciones en las aduanas intermedias.
- *Acuerdo europeo sobre el Transporte Internacional de Mercancías Peligrosas*, de 1998, posteriormente actualizado en varias directivas. Incluye definiciones, disposiciones sobre transporte y una larga enumeración de sustancias (explosivas, corrosivas, inflamables, radiactivas...).

FERROVIARIO

Es un transporte especialmente adecuado para grandes envíos a largas distancias. También es bastante utilizado para el transporte multimodal cuando existen buenas conexiones entre puertos importantes y grandes centros logísticos y de distribución interiores.

Aunque en Europa había perdido importancia ante el auge del transporte por camión, la mejora de las redes ferroviarias europeas, los avances tecnológicos aplicados a la alta velocidad y la concienciación acerca del problema de la contaminación están incrementando el interés por potenciar esta modalidad de transporte.

El principal marco jurídico lo forman los siguientes acuerdos internacionales:

- *Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres*, de 1987.



- *Convenio CIM*, actualizado en 1980 (incluido dentro del COTIF, Convenio sobre Transporte Internacional por Ferrocarril). Regula aspectos como la ejecución del contrato, responsabilidad, ejercicio de derechos, conclusión del contrato, relaciones entre ferrocarriles, mercancías peligrosas y contenedores, entre otros.
- *Convenio TIF*, de 1952. Equivale al Convenio TIR de transporte por carretera (para transportes sin necesidad de inspecciones aduaneras intermedias).

AÉREO

Es un medio de transporte sencillo, que supone una pequeña parte del transporte internacional de mercancías.

Algunas de las principales normas que regulan el tráfico aéreo son las siguientes:

- *Convenios de Varsovia*, de 1929, y de *Montreal*, de 1999, de unificación de ciertas reglas del transporte aéreo internacional. Regulan aspectos diversos relativos a la documentación, entregas, modalidades de transporte, relaciones entre las partes, responsabilidad por daños...
- *Reglamento de la IATA para el transporte internacional de mercancías peligrosas*.

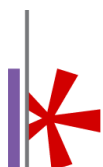
MARÍTIMO, FLUVIAL Y LACUSTRE

Es el transporte más antiguo y tradicional, también el más complejo, y el que mueve un mayor volumen de mercancías en el mundo para el traslado intercontinental y de grandes distancias. Incluye tanto el traslado marítimo y oceánico como el que tiene lugar por ríos, canales y lagos navegables.

La contratación puede realizarse en líneas regulares o en régimen de fletamento, conocido como Charter (por tiempo o, lo que es más habitual, por viaje). Esta segunda modalidad se conoce como transporte en buques tramp.

Algunas normas de interés que regulan el tráfico marítimo son las siguientes:

- *Código de comercio español*, de 1885. Regula lo relativo a los buques, contratos marítimos, seguros, riesgos y daños...
- *Convenio de Bruselas* de 1924, de unificación de ciertas reglas relativas a los conocimientos de embarque, modificado en 1968 y 1979, en lo que ahora se conoce como Reglas de La Haya-Visby.



- *Convenio de Londres, de 1965, de facilitación del Tráfico Marítimo Internacional.* Establece ciertas medidas y realiza algunas recomendaciones para facilitar el tráfico marítimo y evitar daños innecesarios sobre los buques, las personas y las mercancías transportadas
- *Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, de 1978 (conocido como Reglas de Hamburgo).* Contiene artículos sobre responsabilidad de las partes, reclamaciones, documentación...
- *Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, de 1992.* Regula competencias en materia de puertos, clasificación, construcción, desarrollo y gestión, régimen jurídico de la marina mercante, infracciones y sanciones...

INTERMODAL

Se denomina con el término genérico intermodal al transporte en el que se da una combinación entre dos o más de las cuatro modalidades de transporte indicadas.

La intermodalidad implica la utilización de lo que se denomina UTI (Unidades de Transporte Intermodal), que son contenedores que permiten agrupar mercancías, y constituir así unidades de carga que facilitan el traspaso de la mercancía de un medio de transporte a otro.

Este tipo de transporte también requiere contar con centros o nodos logísticos preparados para el transporte intermodal, que permitan el traslado rápido y seguro entre medios de transporte distintos. Supone, en definitiva, cierto grado de integración de todo el proceso de transporte.

La combinación intermodal puede seguir diferentes criterios:

- *Transporte combinado.* La mercancía es transbordada entre vehículos de naturaleza diversa. Puede ser secuencial (se pasa la mercancía de un medio a otro) o superpuesto (un vehículo de transporte efectúa una parte del recorrido montado sobre otro de la misma u otra naturaleza: por ejemplo, un camión con su mercancía es cargado en un buque o en un vagón). Se utilizan diversos documentos y generalmente suele haber ruptura de unidad de carga (se realiza algún desmontaje de la unidad de carga para el nuevo tramo de transporte).
- *Transporte multimodal.* Se combinan diversas modalidades de transporte, sin ruptura de unidad de carga, y se unifica en mayor medida la logística y la documentación (se utiliza un solo documento de embarque). Esta modalidad está en auge, en paralelo al desarrollo de las plataformas de transporte multimodal, que requieren unas infraestructuras de manutención y manipulación técnicamente complejas.



La principal peculiaridad del transporte multimodal es que se formaliza un solo contrato con un operador de transporte, que asume la responsabilidad entre el origen y el destino de las mercancías. Ante un siniestro, el cargador podrá reclamar a un solo interlocutor por la pérdida, daño, robo o retraso.

Una norma internacional importante sobre el transporte intermodal es el *Convenio de la ONU del Transporte internacional multimodal de mercancías*, firmado en Ginebra en 1980. También conviene tener en cuenta las reglas de la UNCTAD-CCI relativas a los documentos en el transporte internacional multimodal, con especial incidencia en lo relativo a la responsabilidad del operador de transporte multimodal y del cargador.

SEGUROS

En la contratación internacional suelen formalizarse seguros de diverso tipo, que pueden ir a cargo del comprador o del vendedor, según el riesgo cubierto y la voluntad de las partes.

Entre otros, hay seguros:

- De transporte
- De cambio
- De crédito
- De maquinaria y equipos electrónicos

Sólo mencionamos aquí, de manera muy breve, los de transporte.

- *Seguros de transporte por carretera y por ferrocarril.* Son pólizas con ciertas similitudes con las de automóviles, pero con mayor número de coberturas de daños materiales. Cubren riesgos de responsabilidad civil, incendios, robos, explosiones, caída de rayos, colisiones, hundimientos de vías, carreteras y puentes, desprendimientos de tierra...
- *Seguros aéreos.* Hay seguros de cascos (riesgos de la aeronave en vuelo o en tierra), seguros de mercancías y seguros de responsabilidad civil.
- *Seguros marítimos.* Hay riesgos de aseguramiento de cascos (se cubren riesgos del buque), de mercancías, de responsabilidad civil del naviero, de pérdidas económicas, de riesgos de contaminación...

Los contratos de transporte, incluyen una cierta cobertura sobre las mercancías transportadas, aunque limitada. Por ello, lo más habitual es contratar los seguros de



transporte internacionales de máxima cobertura (maximum cover) para tener cubiertas las contingencias que puedan suceder a las mercancías durante su trayecto internacional.

La CCI incluye pólizas que contienen coberturas en tres grados (A, B, C, de mayor a menor cobertura).

Los documentos de seguro de transportes pueden ser pólizas o certificados de seguros individuales cuyo objeto es cubrir un traslado de mercancías, o pueden ser pólizas globales (flotantes) que pueden cubrir varias operaciones o un montante total determinado durante un periodo determinado.

Aunque la póliza es el documento contractual, también tienen valor los certificados de seguros emitidos por las entidades aseguradoras, que permiten aludir a coberturas concretas de una expedición cuando se han formalizado pólizas globales.

DOCUMENTOS

Las operaciones de comercio exterior conllevan numerosos trámites que exigen la formalización de documentos con finalidades muy diversas.

Con ellos se consigue:

- Formalizar acuerdos.
- Proporcionar información y pruebas.
- Fundamentar exigencias y reclamaciones de derechos.
- Canalizar pagos y efectuar entregas.
- Acreditar el ajuste a determinadas normas.
- Cumplimentar requisitos ante las autoridades.

De manera sintética se indican a continuación los principales documentos que se utilizan en las transacciones internacionales.

En concreto, destacamos las siguientes categorías y detallamos algunos documentos que son importantes en cada categoría:

- Documentos administrativos
- Documentos contractuales e informativos



- Documentos de certificación
- Documentos de transporte
- Documentos de seguro

DOCUMENTOS ADMINISTRATIVOS

El territorio de la Unión Europea constituye una unión aduanera que

elimina todos los obstáculos en transacciones intracomunitarias y establece, a través del llamado TARIC, unos aranceles aduaneros comunes y una codificación única para las mercancías en las transacciones con países de fuera de la UE.

Cuando una mercancía que entra en la UE ha pagado los derechos de aduana en una frontera de la UE, se convierte en mercancía de libre práctica por el interior del territorio comunitario (no se considera dentro de la unión aduanera a Ceuta y Melilla).

En cuanto a las importaciones y exportaciones (transacciones con países no pertenecientes al territorio comunitario), la UE aplica un régimen de libertad, sin perjuicio de que se impongan ciertos requisitos, restricciones o vigilancias especiales en determinados supuestos de mercancías y en función de los acuerdos que tiene la UE con terceros países u organizaciones de países. En tales casos pueden necesitarse documentos como los siguientes:

- Notificación previa de importación o exportación
- Autorización administrativa de importación o exportación
- Licencia de importación o exportación
- Documento de vigilancia comunitaria
- Certificado de exportación

En el ámbito de la UE, podemos destacar, dentro de los trámites aduaneros, los siguientes documentos:

- *Documento Único Administrativo (DUA)*. Es el documento común que se utiliza en los países de la UE (junto con los demás documentos administrativos que puedan ser exigibles).

El DUA contiene datos de identificación de los operadores y de descripción de la mercancía (con su clasificación arancelaria). Tiene tres modelos (para



importación, exportación y tránsito) y consta de varios ejemplares destinados a fines diversos (despachos aduaneros, usos estadísticos, copia para los operadores, autorización de embarque o recogida de mercancías...).

Actualmente existe la posibilidad de presentación del DUA por medios informáticos (por el sistema EDI, Electronic Data Interchange).

- *Declaración de los elementos relativos al valor en aduana (DVI)*. Es un documento en el que se reflejan los datos económicos de la operación, incluyendo el valor de las mercancías, que van a servir de base para la liquidación de los derechos de aduana y que debe cumplimentar el importador o el agente de aduanas que lo represente (salvo que se utilice un DUA en soporte electrónico).
- *Hoja liquidatoria y contable*. Es el impreso en el que se reseña la deuda aduanera (derechos arancelarios más impuestos).
- *Declaración Intrastat*. Dado que en el ámbito de la UE se han suprimido muchos trámites relacionados con las exportaciones e importaciones entre estados miembros, se estableció un nuevo mecanismo para la obtención de información para las balanzas comerciales comunitarias y otros efectos, denominado Intrastat. Este método supone la obligación de quienes participen en transacciones comerciales entre estados miembros de proporcionar datos de la operación a la oficina de Intrastat, en declaraciones con soporte físico o electrónico, con efectos estadísticos.

DOCUMENTOS CONTRACTUALES E INFORMATIVOS

Por un lado está el principal documento de la transacción: el contrato. Es el documento que formaliza la transacción. Consagra el acuerdo de voluntades entre las partes e indica las condiciones de la operación. Es recomendable realizarlo por escrito, ya que de otra manera será difícil probar las condiciones pactadas.

Siempre conviene que se formalice por escrito (aunque no sea obligatorio), porque así es más fácil detallar condiciones, utilizarlo como prueba del acuerdo sobre obligaciones, derechos, fechas, plazos y características de la mercancía o servicio, decidir normas aplicables o recurrir a usos y costumbres nacionales e internacionales, etcétera.

Además del contrato, suelen aportarse otros documentos informativos relativos al propio acuerdo, a la mercancía o a otros aspectos conectados con la transacción.

Describimos a continuación algunos de esos documentos:



- *Pedidos*. Suponen la solicitud de una mercancía por el potencial comprador, pero no un acuerdo de voluntades. Deben ser aceptados por el vendedor para que cobren fuerza.
- *Facturas proforma*. Las emite el vendedor con el fin de informar al potencial comprador de las condiciones que tendría la operación, como si fuera un presupuesto. Deben indicar claramente que se trata de una factura proforma. Tienen consideración de documento contractual o casi contractual si están firmadas por el comprador.
- *Facturas comerciales*. Las emite el vendedor, detallando algunas condiciones de la operación, y anunciando el cobro de las mercancías suministradas o servicios prestados. Suelen contener datos diversos de la operación (identificación del vendedor y del comprador, fecha de emisión, número de la factura, código del contrato, descripción de la mercancía o servicio, número de unidades, precio unitario y total, gastos adicionales, condiciones de entrega y pago...).

La factura comercial es necesaria para realizar determinados trámites administrativos en aduanas, consulados, cámaras de comercio...

- *Facturas aduaneras*. Se exigen en algunos países para el despacho de las mercancías en los puestos fronterizos. Suelen contener una descripción de las mercancías y de su valor.
- *Facturas consulares*. Son emitidas por los consulados del país del comprador situados en el país del vendedor. Suelen exigirlas algunos países de destino, aunque en ocasiones se sustituyen por el visado de la factura comercial.
- *Listas diversas*. En estos documentos se indican unidades transportadas, contenidos, pesos (conocidos como "packing list" o "weight list"), numeración y marcaje...
- *Manifiestos de carga*. Son documentos redactados por las empresas de transporte internacional en los que detallan la mercancía que lleva un medio de transporte. Deben presentarse en las oficinas aduaneras de puertos, aeropuertos y estaciones o terminales de carga.

DOCUMENTOS DE CERTIFICACIÓN

Suelen expedirse por diversos motivos y fines por distintos organismos, autoridades o entidades públicas o privados. Dependiendo del tipo de certificación que se deba efectuar, los certificados solamente pueden ser emitidos por organismos públicos.

Pueden tener como objeto, entre otros, acreditar:



- El origen de la mercancía. (Según cuál sea el país de origen, pueden acogerse a beneficios arancelarios, quedan sometidas a vetos o embargos, etcétera). Son los conocidos como certificados de origen.
- La composición de los productos que se venden (análisis de ingredientes, aditivos, productos químicos, residuos, humedad, acidez, hongos...).
- La ausencia de plagas en vegetales o la salud de animales o productos derivados.
- La realización de las inspecciones pertinentes.
- El cumplimiento de normas (de calidad, de protección, industriales...).
- Los pesos (bruto y neto por unidades, bruto y neto total, y otros que puedan ser de interés según el tipo de mercancía) y que el pesaje se ha realizado por personal con licencia.
- La idoneidad para el consumo humano o de animales.
- El respeto a determinadas reglas exigidas por un determinado país (por ejemplo, manipulación de productos alimenticios...).

Para las certificaciones de calidad, inspecciones, cumplimientos de condiciones de contratos, etc., existen empresas especializadas que ofrecen estos servicios a las empresas exportadoras e importadoras, a las que se les suele llamar *Surveyors* en el argot.

DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

Describimos los principales:

- Conocimiento de embarque marítimo (*Bill of lading* o *B/L*)
- Póliza de fletamento
- Carta de porte por carretera (*CMR*)
- Carta de porte por ferrocarril
- Carta de porte aéreo (*Air Waybill*)



CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARÍTIMO (BILL OF LADING O B/L)

Lo firman el naviero o sus agentes y el capitán. Es el documento que acredita que se han cargado las mercancías en el buque y que se ha alquilado el servicio para transportarlas al lugar convenido. Formalmente, el capitán reconoce en este documento la recepción de las mercancías.

Puede ser:

- *Nominativo* (se identifica al consignatario, pero no es negociable).
- *A la orden* (también con identificación, pero endosable).
- *Al portador* (se considera consignatario al tenedor del mismo en cada momento, y son transmisibles por entrega).

El más utilizado es el documento *a la orden*.

Este documento, además de la acreditación (prueba) de que existe un contrato de transporte, sirve como recibo de la posesión de las mercancías por el transportista y, por tanto, es un medio probatorio. Además, es un documento que da derecho al transportista al cobro del precio y gastos del flete.

El conocimiento de embarque incluye:

- Datos identificativos de cargador, consignatario (si es nominativo o a la orden), transportista, capitán y buque.
- Puerto de carga y descarga.
- Descripción de la mercancía.
- Indicación *on board* (cargado) o que sólo ha sido recibido para su posterior carga.
- Acuse de recibo de la carga, en el que el capitán puede indicar la apariencia de perfecto estado de las mercancías (limpio o clean) o sus reservas al estado de éstas por presentar algún defecto o desperfecto (sucio o dirty). En este último caso, supondrá un documento que probablemente rechacen las entidades en los trámites de créditos documentarios.
- Indicaciones sobre el tipo de transporte (escalas, combinaciones...), sobre las condiciones de pago...

Normalmente se emiten varios ejemplares originales (tres generalmente), junto con algunas copias con carácter informativo (sin valor negociable).



PÓLIZA DE FLETAMIENTO

Es el documento que acredita el alquiler de un buque (conocido como *charter*) para uno o varios transportes, cuando no se trata de líneas regulares, sino de buques que se mueven por rutas según las demandas concretas de fletamento, o en caso de fletamento completo de un buque.

En este documento se indican datos de las partes, mercancías, condiciones del transporte, etcétera. Se utiliza junto con los conocimientos de embarque.

CARTA DE PORTE POR CARRETERA (CARTA CMR)

La *carta de porte por carretera* es un documento generado al amparo del Convenio de Ginebra de 1956 (CMR). Este convenio regula la utilización de determinados documentos en los transportes de esta modalidad, así como otros aspectos (como los límites a la responsabilidad del transportista, o las reclamaciones por retrasos), y es aplicable cuando el origen y el destino del transporte estén situados en países diferentes y, al menos, uno de ambos sea signatario del convenio CMR. No es de aplicación para transportes postales, funerarios o de mudanzas, ni para los realizados por cuenta propia.

Esta carta prueba la existencia del contrato de transporte y sirve como recibo de la mercancía por el transportista, pero no es documento que otorgue a su poseedor la propiedad de ésta. No es negociable ni permite la cesión de derechos. Tiene carácter nominativo, por lo que sólo quien figura en el documento como consignatario tiene derecho a exigir su entrega en el punto de destino.

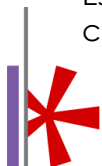
En este tipo de transporte conviene recordar también el *Convenio TIR*, relativo al transporte de mercancías por carretera con precinto aduanero.

Este convenio, revisado en 1975, evita la inspección en las aduanas de tránsito de los camiones precintados y amparados bajo el cuaderno TIR. La mercancía debe transportarse en una zona precintada del camión, y en las aduanas de tránsito se realizará el visado del cuaderno TIR sin necesidad de que se inspeccione la mercancía. Para ello es preciso que la operación esté avalada por una entidad garante de acuerdo al Convenio.

CARTA DE PORTE POR FERROCARRIL

El transporte ferroviario internacional de mercancías se regula, principalmente, por el *Convenio Internacional sobre Transporte de Mercancías por Ferrocarril* (CIM), actualmente dentro del *Convenio COTIF*. Dicho convenio regula la carta de porte que debe emitirse como documento en los transportes internacionales por ferrocarril.

Este documento es similar al de carretera y se utiliza cuando al menos uno de los contratantes, de países diferentes, reside en uno firmante del convenio.



Es también nominativo, no negociable, pero es indicativo de la propiedad de las mercancías por su titular.

Al igual que en el transporte por carretera, existe un cuaderno específico para el transporte ferroviario con precinto aduanero, que evita inspecciones en aduanas de tránsito. Es el denominado cuaderno TIF, regulado por el *Convenio TIF*.

CARTA DE PORTE AÉREO (AIR WAYBILL)

Es el documento que prueba el contrato de transporte aéreo realizado entre cargador y transportista.

Es nominativo, y no negociable. Como la carta de porte por carretera, no otorga título de propiedad de la mercancía a su titular.

Además, incluye referencias a las condiciones de la mercancía y transporte, valores, documentos anexos..., y puede servir como certificado de seguro si el cargador así lo solicita y consigna la cuantía del valor asegurado.

Son los agentes IATA (como agentes de las compañías aéreas), los que emiten un ejemplar para el cargador (justificante de entrega de la mercancía a bordo), otro para la compañía aérea y otro que será entregado al destinatario de la mercancía y le permitirá retirarla en el aeropuerto de destino.

Existen dos documentos auxiliares del *Air Way Bill* estandarizados: el *Shippers Letter Of Instructions* o SLOI (recoge todos los datos referentes a la mercancía) y el *Shipper Declaration for Dangerous Goods* (identifica si la carga es peligrosa y cuáles son las instrucciones especiales para su manipulación y transporte).

DOCUMENTOS DE TRANSPORTE MULTIMODAL

Existen ciertos documentos que se utilizan en el transporte internacional multimodal (es decir, en el caso de que se utilicen diferentes medios de transporte: marítimo, por carretera, ferroviario y/o aéreo), que se denominan **documentos FIATA** (Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados). Sólo pueden emitir estos documentos los transitarios miembros de alguna de las asociaciones integradas en la federación (en España, FETEIA a nivel nacional y ATEIA a nivel local y, a nivel europeo, CLECAT).

Son cinco los documentos FIATA.

- FCR (*Forwarders Certificate of Receipt*)

El FCR es el certificado que acredita que el transitario ha recibido la mercancía del cargador para ser transportada. El cargador asume la



obligación de entregarla al destinatario indicado siguiendo las instrucciones reflejadas en el documento.

El cargador puede quedarse con el documento o enviárselo al destinatario, pero en ningún caso puede ser objeto de negociación ni por parte del cargador ni por parte del destinatario.

No constituye estrictamente un documento de transporte, sino que tiene más bien el carácter de recibo de entrega de mercancía.

- FCT (*Forwarders Certificate of Transport*)

Este contrato es emitido por el transitario, que lo entregará al cargador y éste, a su vez, lo hará llegar al destinatario.

Con este documento el transitario acredita que la mercancía especificada en el documento ha sido cargada y asume la obligación de entrega al destinatario siguiendo las instrucciones del cargador que se han indicado en el documento.

Puede emitirse con cláusula "a la orden", en cuyo caso constituirá un título de propiedad de la mercancía susceptible de negociación por parte de su poseedor (podrá endosarlo, pignorararlo...).

- FBL (*Fiata Multimodal Transport Bill of Lading*)

Es la modalidad de contrato que se aplica cuando se utiliza transporte multimodal pero el medio de transporte principal es por vía marítima.

Sus características son similares al FCT en cuanto a contenido, obligaciones asumidas, circulación (del transitario al cargador y de éste al destinatario) y posibilidad de negociación si se emite a la orden.

- FWR (*FIATA Warehouse Receipt*)

El FWR es el documento que acredita que el transitario ha recibido la mercancía entregada por el cargador con el fin de que permanezca depositada en sus almacenes. Lo entrega el transitario al cargador.

Si el FWR se emite "a la orden" podrá negociarse por su poseedor (endosarse, pignorararse...).

- SDT (*Shipper's Declaration for the Transport of Dangerous Goods*).



Este documento se emite con motivo del transporte internacional multimodal de mercancías peligrosas. Consiste en la declaración realizada por el transitario de que las mercancías recibidas cumplen todas las medidas de seguridad establecidas por los convenios internacionales sobre el transporte de mercancías peligrosas. Esta declaración la entrega el transitario al cargador una vez realizadas sus comprobaciones.

Con ello el transitario asume la responsabilidad de lo que pueda ocurrir durante su transporte.

EL SDT no es un título negociable.

INCOTERMS

DEFINICIÓN Y FINALIDAD DE LOS INCOTERMS

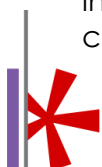
Los Incoterms se han establecido con el objetivo de dotar a las transacciones internacionales de unos términos contractuales que acojan las condiciones comerciales más utilizadas, evitando, o al menos reduciendo, posibles divergencias de interpretación.

Así, con la utilización de los mismos términos, cada uno con un significado contractual estandarizado, se facilita a las empresas de diversos países que sepan a qué atenerse respecto a los principales derechos y obligaciones que asume cada parte del contrato de compraventa, sin tener que conocer las prácticas comerciales seguidas en otros países.

Los Incoterms son reglas internacionales que definen algunas obligaciones de las partes en los contratos de compraventa internacional.

Los Incoterms son reglas a las que se alude en los contratos internacionales y cuya mención permite una interpretación unívoca de determinadas condiciones del contrato, de manera que se eviten incertidumbres por contratantes de países diferentes aunque tengan legislaciones, usos y costumbres distintos.

Con ello se eliminan muchos malentendidos, discusiones, reclamaciones, incidencias y pleitos por interpretación distinta de las condiciones de la compraventa.



Los Incoterms fueron publicados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en 1936, y han sufrido varias modificaciones (1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000), que han ido adaptándose a las prácticas y necesidades del comercio internacional de cada momento. La última modificación tiene vigencia desde el 1 de enero de 2011.

Las características más destacables de los Incoterms son las siguientes:

- Definen los siguientes aspectos de los contratos de compraventa:
 - Por cuenta de quién corren ciertos gastos.
 - Cuándo se transfieren los riesgos de pérdida o daño del vendedor al comprador.
 - En qué momento y lugar se produce la entrega de las mercancías.
 - Qué avisos debe dar cada parte a la otra.
 - Qué ayudas o apoyos debe prestar cada parte a la otra (en trámites, envío de documentación...).
- Son apropiados para la entrega de mercancías tangibles (bienes...), no para bienes intangibles como los derechos intelectuales, industriales, *software*...
- Son términos de los contratos de compraventa, no cláusulas de los contratos de transporte, seguro o financiación, que también se formalizan en las transacciones internacionales. No obstante, su inclusión afecta a cómo se formalicen determinados aspectos (modalidad de transporte, tipo de documentos, seguros...).
- Están pensados para el comercio internacional, pero ello no impide que se puedan utilizar en transacciones dentro de un mismo país.
- Deben mencionarse en el contrato, con detalle de qué Incoterm se ha elegido (que ha de ser adecuado a la forma de transporte que se utilizará).
- Los Incoterms constituyen un pacto y no una ley internacional contra lo que algunos creen. Por tanto pueden acordarse Incoterms determinados, referidos a las reglas de uso de su versión 2000 o anteriores, con posterioridad al 1 de enero de 2011. Lo que sí es necesario en estos casos es que se cite el Incoterm haciendo expresa mención de su versión, por ejemplo indicando "Incoterm 2000", "Incoterm 2010" ...



NOVEDADES DE LOS INCOTERMS 2010

Entre otros aspectos, pueden destacarse las siguientes novedades de la regulación de los Incoterms en 2010:

- Se establecen dos categorías de Incoterms:
 - Los “multimodales” o polivalentes, que se pueden utilizar para cualquier medio de transporte, incluido el marítimo y fluvial (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT y DDP).
 - Los “solo marítimos”, utilizables únicamente en el transporte por mar y vías navegables interiores (fluvial) (FAS, FOB, CFR, CIF).
- Desaparecen cuatro Incoterms de los vigentes en la modificación de 2000: DDU, DAF, DES Y DEQ.
- Se crean dos nuevos Incoterms multimodales: DAT y DAP.
- Se efectúan algunas recomendaciones de utilización o no utilización de ciertos Incoterms en algunos casos.
- Se ajustan determinados aspectos de algunos de los Incoterms que ya existían (por ejemplo, la sustitución del concepto sobre *la borda del buque por a bordo del buque*).

GRUPOS DE INCOTERMS

INCOTERMS – GRUPO E

Sólo incluye un Incoterm: el **EXW** (*Ex works* o *En fábrica*). Multimodal

Es el grupo que supone menores obligaciones para el vendedor. El vendedor sólo tiene que poner las mercancías en un lugar acordado, que generalmente es el local del propio vendedor.

Es el único en el que el comprador está obligado a despachar las mercancías para la exportación (trámites aduaneros). Vale para cualquier modo de transporte.

Se indica Incoterm + *lugar convenido*.



Se desaconseja expresamente el incoterm EXW para ventas internacionales pues no incluye ni el coste ni la responsabilidad de la carga sobre vehículo en las instalaciones del exportador, que en la práctica suele efectuar éste. (EL FCA en cambio sí incluye coste y responsabilidad).

INCOTERMS – GRUPO F

Incluye tres Incoterms:

- **FCA** (*Free carrier* o Franco transportista). Multimodal
- **FAS** (*Free alongside ship* o Franco al costado del buque). Marítimo
- **FOB** (*Free on board* o Franco a bordo). Marítimo

Requieren que el vendedor entregue la mercancía de acuerdo con las instrucciones del comprador, según lo indicado en el Incoterm. El lugar elegido influye en las obligaciones de las partes. El punto de cambio en gastos y riesgos coincide.

Sólo FCA vale para cualquier modalidad de transporte.

FAS y FOB son exclusivos para el transporte marítimo o por vías de navegación interiores.

Cuando se trata de venta y transporte de mercancías en containers está especialmente recomendado el Incoterm FCA (junto con CPT y CIP).

Se indica Incoterm + *lugar (o puerto) convenido*. El más conocido de este grupo es FOB.

INCOTERMS – GRUPO C

Incluye cuatro Incoterms:

- **CFR** (*Cost and freight* o Coste y flete). Marítimo
- **CIF** (*Cost, insurance and freight* o Coste, seguro y flete). Marítimo
- **CPT** (*Carriage paid to...* o Transporte pagado hasta...). Multimodal



- **CIP** (*Carriage and insurance paid to...* o Transporte y seguro pagados hasta...). Multimodal

Requieren que el vendedor contrate el transporte en las condiciones acordadas a su cargo y, en algunos de ellos, también el seguro.

Se ha de indicar el punto exacto hasta el cual el vendedor asume los gastos. En cuanto a riesgos, para el vendedor concluyen en el embarque (entrega adecuada para el transporte). El punto de cambio en gastos y riesgos no coincide.

CPT y CIP son válidos para cualquier modalidad de transporte. CFR y CIF están previstos sólo para el transporte marítimo o por vías de navegación interiores. CIF (que es el más conocido) y CIP, además del transporte, conllevan para el vendedor la obligación de contratar el seguro de transporte.

Cuando se trata de venta y transporte de mercancías en contenedores están especialmente recomendados los Incoterms CPT y CIP (además del FCA).

Se indica Incoterm + *lugar (o puerto) convenido*.

INCOTERMS – GRUPO D

Incluye tres Incoterms:

- **DDP** (*Delivered duty paid* o Entregado derechos pagados). Multimodal
- **DAP** (*Delivered at place* o Entregada en lugar). Multimodal
- **DAT** (*Delivered at terminal* o Entregada en terminal). Multimodal

El vendedor asume todos los gastos y riesgos hasta que la mercancía llega al punto de destino convenido en la frontera o dentro del país del comprador.

Son válidos para todas las modalidades de transporte.

Se indica Incoterm + *lugar (o puerto) convenido*.

ARBITRAJE INTERNACIONAL

Los conflictos que pueden surgir en la contratación internacional son muy diversos y su producción es frecuente, ya que se trata de un proceso complejo, en el que



intervienen muchos agentes y hay aspectos cuya determinación contractual no siempre es la más precisa.

Las controversias pueden producirse por muchos extremos, relacionados con la actuación de las partes, la interpretación de los contratos y la ejecución de los acuerdos. Por ejemplo:

- Incumplimiento de obligaciones contractuales (pagos, entregas, recepción, asunción de gastos, fechas, plazos...).
- Asunción de riesgos de pérdida, robo o daño.
- Discordancia entre los Incoterms elegidos y otros términos indicados en el contrato de compraventa.
- Derechos de retención de mercancías o importes.
- Discusiones y desacuerdos comerciales derivados de la calidad o estado de la mercancía.
- Indemnizaciones por daños y perjuicios.

Ante un conflicto, existen tres vías de solución: la privada (negociación entre las partes, solas o con ayuda de asesores o mediadores), la judicial y la arbitral (extrajudicial).

No existe una jurisdicción de Derecho Internacional Privado a la que puedan someterse las partes si no funciona la vía negociadora, por lo que el recurso a instancia judicial debe ser a la jurisdicción de algún país (según lo que se indique en el contrato como sumisión jurisdiccional o se aplique por normas o convenios internacionales).

La opción judicial suele conllevar ciertos inconvenientes:

- Procedimientos lentos, porque se deben respetar muchos requisitos de publicidad y seguridad jurídica.
- Desconocimiento por los asesores jurídicos propios de todos los aspectos del Derecho procesal de otros estados (al menos, a nivel de los juristas de esos países).
- Dificultad para que las sentencias cobren fuerza en otros países, especialmente si no hay convenios de ejecución de resoluciones (como el que hay en vigor en la UE desde 1968).
- Necesidad de utilizar otros idiomas en las vistas judiciales y en la documentación utilizada en la instrucción y el juicio.



- Lugares muy distantes de celebración de los procesos.
- Posibles retrasos por incompetencia de unos tribunales y reenvío a otros.
- Excesiva publicidad que puede no convenir a los contratantes.

Consecuentemente, además de estas dificultades, todo ello puede suponer unos costes (procesales y extraprocesales) bastante elevados para alguna de las partes.

Pero más allá de que ante algunas controversias no haya otro camino para resolverlas que los tribunales, existe una alternativa que tiene en común con la judicial el recurso a expertos en resolución de conflictos: el arbitraje.

El arbitraje consiste en la resolución de un conflicto entre dos partes contratantes por una tercera persona, institución o tribunal extrajudicial, que tiene carácter neutral y a cuya decisión (denominada laudo) se someten los discrepantes (comprometiéndose previamente a acatar la que tome).

En cierta medida, el arbitraje viene a ser un contrato que pretende resolver rápidamente los conflictos que se hayan producido o puedan surgir en el futuro, sin acudir a los tribunales ordinarios. Se diferencia del recurso a mediadores en que a éstos se acude sin compromiso de las partes de ajustarse a su decisión, ya que a los mediadores sólo se les piden opiniones, valoraciones y recomendaciones que no serán vinculantes.

Algunas ventajas destacables del recurso al arbitraje que se oponen a los inconvenientes citados de la vía judicial son las siguientes:

- Es más rápido, por tener una sola instancia y menores trámites administrativos y procesales, y porque las normativas imponen plazos máximos para los laudos.
- Da lugar a decisiones ejecutables con mayor facilidad.
- Incluye un procedimiento más sencillo y cercano a las partes, con mayor componente oral.
- Suele ser menos costoso (o su coste es más previsible). Los motivos son los mismos que proporcionan rapidez (que el litigio se resuelve en única instancia, y tiene menor duración y menores trámites administrativos, aunque las partes son las que pagan los honorarios de los árbitros).
- Guarda una mayor confidencialidad para las partes (especialmente importante cuando son asuntos relacionados con marcas, patentes,



tecnología, producción industrial, tributos u otros aspectos que recomiendan la discreción).

- Implica la toma de decisiones por expertos en conflictos privados y en materias concretas (tecnologías, transporte internacional, asuntos societarios, seguros, industria, asuntos marítimos, contratos de colaboración o transferencia tecnológica...).
- Admite, con frecuencia, que las partes utilicen en el procedimiento idiomas diversos de su ámbito (se suele permitir el uso de idiomas oficiales de países de la UE, incluso en las normativas de las cortes arbitrales de las cámaras de comercio locales).

La elección de árbitros puede ser directa por las partes (elección ad hoc), pero lo más frecuente (al menos en el ámbito internacional) es que el sometimiento se realice con indicación de la institución, que será la que en su momento, en función de sus criterios internos (reparto, especialización, sorteo dentro de ternas compuestas por personas del perfil indicado por las partes...), escogerá a las personas que deban resolver la discrepancia.

En cuanto al criterio seguido para la decisión, los arbitrajes pueden ser:

- *De derecho.* El árbitro decide qué normativa es aplicable al supuesto que se ha sometido a su decisión, interpreta la norma y toma la resolución.
- *De equidad.* El árbitro busca una solución a la controversia, sin basarse necesariamente en ninguna normativa (o, si lo hace, sin hacer referencia a ella como base), siguiendo su criterio como profesional de la resolución de conflictos o experto en determinada materia. Obviamente, el laudo no podrá contravenir las leyes nacionales ni internacionales.

Normalmente se exige que los árbitros de Derecho sean abogados en ejercicio, mientras que los de equidad suelen ser técnicos en la materia (además, en ambos casos, de expertos en resolución de controversias).

Existen muchas instancias de arbitraje, de ámbito nacional e internacional.

En España cabe citar las siguientes:

- Corte Española de Arbitraje (con sede en Madrid).
- Cortes o tribunales de arbitraje de diversas cámaras de comercio, industria y navegación establecidas en diferentes provincias.

En el ámbito internacional tienen especial importancia las siguientes:

- Corte de Arbitraje de Londres (London Court of International Arbitration).



- Asociación Americana de Arbitraje (American Arbitration Association, con sede en Nueva York).
- Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (con sede en Santiago de Chile).
- Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (con sede en París).

Este último es uno de los organismos más importantes del arbitraje comercial internacional. También hay cortes de arbitraje vinculadas a las cámaras de comercio de muchos países.

Las partes de un contrato pueden elegir la institución arbitral que prefieran introduciendo en su contrato escrito una cláusula arbitral o estableciendo un acuerdo aparte (igualmente escrito) en el que sometan todos sus conflictos a una determinada institución. En ambos casos, esta decisión de sometimiento se denomina convenio arbitral. Las cámaras de comercio suelen establecer cláusulas-tipo como recomendables para su inclusión en los contratos.

El reglamento de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional recomienda incluir el siguiente texto en la cláusula de arbitraje:

Todas las desavenencias que deriven del presente contrato o que guarden relación con éste serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por uno o más árbitros nombrados conforme a dicho Reglamento.

Además, en el mencionado Reglamento se recuerda a las partes la conveniencia de indicar en la cláusula el Derecho aplicable al contrato, el número de árbitros, la sede y el idioma.

COMERCIO ELECTRÓNICO INTERNACIONAL

En el comercio internacional cada vez se utilizan en mayor medida medios electrónicos para la publicidad, venta y distribución de bienes y servicios, con las ventajas que ello puede aportar.

Entre otras, podemos destacar las siguientes:

- Reducción de costes



- Mejoras en los márgenes comerciales
- Ampliación de mercados
- Acceso a más potenciales consumidores (destinatarios de las ofertas)
- Comunicaciones más rápidas y seguras
- Actualización rápida de los precios
- Información rápida sobre existencias y plazos de entrega
- Agilidad de gestión de las transacciones y los pagos y de decisiones logísticas
- Rapidez de registro de las transacciones
- Facilidad de desarrollo de relaciones personalizadas
- Reducción del tiempo global de gestión de una operación
- Reducción de errores de información y documentación y subsanación rápida de los errores producidos

Se ha acuñado la denominación e-commerce (electronic commerce) para aludir genéricamente a esta vía de realización de operaciones o de intercambio de información comercial sustentada en redes de comunicación como Internet.

En función de la vía establecida entre ofertante y destinatario, pueden diferenciarse varios tipos de comercio electrónico, entre los que cabe destacar los siguientes:

- B2B (*Business-to-Business*)

Esta expresión (negocio a negocio) supone que se establezca una relación entre los fabricantes y distribuidores de un producto o servicio o entre los distribuidores y comerciantes minoristas.

- B2C (*Business-to-Consumer*)

Esta expresión (negocio a consumidor) supone la relación comercial entre empresas vendedoras y consumidores finales.

- B2B2C (*Business-to-Business -to-Consumer*)

Supone la relación entre empresas que ofertan a otras empresas que a su vez ofertan a consumidores, bien unificando en una misma plataforma la cadena de distribución completa hasta el comprador final, bien insertando formas de



distribución alternativa en cada plataforma (diferenciándose en una misma web los precios ofertados a distribuidores o mayoristas de los destinados a consumidores finales).

- Otros modos de relación

Aunque siempre se da una relación entre ofertante y consumidor, sea el segundo una empresa o un comprador o receptor de servicios final, hay algunas variantes en cuanto a participación en el lanzamiento de la oferta que merece la pena reseñar. Por ejemplo:

- Negocios en los que la empresa pone en relación a quienes ofertan o demandan bienes (como los negocios de subastas electrónicas) o los que intercambian (trueque).
- Negocios que sustentan el intercambio de datos entre servidores y comercializan espacios publicitarios.
- Ámbitos de comercio internacional entre entidades privadas y entes gubernamentales.

PERSPECTIVAS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO INTERNACIONAL

Aunque ya es una realidad, la consolidación y desarrollo del *e-commerce* internacional dependerá de que se vaya progresando en:

- El desarrollo tecnológico de plataformas y sistemas de comunicación.
- Los sistemas de seguridad y de autenticación y firma electrónica de los intervinientes.
- La regulación y el desarrollo del uso de documentos electrónicos de compraventa, transporte, seguro...
- La configuración de una normativa jurídica moderna sobre las transacciones electrónicas y sobre confidencialidad y protección.
- La sensibilización sobre las ventajas de recurrir a sistemas electrónicos para facilitar la publicidad, comercialización y transacciones de los negocios.
- La presentación, ordenación y filtro de la información global accesible en las redes de comunicación.



Pueden destacarse diversos trabajos (convenciones, leyes modelo, guías y otras valoraciones...) desarrollados por la CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional), también conocida como UNCITRAL en su denominación en inglés, para reflexionar sobre algunas de estas cuestiones.

También conviene destacar la existencia del SISTEMA BOLERO, resultado de la joint venture privada realizada entre las entidades SWIFT (agrupación de bancos) y TTClub (agrupación de entidades aseguradoras), que permite el intercambio de documentos comerciales y de datos a través de Internet. Su denominación oficial es BOLERO INTERNATIONAL LIMITED (BIL).

Algunas ventajas para los miembros que operan mediante este sistema son:

- Las mejoras en seguridad (encriptación de datos, llaves y claves secretas, firmas electrónicas, pre-examen de usuarios, comprobaciones de envíos y recepciones...).
- La estandarización de ciertos documentos para las transacciones (facturas, conocimientos de embarque, certificados, seguros...).
- El intercambio de datos rápido y fiable entre importadores, exportadores, entidades financieras, entidades aseguradoras, agentes intervinientes en las operaciones, empresas de logística en los puertos, aeropuertos, estaciones y *hubs*, autoridades reguladoras...



ANEXO 1. INCOTERMS
















CUADRO COMPARATIVO (1)														
GASTOS														
EXW* En fábrica	●						VOL							Local o almacén vendedor
FCA Franco transportista	●	● 1		●			VOL							Punto país origen
FAS Franco al costado del buque	●	●	●	●	● 2		VOL							Muelle Puerto salida
FOB Franco a bordo	●	●	●	●	●		VOL							A bordo buque salida
CFR Coste y flete	●	●	●	●	●	●	VOL	● 3						A bordo buque salida
CIF Coste, seguro y flete	●	●	●	●	●	●	●	● 3						A bordo buque salida
CPT Pagado transporte hasta...	●	●	●	●	●	●	VOL	● 3						Transportista Salida punto
CIP Transporte y seguro pagados hasta...	●	●	●	●	●	●	●	● 3						Transportista Salida punto
DAT Entrega en terminal	●	●	●	●	●	●	VOL		●	●				Terminal en país de destino
DAP Entrega en lugar	●	●	●	●	●	● 4	VOL		●	●	●	●		Punto final país destino
DDP Entrega derechos pagados	●	●	●	●	●	●	VOL		●	●	●	●		Punto final país destino

(1) **NOTA GENERAL:** pueden haber algunas diferencias con tablas similares incluidas en otros documentos en función del mayor o menor nivel de detalle que se haya tenido en cuenta respecto de las reglas vigentes (posibilidades alternativas, aspectos obligatorios o voluntarios, aspectos secundarios...).

* Utilizable exclusivamente para ventas en territorio nacional.

Los de fondo lila son multimodales y los de fondo azul son solamente marítimos.



CLAVE DEL CUADRO COMPARATIVO			
Embalaje y marcado		Seguro de transporte	
Carga y transporte interior en el país del vendedor		Manipulaciones en el puerto, aeropuerto o estación de destino (desestiba, descarga...)	
Trámites y gastos aduaneros del país del vendedor		Manipulaciones de puesta o disposición en terminal del puerto, aeropuerto, estación de destino o HUB	
Manipulaciones en el puerto, aeropuerto o estación de embarque (carga, estiba...)		Trámites y gastos aduaneros del país del comprador	
Manipulaciones de puesta o disposición en terminal del puerto, aeropuerto, estación de embarque o HUB		Carga y transporte interior país comprador	
Transporte principal		Descarga final y entrega al comprador	
Punto de entrega y de transmisión de riesgos definido concretamente por el Incoterm		Gastos o cargo del vendedor	
		Gastos a cargo del comprador	
		Gastos a cargo de ambos (opcionalmente o por reparto) + nota explicativa	 1
Incoterm exclusivo del transporte marítimo, fluvial y lacustre	FOB	Incoterm válido para todas las modalidades de transporte	DAT
NOTAS EXPLICATIVAS AL CUADRO COMPARATIVO			
<ol style="list-style-type: none"> 1. El vendedor asume la carga en el transporte interior si se entrega en su local o almacén, en cuyo caso dicho transporte es a cargo del comprador. Pero si la entrega es en otro punto más separado de la fábrica, dicho transporte inicial hasta el punto convenido va a cargo del comprador (que asumirá, si es necesario, un segundo transporte interior). 2. La carga la asume el vendedor, pero la estiba va a cargo del comprador. 3. Puede que la descarga la asuma el vendedor o el comprador (dependerá del contrato de transporte). 4. Al haber normalmente escalas, con transbordos de mercancías (en las que se aprovecha para la entrega), los gastos de transporte suelen compartirse (con ese punto como inflexión). 5. Dado que el Incoterm no precisa el punto de envío, puede haber más o menos gastos a cargo del vendedor o comprador (pero no los de aduana ni los de descarga final y entrega). 			

