



Comercialització de productes i serveis

Tema 23

Contractació internacional

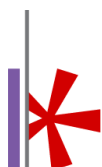
Versió 2016 © Tea Cegos, S.A.



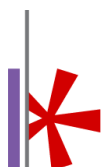
OPOSICIONS - CaixaBank

ÍNDEX

ASPECTES GENERALS DE LA CONTRACTACIÓ INTERNACIONAL	4
BALANÇA DE PAGAMENTS	6
RISC EN LES TRANSACCIONS INTERNACIONALS	10
CONTRACTES INTERNACIONALS	12
COMPLEXITAT I DIVERSITAT	12
FORMALITZACIÓ I REGULARITZACIÓ DE LA CONTRACTACIÓ INTERNACIONAL	14
Codi civil	15
Reglament 593/2008, del Parlament Europeu i del Consell, de 17 de juny de 2008	16
COMPRAVENDA INTERNACIONAL	18
CONTRACTE DE COMPRAVENDA: DEFINICIÓ	18
PAGAMENTS I COMPENSACIONS	20
ALTRES CONTRACTES INTERNACIONALS	22
CONTRACTES DE MEDIACIÓ	22
CONTRACTES DE COMISSIÓ	23
CONTRACTES D'AGÈNCIA	23
CONTRACTES DE CONCESSIÓ DE VENDES (DISTRIBUCIÓ)	23
CONTRACTES DE FRANQUÍCIA	24
CAMBRA DE COMERÇ INTERNACIONAL	24
ELEMENTS DE LES TRANSACCIONS INTERNACIONALS	26
AGENTS I ACCIONS	27
TRANSPORT	28
Definició	28
Modalitats	29
ASSEGURANCES	33
DOCUMENTS	34
Documents administratius	35
Documents contractuals i informatius	36
Documents de certificació	38
Documents de transport	38



INCOTERMS	43
DEFINICIÓ I FINALITAT DELS INCOTERMS	43
NOVETATS DELS INCOTERMS 2010	45
GRUPS D'INCOTERMS	45
Incoterms – Grup E	45
Incoterms – Grup F	46
Incoterms – Grup C	46
Incoterms – Grup D	47
ARBITRATGE INTERNACIONAL	47
COMERÇ ELECTRÒNIC INTERNACIONAL	51
PERSPECTIVES DEL COMERÇ ELECTRÒNIC INTERNACIONAL	53
ANNEX 1. INCOTERMS	55



ASPECTES GENERALS DE LA CONTRACTACIÓ INTERNACIONAL

Les relacions econòmiques entre persones, empreses i organismes pertanyents a països diferents es desenvolupen en un context complex: hi intervenen legislacions i costums heterogenis, els pagaments i els cobraments es poden realitzar utilitzant diversitat de mitjans de pagament (xecs, lletres de canvi...), la documentació de les operacions no només depèn de qui les realitza, sinó de les autoritats competents als respectius territoris...

Els conceptes *importació i exportació* són dues cares de la mateixa moneda. L'exportació de mercaderies, la prestació de serveis a empreses estrangeres, les transferències que els familiars dels emigrants reben des de l'estranger... generen una entrada de diners d'altres països. Al seu torn, la importació de mercaderies, els serveis rebuts d'empreses estrangeres, etc., originen pagaments a l'exterior. Tots aquests moviments de fons es registren en la balança de pagaments.

La majoria de les compravendes de mercaderies comencen amb un encreuament d'informació entre les empreses (per fax, correu electrònic...), que condueix a una comanda en ferm. El conjunt d'escrits enviats i rebuts recull les condicions de la compravenda (tot i que també hi poden haver pactes verbals). De vegades, aquestes condicions es reflecteixen en un contracte signat per ambdues parts.

En general, les empreses subscriuen contractes de compravenda quan:

- El pagament no es fa al comptat.
- Les condicions són complicades i convé concretar-les amb detall.
- L'existència del contracte ha de quedar demostrada.
- L'import de la mercaderia (al qual s'hi sumen generalment alguns serveis relacionats amb la seva expedició) és elevat, segons el parer d'una de les parts o d'ambdues.

En molts contractes de compravenda resulta convenient incloure-hi alguna referència als antecedents de l'operació o als punts que han estat objecte de negociació especial entre les empreses. Serà útil que hi constin aquestes dades per si s'han d'invocar, per alguna de les parts o per tercers, que hagin d'intervenir en el contracte i pronunciar-se en cas de litigi o de disconformitat, com ara, per exemple, un tribunal d'arbitratge o un jutge.

La identificació de les mercaderies permet a ambdues parts conèixer amb exactitud la mercaderia objecte de la compravenda i les seves prestacions: qualitat, quantitat, presentació (envàs, embalatge...).



Tant el lliurament de la mercaderia com el seu pagament admeten moltes modalitats:

- El venedor pot lliurar la mercaderia a la seva fàbrica, en el magatzem del comprador, en un punt intermedi...; en un o diversos enviaments periòdics, assegurada o no, etc.
- El comprador pot pagar en la seva pròpia moneda o en una altra; al comptat o a terminis; en un sol pagament o en diversos; mitjançant xec, transferència...

Referent a les condicions de lliurament de la mercaderia, existeix tota una gamma de matisos i variants. Per això, tant si la compravenda es regula per un contracte escrit, com si la documentació consisteix en la correspondència creuada entre les empreses, les condicions s'han de reflectir amb la màxima claredat i detall.

Existeixen condicions comercials de lliurament tipificades per la Cambra de Comerç Internacional, que s'anomenen genèricament Incoterms (abreviatura de *International Commercial Terms*, és a dir "termes de comerç internacional") o condicions de lliurament.

Un altre aspecte contractual molt important de les relacions comercials amb l'exterior té a veure amb les entitats bancàries o financeres. Els serveis que ofereixen les entitats financeres en les transaccions comercials, o d'una altra índole, amb l'exterior són molt diversos.

De vegades es refereixen a informes comercials, que posen en antecedents als seus clients sobre la situació d'algun mercat concret i aconsellen el mitjà de pagament més eficaç en cada cas. Altres vegades, les entitats intervenen finançant el període d'elaboració dels productes que s'exportaran, concedint bestretes sobre exportacions ja realitzades o atorgant crèdits a les empreses importadores.

A més de tots aquests serveis, la funció medidora de les entitats financeres cobra especial relleu quan canalitzen els pagaments de les compravendes internacionals.

Les entitats financeres poden exercir una funció medidora en les operacions internacionals, però estan al marge del contracte subscrit pel comprador i el venedor.

Un cop es fixa exactament la situació, existeix un contracte inicial que perfecciona l'operació de compravenda i del qual neixen els drets i les obligacions entre venedor i comprador.



Després, si un importador o un exportador sol·liciten els serveis d'una entitat financera per efectuar el pagament o canalitzar el cobrament, existirà un nou contracte —un contracte de mediació bancària— del qual se'n derivaran drets i obligacions entre l'entitat i el seu client.

BALANÇA DE PAGAMENTS

La balança de pagaments internacional, o BPI, és un registre sistemàtic dels valors de totes les transaccions econòmiques d'un país amb la resta del món en un període de temps determinat, generalment un any. Representa les transaccions entre residents de països diferents i, com qualsevol altra comptabilitat, es porta per partida doble.

La balança de pagaments inclou, a grans trets, les següents operacions:

- Compra i venda de mercaderies i serveis a canvi d'actius financers (diners i altres mitjans de pagament al comptat o a termini). Operacions que produeixen cobraments o pagaments exteriors.
- Bescanvi de mercaderies o serveis; és a dir, intercanvis que no es liquiden mitjançant moviments de fons.
- Subministrament o adquisició de mercaderies i serveis sense contraprestació (per exemple, a favor o a càrrec d'organismes internacionals o subvencions).
- Subministrament o adquisició d'actius financers sense contraprestació (aquest seria el cas de les transferències dels emigrants a les seves famílies).
- Intercanvi d'actius financers (adquisició de valors mitjançant efectiu, etc.).

És un estat comptable, com ho són un balanç o un compte de resultats, les dades dels quals permeten que l'Administració conegui l'evolució del sector exterior i pugui adequar la seva política sobre aquest tema.

Normalment, ens referim a la balança de pagaments d'un país, a les transaccions que realitzen els seus residents amb no residents. Si en comptes de limitar-nos a un sol país ens basem en un territori més ampli, per exemple, la Unió Europea com a ens supranacional, caldrà tenir en compte que els residents són, en aquest cas, els ciutadans, les empreses i els organismes residents en tots i cadascun dels estats membres, i els no residents, els ubicats a la resta del món.



Ara bé, per centrar-nos en el cas espanyol, parlarem de residents i no residents a Espanya i considerarem operacions exteriors les que tenen lloc entre Espanya i qualsevol altre país, inclosos els comunitaris.

En la balança de pagaments, les transaccions s'agrupen per conceptes.

Exactament, es classifiquen en tres balances principals:

- Balança per compte corrent
- Balança per compte de capital
- Balança per compte financer

Existeix una quarta balança, anomenada *balança d'errors i omissions* que en algunes classificacions s'inclou dins de la balança per compte financer.

Cadascuna d'aquestes balances es divideix, al seu torn, en diverses subbalances, com es pot veure a la taula següent.

Balança per compte corrent	<i>Subbalança comercial:</i> exportacions i importacions de mercaderies	
	<i>Subbalança de serveis:</i> subdividida, al seu torn, en turisme i viatges i altres serveis com ara transports, assistència tècnica, serveis vinculats al turisme...	
	<i>Subbalança de rendes:</i> remuneració dels treballadors fronterers, estacionals i temporers (<i>rendes de treball</i>), així com rendiments, interessos, etc., d'actius i passius exteriors (<i>rendes d'inversió</i>)	
	<i>Subbalança de transferències corrents:</i> moviments sense contrapartida, com ara l'enviament de diners d'emigrants o immigrants a les seves famílies (transferències privades) o transferències de fons entre Espanya i la UE (transferències públiques)	
Balança per compte de capital	<i>Subbalança de transferències de capital:</i> transferències amb una projecció plurianual, com ara la donació d'actius fixos o l'enviament de fons destinats a adquirir-los i la condonació de passius. Per aquest concepte també es detallen les transferències públiques de fons de capital entre Espanya i la UE.	
	<i>Subbalança d'alienació o adquisició d'actius immaterials no produïts:</i> actius com ara patents, drets d'autor, franquícies i altres actius intangibles.	
Balança per compte financer	<i>Inversions directes</i> (no s'hi inclou el Banc d'Espanya)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Inversions d'Espanya a l'exterior:</i> adquisició per residents de valors de companyies estrangeres i d'immobles situats fora d'Espanya, així com altres

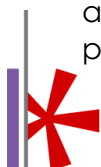


	<p><i>Inversions de cartera (inclòs el Banc d'Espanya)</i></p>	<p>aportacions a empreses que permetin a l'inversor controlar-les o influir en la seva gestió. Poden ser a curt o a llarg termini (o sense venciment, com ara els immobles).</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Inversions de l'exterior a Espanya</i>: són com les anteriors, però realitzades per no residents en relació amb valors o immobles espanyols. Es distingeix també entre el curt i el llarg termini.
	<p><i>Altres inversions (inclòs el Banc d'Espanya)</i>: préstecs (comercials i financers) i dipòsits (inclou la tinença de bitllets estrangers). També se subdivideix en terminis. Inclou les operacions més habituals de les entitats financeres.</p>	
	<p><i>Derivats financers (inclòs el Banc d'Espanya)</i>: compromisos per operacions amb productes derivats de caràcter internacional.</p>	
	<p><i>Subbalança del Banc d'Espanya</i>: reserves i altres actius nets (especialment respecte a l'Eurosistema o al sistema de bancs del BCE). S'anomena <i>variació de reserves</i> (or i divises bàsicament) la partida que fa que la balança de pagaments quadri, anivellant els saldos positius o negatius. Expressa la variació de reserves.</p>	
<p>Balança per errors i omissions</p>	<p>Fonamentalment, la causa de les diferències és la utilització de fonts d'informació diverses. Ve a ser un partida de quadrament.</p>	

Heu observat que, entre les operacions que recullen les subbalances, unes corresponen a mercaderies i d'altres no. Per això, les operacions entre residents i no residents també poden classificar-se en dos grans grups:

- Operacions corresponents a mercaderies o operacions visibles
- Operacions no corresponents a mercaderies o operacions invisibles

Amb finalitats comercials, fiscals i estadístiques, les mercaderies són objecte de classificacions, designacions i codificacions de caràcter oficial (recollides en els anomenats aranzels), que faciliten la identificació de les varietats comercials i permeten sistematitzar les dades de la balança comercial. Les mercaderies



s'identifiquen per un codi numèric, que té diferents noms en funció del grau de desagregació: capítol aranzelari, dues xifres; partida aranzelària, quatre xifres; subpartida aranzelària, sis xifres; posició aranzelària o codi aranzelari, a partir de sis xifres.

Les operacions invisibles també s'han classificat, denominat i codificat. El Banc d'Espanya publica la relació d'operacions invisibles tenint en compte la classificació elaborada pels organismes internacionals.

Per tant, les operacions invisibles s'identifiquen mitjançant un codi estadístic que és l'equivalent de la classificació aranzelària de les mercaderies i que facilita que les autoritats coneguin l'evolució i la composició de les subbalances diferents de les subbalances de mercaderies.

El saldo resultant de la balança de pagaments pot ser:

- A favor del país, quan es registren més ingressos que pagaments; en aquest cas direm que el país ha tingut superàvit.
- En contra del país, quan es registren més pagaments que ingressos. En aquest cas, parlarem de dèficit.

El saldo resultant de totes les operacions que ha realitzat el país amb l'exterior constitueix la seva variació de reserves: si els ingressos superen els pagaments, augmenten les reserves; en cas contrari, les reserves disminueixen.

Les reserves de divises d'un país són el resultat de l'acumulació del superàvit i del dèficit produïda en la balança de pagaments al llarg dels anys.

Quan en lloc de cobraments o pagaments es parla de transferències, aquest terme es refereix a les transaccions sense contrapartida i no al mitjà de pagament emprat per mobilitzar els fons. Per exemple, en la balança de pagaments, les donacions en concepte de cooperació internacional es cataloguen com a transferències.

No s'han de confondre les transaccions amb els moviments de fons que generen: per exemple, una cosa és una importació (introducció d'una mercaderia en territori espanyol) i una altra el seu pagament (lliurament a no residents de fons de residents). Les excepcions serien les transferències, perquè no tenen contrapartida i consisteixen en un mer moviment de fons (o de béns).

La balança de pagaments recull les transaccions realitzades amb l'exterior. Els cobraments i els pagaments realitzats, en canvi, es recullen en el registre de caixa.



Cal tenir en compte que la majoria de les exportacions i importacions es fan amb cobrament o pagament ajornat, per la qual cosa una operació pot realitzar-se en un any i liquidar-se en un altre. Per això, la balança de pagaments i el registre de caixa d'un mateix any projecten xifres diferents.

RISC EN LES TRANSACCIONS INTERNACIONALS

En les operacions de compravenda internacional, per a les empreses existeixen riscos d'impagament o de rebuig de la mercaderia, segons el cas, provocats per:

- Malentesos entre comprador i venedor
- Imprecisions o incompliments en el contracte de compravenda
- Conflictes comercials per desacords amb les mercaderies o els serveis

Alguns d'aquests riscos i d'altres es poden cobrir (per un determinat percentatge de l'operació) a través de pòlisses contractades amb entitats d'assegurances. Així, per a determinades cobertures, l'entitat bancària pot mitjançar en l'oferta als clients en unes condicions preferencials (gràcies a l'acord amb Companyies d'Assegurances de Crèdit i Assegurances de Transport) pel seu volum de contractació o per pertànyer al mateix grup financer.

Per exemple, poden ser objecte de cobertura circumstàncies com ara:

- Resolució (cancel·lació) extemporània del contracte de compravenda de mercaderies.
- Impagament d'exportacions per insolvència del comprador estranger.
- Execució injustificada de fiances i garanties donades per l'exportador al comprador estranger.
- Danys soferts per la mercaderia durant el seu transport.

Així mateix, en les operacions d'actiu, les entitats financeres avancen fons o es comprometen a fer-ho en cas necessari (per exemple, en els avals). Quan les entitats financeres duen a terme aquestes operacions, confien que recuperaran els diners prestats. No obstant això, també corren el risc que no sigui així i, per aquest motiu, prenen diverses precaucions abans de fer aquest tipus d'operacions.

Els factors decisius per autoritzar un crèdit o un aval a favor d'un client o d'una altra entitat financera són:



- La personalitat del sol·licitant; és a dir, la seva solvència material i la seva reputació
- L'import del crèdit o de l'aval
- La durada o el termini
- El tipus de moneda
- La naturalesa de l'operació
- Les garanties que pugui oferir

En les operacions de comerç exterior, una entitat bancària corre el risc de no recuperar els diners en les seves relacions amb:

- La seva clientela
- Altres entitats bancàries estrangeres
- Altres entitats bancàries nacionals

Per classificar el risc que suposa operar amb una entitat financera estrangera, una entitat bancària espanyola haurà de considerar:

- Factors semblats a aquells que es tenen en compte amb qualsevol client que sol·liciti operacions actives
- El seu volum de negoci, balanços, qualificació (*rating*), etc.
- El marc institucional, la solvència i el nivell de desenvolupament del país on s'ubica l'entitat estrangera

L'entitat financera pot, fins i tot, supeditar la concessió d'un crèdit o d'un aval al fet que el beneficiari de la pòlissa d'assegurança sigui la pròpia entitat, a fi de rescabalar-se en cas de dificultats.

Deixant de banda els riscos propis de l'operació i d'aquells que hi intervenen, com a empreses o com a entitats financeres, la decisió d'utilitzar un determinat mitjà de pagament també comporta el risc específic del sistema de pagament triat.

Naturalment, cada mitjà de pagament (efectiu, lletres de canvi, xecs, etc.) presenta uns avantatges i uns inconvenients diferents per a cadascuna de les parts relacionades: tenidor, pagador...



A més de tot el que hem indicat fins ara, existeixen dos tipus de risc (tant per a les empreses com per a les entitats financeres) que afecten a qualsevol de les operacions que es pretén dur a terme: el *risc de canvi* i el *risc país*. Una primera aproximació a les seves característiques seria la següent:

- *Risc de canvi*: en general, les operacions comercials o financeres el pagament o cobrament de les quals estigui ajornat tenen risc de canvi, és a dir, estan subjectes a la possibilitat que l'empresa hagi d'assumir la diferència de cotització d'una divisa, des del moment que es contreu l'obligació o el dret de pagar-la o rebre-la, fins a l'oportunitat en la qual es materialitza el pagament o el cobrament.

El risc de canvi es pot eliminar o reduir amb l'ús de instruments específics de cobertura com ara, per exemple, l'assegurança de canvi.

L'assegurança de canvi és una operació de cobertura en virtut de la qual es compra o es ven una divisa concreta en una data concreta i a un canvi prefixat. És una compravenda de divises a termini.

- *Risc país*: un altre risc que recau sobre les operacions d'estranger és l'anomenat risc país (o polític). És el risc de no rebre els fons a causa de situacions que impossibiliten o incapaciten un país per complir els seus compromisos de pagament. Aquestes situacions poden ser d'índole i motius diversos, com ara econòmics (falta de divises o suspensió dels pagaments internacionals), polítics, conflictes armats, bloquejos internacionals, etc.

CONTRACTES INTERNACIONALS

COMPLEXITAT I DIVERSITAT

S'entén per contractació internacional l'acord de voluntats subscrit entre dues parts amb domicili en estats diferents pel qual, per a una de les parts suposa el lliurament d'un producte, la prestació d'un servei o la concessió d'un dret i, per a l'altra, representa una obligació de pagament.

La contractació internacional és especialment complexa, perquè, a les dificultats pròpies de tot acord de voluntats orientat a realitzar una transacció, cal afegir-hi altres factors, com ara les diverses legislacions que es poden posar en joc, els diferents usos i costums, la normativa sobre el control de canvis, les distàncies més grans entre contractants i la seva nacionalitat i veïnatge diversos, els diferents fòrums judicials o extrajudicials de resolució de conflictes i certes conseqüències



derivades del fet que les operacions i moviments de béns i diners transcendeixin les fronteres.

La realització de transaccions de comerç exterior pot generar una sèrie de negocis jurídics molt diferents, moltes vegades vinculats, però sempre amb entitat pròpia: compravendes, transports, assegurances, garanties, operativa amb mitjans de pagament, finançament, concessió de llicències, transferència de drets industrials...

La internacionalització de l'economia és una tendència imparable. Cada vegada són més les empreses que decideixen llançar-se a buscar mercats en llocs en els quals fins ara ni s'havien plantejat d'operar-hi. Els motius poden ser tant d'expansió com de cerca d'alternatives als mercats habituals, més saturats.

Com més mercats i més negocis jurídics, més grans són els riscos que s'han d'assumir. Per això, les empreses s'han de plantejar la contractació internacional mitjançant estratègies que tinguin en compte tant els aspectes jurídics com els financers i logístics.

Tenint en compte els riscos propis de les transaccions (de crèdit, de mercat, de canvi, de país, d'indefinició normativa...), i considerant l'especial complexitat de les operacions realitzades amb altres països, queda clar que una transacció de comerç exterior augmentarà aquests riscos i, per tant, les probabilitats que es materialitzin en sinistres, conflictes, incompliments, plets, despeses i, potser, resultats econòmics negatius. No obstant això, les operacions de compra i venda dins els països de la Unió Europea (que ja no s'anomenaria exportació o importació, sinó "comerç intracomunitari") han reduït tota aquesta complexitat, de manera que són gairebé iguals que les transaccions dins el mateix país.

Per afrontar les transaccions internacionals amb èxit i no augmentar els riscos que ja s'afronten, convé que les empreses tinguin en compte aspectes com els següents:

- Elecció correcta dels contractes i de la documentació que ha de servir com a prova (si és possible per escrit, tot i que aquesta forma no sigui obligatòria).
- Capacitat de contractar de les parts i dels seus representants.
- Identificació clara dels documents utilitzats i de la seva utilitat i objectiu: negociacions preliminars, ofertes vinculants, documents merament informatius, promeses, comandes, rebuts, factures proforma, factures comercials, acceptacions...
- Definició concreta i sense ambigüitats de les característiques dels béns, els serveis o els drets que són objecte del contracte, de les condicions de lliurament i/o d'exercici i de les garanties.
- Inclusió de clàusules descriptives d'obligacions de les parts que permetin, tant com sigui possible, una interpretació clara i unívoca.



- Inclusió de clàusules de protecció o modificació de condicions que siguin precises (reserves de domini, salvaguardes, limitacions de responsabilitat, revisions de preus o interessos...).
- Inclusió de les clàusules de submissió de les parts a normatives i a tribunals judicials o arbitrals.

FORMALITZACIÓ I REGULARITZACIÓ DE LA CONTRACTACIÓ INTERNACIONAL

En general, en la contractació internacional regeix el principi d'autonomia de la voluntat, que deixa a les parts contractants la possibilitat de definir les condicions del seu acord, sempre que ho facin sense contravenir la Llei.

Però seria absurd pensar que la contractació internacional pot viure donant l'esquena a normatives d'un àmbit d'aplicació superior que la esfera pròpia de les parts.

Cada Estat té les seves normes pròpies, que en moltes ocasions tenen l'origen tant en costums (consagrats com a normes) com en acords internacionals.

La doctrina ha encunyat el terme "Lex mercatoria" per referir-se al conjunt d'usos i costums internacionals, àmpliament coneguts i regularment observats en el tràfic mercantil del qual es tracta. L'exemple més conegut i recurrent són els Incoterms, publicats per la CCI. D'altra banda, cal destacar com a conveni internacional d'especial rellevància la Convenció de Viena de 1980.

En un apartat posterior d'aquest mateix mòdul examinarem tant les regles de la CCI que contenen els Incoterms com la Convenció de Viena. Però ara ens fixarem, simplement com a mostra, en alguns punts d'interès continguts en dues normes (una nacional i l'altra internacional) referits a l'aplicació normativa en supòsits de contractació i que se solen anomenar "normes de conflicte".

- El Codi civil espanyol.
- Reglament 593/2008, del Parlament Europeu i del Consell, de 17 de juny de 2008, que substitueix el Conveni de Roma de 1980.



CODI CIVIL

Entre molts altres aspectes, aquesta norma espanyola inclou un capítol dedicat a les normes de Dret Internacional Privat. En el Codi civil es determina que:

CAPACITAT

- La llei personal corresponent a les persones físiques és la que correspongui per la seva nacionalitat (regeix la capacitat, l'estat civil, els drets i deures de família i la successió per causa de mort). La llei personal corresponent a les persones jurídiques també la determina la nacionalitat i regeix la seva capacitat, constitució, representació, funcionament, transformació, dissolució i extinció.

BÉNS DE TRÀNSIT

- A l'efecte de la constitució o cessió de drets sobre béns en trànsit, aquests es consideren situats en el lloc d'expedició, tret que el remitent i el destinatari hagin convingut que es consideren situats en el lloc de destinació.

VEHICLES I MITJANS DE TRANSPORT

- Els vaixells, les aeronaus i el transport per ferrocarril, així com tots els drets que es constitueixin sobre aquests mitjans de transport, queden sotmesos a la llei del lloc del seu abanderament, matrícula o registre. Els automòbils i altres mitjans de transport per carretera queden sotmesos a la llei del lloc on es trobin.

OBLIGACIONS CONTRACTUALS

- Sobre les obligacions contractuals s'aplica la llei a la qual s'hagin sotmès expressament les parts, sempre que tingui alguna connexió amb el negoci; si no n'hi hagués, la llei nacional comuna a les parts; si de cas hi manca, la llei de la residència habitual comuna; i, en darrer terme, la del lloc de celebració del contracte.
- La llei reguladora d'una obligació s'estén als requisits del compliment i a les conseqüències de l'incompliment, així com a la seva extinció, tret que es tracti de modalitats d'execució que requereixin intervenció judicial o administrativa.

REPRESENTANTS

- A la representació legal s'hi aplica la llei reguladora de la relació jurídica de la qual neixen les facultats del representant; i a la voluntària, excepte submissió expressa, la llei del país on s'exercitin les facultats conferides.



FORMALITZACIÓ DE CONTRACTES

- Les formes i les solemnitats dels contractes, els testaments i altres actes jurídics es regeixen per la llei del país en el qual s'atorguin. Però també seran vàlids els contractes celebrats amb les formes i solemnitats exigides per la llei aplicable al seu contingut, i els celebrats conforme a la llei personal del disposador o conforme a la llei comuna dels atorgants.
- Si la llei reguladora del contingut dels actes i contractes exigeix per a la seva validesa una determinada forma o solemnitat, serà sempre aplicable, fins i tot en el cas d'atorgar-se a l'estranger.

EN GENERAL

- En cap cas tindrà aplicació la llei estrangera quan resulti contrària a l'ordre públic.

REGLAMENT 593/2008, DEL PARLAMENT EUROPEU I DEL CONSELL, DE 17 DE JUNY DE 2008

El Parlament Europeu i el Consell de la Unió Europea van decidir actualitzar el Conveni de Roma de 1980 en els seu contingut, que no en els seus objectius i àmbit, mitjançant l'aprovació del Reglament 593/2008 de 17 de juny de 2008 sobre la llei aplicable a les obligacions contractuals en l'àmbit de la Unió Europea.

Com anteriorment es produïa amb el Conveni de Roma, el contingut d'aquest reglament s'aplica en general a les obligacions contractuals, tret de les indicades com a excepcions. Entre les excloses s'esmenten les relatives a l'estat civil, la capacitat, els testaments, els règims matrimonials, la família, els documents de gir, els acords d'arbitratge i d'elecció de jurisdicció i el Dret de Societats, entre altres.

Alguns aspectes rellevants d'aquest Reglament són els següents:



AUTONOMIA DE LA VOLUNTAT

- En general, els contractes es regiran per la llei triada per les parts, elecció que haurà de ser expressa o resultar de manera certa dels termes del contracte o de les circumstàncies del cas. Les parts poden designar la llei aplicable a la totalitat o solament a una part del contracte, i la seva elecció és independent de si té o no alguna connexió amb el contracte.
- A més, les parts poden acordar en qualsevol moment que el contracte es regeixi per una llei diferent de la que el regulava amb anterioritat, amb certes condicions.
- També es poden triar lleis diferents per a parts diferents del contracte, si són susceptibles de divisió.
- L'elecció per les parts d'una llei estrangera, acompanyada o no de la d'un tribunal estranger, si tots els altres elements de la situació estan localitzats en un sol país, no afectarà a les disposicions que, segons la llei d'aquest país, no es puguin derogar per contracte.

APLICACIÓ DE LLEI PER FALTA D'ELECCIÓ

- Si les parts no trien la llei aplicable, el contracte es regirà generalment per la llei del país on el venedor o prestador del servei tingui la seva residència habitual o l'administració central, sense que això impedeixi que es determini un vincle diferent més estret.

IMMOBLES

- Si el contracte té per objecte un dret immobiliari, es presumirà que el contracte presenta els vincles més estrets amb el país on està situat l'immoble, amb alguna excepció en el cas dels arrendaments.

ABAST

- La llei aplicable al contracte regirà la seva interpretació, el compliment d'obligacions, les conseqüències dels incompliments, l'extinció, etc.

ALTRES ASPECTES

- Com ja feia el Conveni de Roma, el Reglament inclou referències més concretes a determinats tipus d'obligacions (per contractes de consum, extracontractuals, laborals...). En concret, s'estableixen alguns criteris de protecció per a aquells que es considera que són part feble d'alguns tipus determinats de contractes (consumidors, empleats...).



Aquestes regles s'apliquen amb preferència a les indicades en el Codi civil. Per tant, per als països de la UE una transacció internacional es regeix en general:

- Per la Llei indicada per les parts.
- Si les parts no l'han indicat, pel criteri que estableix el Reglament 593/2008, del Parlament Europeu i del Consell, de 17 de juny de 2008.
- Si no entra dins l'àmbit del Reglament, pel criteri indicat pel Codi civil.

COMPRAVENDA INTERNACIONAL

CONTRACTE DE COMPRAVENDA: DEFINICIÓ

La compravenda és un dels tipus de contractes translatius de la propietat que existeix, juntament amb d'altres, com la donació o la permuta.

La compravenda és probablement el contracte per excel·lència, perquè bona part de les transaccions que es realitzen al mercat tenen aquesta forma jurídica. A Espanya, el Codi Civil en regula els aspectes bàsics.

Mitjançant un contracte de compravenda, un dels contractants, el venedor, s'obliga a lliurar un bé o un servei determinat a l'altre contractant, el comprador, a canvi que li pagui un preu, en diners o signe que els representi.

La compravenda és un contracte:

- *Translatiu de domini*. Com s'ha indicat més amunt, té com a efecte atorgar a l'altra part la propietat del bé objecte del contracte, i del preu pagat.
- És *bilateral*, perquè genera drets i obligacions per a ambdues parts contractants.
- És *onerós*, perquè ambdues parts han de donar una prestació.
- És *consensual*, perquè la seva eficàcia neix de l'acord de les parts, sense necessitat d'esperar que es faci el lliurament.

Per tal que el contracte sigui vàlid, cal que tingui un objecte que:



- És susceptible de comercialització (lícit). No ho serà si va contra la llei i l'ordre públic.
- És real o possible.
- És determinat o determinable.

També el preu ha de ser real i cert perquè, si no existeix, es tractarà d'un contracte no vàlid o d'una donació. També ha d'estar determinat o ser determinable. Per tal que el preu es tingui per cert n'hi haurà prou que ho sigui en referència a una altra cosa certa, o que el seu assenyalament es deixi a l'arbitri d'una persona determinada.

Així mateix, com en altres negocis jurídics, cal que els contractants tinguin capacitat per obligar-se.

Les dues obligacions fonamentals que neixen del contracte són el pagament del preu, per part del comprador, i el lliurament del bé, per part del venedor.

En general:

- La compravenda es formalitza entre comprador i venedor i és obligatòria per a tots dos, si acorden els béns objecte del contracte i en el preu, encara que els béns no s'hagin lliurat ni el preu s'hagi pagat.
- El venedor ha de custodiar els béns fins al seu lliurament, mantenint-los en perfecte estat. Fins a aquest moment del lliurament, assumeix el risc sobre els béns.
- Els béns s'entendran lliurats quan es posin en poder i possessió del comprador, encara que hi pugui haver formalitats que equivalguin al lliurament, com l'atorgament d'escriptura pública.
- El venedor ha de lliurar els béns amb tots els seus accessoris i fruits produïts des del moment que es va perfeccionar el contracte.
- El comprador està obligat a rebre els béns en la forma pactada i a satisfer el preu pactat en la data i el lloc que s'hagin determinat en el contracte.
- El venedor respon davant el comprador:
 - Per la possessió legal i pacífica dels béns venuts.
 - Pels vicis o defectes ocults que els béns tinguin.
- El comprador deurà interessos pel temps que passi entre el lliurament dels béns i el pagament del preu, en els tres casos següents:



- Si així s'ha convingut.
 - Si els béns lliurats produeixen fruits.
 - Si es produeix una situació de morositat.
- El venedor haurà de proporcionar al comprador els títols de propietat dels béns lliurats.

En les compravendes internacionals de mercaderies, les obligacions i els drets de les parts queden regulats:

- Pel contracte
- Si no n'hi ha, per les estipulacions de determinats convenis internacionals (si els països on resideixen les parts contractants els han ratificat).
- A falta de contracte i de norma internacional aplicable, es regularà per la legislació de l'Estat que les parts hagin establert en el contracte i, en cas que no n'hagin establert cap, per la legislació que es determini d'acord amb els reglaments aprovats a aquest efecte pels organismes internacionals apel·lables.

PAGAMENTS I COMPENSACIONS

Les obligacions essencials de les parts en la contractació internacional són les de lliurament de la mercaderia, la prestació del servei o la concessió de drets, i la de pagament del preu establert. Lògicament, les obligacions per a una de les parts contractants representen drets per a l'altra.

L'obligació de pagament del preu es defineix, a més de pel seu import, pels elements o factors següents:

- *Termini o data*: Es pot establir una data de pagament o un termini, que pot comportar una facilitat creditícia si ja s'ha fet el lliurament, la prestació o la concessió. Les facilitats creditícies s'imposen per raons diverses: tipus de mercaderies, períodes de prova, solvència del comprador, usos i costums del sector o del país, necessitats de competir...
- *Forma*. El pagament pot ser anterior o posterior al lliurament, la prestació o la concessió, i també simultani, tot i que aquest cas és poc habitual en el comerç internacional. Quan s'acorda que sigui anterior, el comprador sol exigir garanties de reemborsament al venedor, per si no es fes el lliurament. Quan és posterior, sol ser el venedor qui exigeix garanties de pagament al comprador.



El pagament es pot establir com a global, en un sol pagament, o bé parcial en pagaments periòdics. El més habitual és que els pagaments parcials s'acompanyin de finançament.

El finançament pot ser previ a l'exportació, i interessa a exportadors que necessiten fons per fabricar o distribuir i a intermediaris que assumeixen el risc de l'operació. El finançament també pot ser posterior i, en aquest cas, es cobreix el període de crèdit comercial atorgat als compradors.

- **Moneda:** La fixació de la divisa en la qual es denomina l'operació és un aspecte clau, perquè comporta un risc de canvi si els països tenen monedes diferents i, generalment, a cada part li interessarà operar en la seva moneda. Per tant, l'elecció d'una moneda o d'una altra suposarà l'assumpció o no de risc, més o menys gran segons la divisa triada, i la necessitat o no de contractar operacions de cobertura del risc de canvi (assegurances de canvi, operacions a termini o forwards, permuta de divises o swaps...).

A més del pagament, també convé esmentar les operacions en les quals el compliment de l'obligació es produeix mitjançant pagaments o compensacions per part del comprador, que se simultaniegen amb compensacions (contrapartides) igualment no dineràries del venedor al comprador.

En aquestes operacions, en les quals existeix compensació en lloc dels pagaments o de part dels pagaments (o juntament amb aquests), es requereix que, a més dels contractes bàsics de la transacció (compravendes, contractes d'obra, concessions de drets...), es formalitzin altres acords en els quals hi constin aquestes altres obligacions, i en moltes ocasions s'hi fa una al·lusió als contractes base que permet considerar-ho tot com una operació jurídica global. No obstant això, també es poden instrumentar totes les obligacions en un mateix document contractual.

El recurs a aquestes operacions amb obligacions de compensació permet que es realitzin transaccions que d'una altra manera no anirien endavant. Alguns motius per promoure o recórrer a aquest tipus de compliment, són els següents:

- Manca de liquiditat de les empreses.
- Escassetat de mitjans de pagament al país.
- Elevat risc del país (per alt endeutament exterior) que dificulta l'obtenció de finançament internacional.
- Dificultat de les empreses per accedir al mercat creditici bancari, per baixa solvència.
- Necessitat urgent de comercialitzar estocs elevats de productes fabricats.
- Decisions de política econòmica de països que busquen equilibrar les seves operacions amb altres estats.



Hi ha diverses modalitats d'operacions que comporten compensació. Per exemple:

- Convenis de bescanvi.
- Compres simultànies amb pagament compensat.
- Intercanvis d'instal·lacions per llicències o serveis.
- Vendes i posteriors recompres d'equips industrials o tecnològics.
- Recepció per part del venedor de béns del comprador per a la seva venda, com a compensació anticipada abans del lliurament de les mercaderies al comprador de l'operació principal.

Com a efectes positius, el comerç amb compensació afavoreix el creixement dels països amb dificultats en els seus processos productius, l'accés a mercats complicats i la realització d'operacions a preus molt competitius.

ALTRES CONTRACTES INTERNACIONALS

En el tràfic comercial internacional resulta especialment necessari disposar de col·laboradors que permetin l'accés a mercats diferents i moltes vegades distants.

Un exportador difícilment podria expandir el seu negoci a altres països sense disposar d'uns canals adequats, propers al territori i ajustats a les maneres d'actuar que hi imperen.

Més enllà de la implantació de sucursals o filials en altres estats, la utilització de mediadors o intermediaris resulta cada vegada més imprescindible per a l'eficàcia del comerç internacional. Aquests mitjans de col·laboració han crescut en importància en paral·lel a la internacionalització dels mercats.

A continuació s'examinen els trets principals de cinc contractes de col·laboració amb empreses internacionals, és a dir, de gestió d'interessos aliens.

CONTRACTES DE MEDIACIÓ

Mitjançant un contracte de mediació, una part (el mediador) es compromet amb l'altra (un empresari) per promoure operacions comercials del seu negoci amb un o



diversos tercers (tipus corredoria), perquè pugui formalitzar contractes (de compravenda, de prestació de serveis...). Es tracta d'operacions puntuals.

La remuneració sol consistir en un percentatge de les operacions que es tanquin. De vegades, també es pot estipular una remuneració fixa, independent de les comissions (per la labor de gestió) o que tingui el caràcter d'import de comissions mínim. Però és més habitual la simple retribució mitjançant comissions per les operacions que arriben a bon final.

CONTRACTES DE COMISSIÓ

Mitjançant un contracte de comissió, una part (el comissionista) s'obliga per compte de l'altra (el comitent) a dur a terme una o diverses operacions mercantils (gestió d'un negoci, prestació de serveis, realització d'una obra...).

El comissionista ha de complir amb l'encàrrec en les condicions que se li hagin transmès.

CONTRACTES D'AGÈNCIA

Mitjançant un contracte d'agència, una part (l'agent comercial) s'obliga per compte de l'altra (un empresari) a promoure operacions comercials del seu negoci mitjançant una actuació regular i estable, buscant clients amb els quals aquest empresari pugui formalitzar contractes (de compravenda, de prestació de serveis...), sense assumir el risc de les operacions excepte que s'estipuli una altra cosa en el pacte de les parts.

CONTRACTES DE CONCESSIÓ DE VENDES (DISTRIBUCIÓ)

Mitjançant un contracte de concessió de vendes o distribució, un empresari concedeix a un altre la possibilitat de comercialitzar per compte propi els seus productes. Hi ha, per tant, un dret del segon a comprar per revendre un producte fabricat pel primer.



CONTRACTES DE FRANQUÍCIA

Mitjançant un contracte de franquícia, un empresari (el franquiciador) concedeix a un altre (el franquiciat) a canvi d'una contraprestació, el dret a comercialitzar els seus productes o serveis. També es compromet a: prestar-li ajuda, formació i assistència tècnica (per a l'inici del negoci i amb posterioritat), i a facilitar-li una imatge de marca per a productes i locals, posant a la seva disposició els productes o serveis (per venda, dipòsit, llicència...).

CAMBRA DE COMERÇ INTERNACIONAL

La Cambra de Comerç Internacional (CCI) és la veu del món empresarial. Defensa la globalització de l'economia com una força per al creixement econòmic, la creació d'ocupació i la prosperitat.

Les economies nacionals són cada vegada més interdependents. Per això, les decisions governamentals tenen repercussions internacionals més fortes que en el passat.

Les seves finalitats bàsiques, conforme als estatuts, són actuar a favor d'un sistema de comerç i d'inversions obert i crear instruments que el facilitin.

Vegem algunes de les seves peculiaritats:

La CCI és l'única organització empresarial mundial veritablement global.

Les activitats de la CCI cobreixen un ampli espectre i inclouen des de l'arbitratge i la resolució de conflictes, fins a la defensa del lliure comerç i el sistema d'economia de mercat, l'autoregulació d'empreses, la lluita contra la corrupció o la lluita contra el crim comercial.

La CCI té accés directe als governs nacionals de tot el món a través dels seus comitès. La secretaria internacional de l'organització establerta a París ofereix criteris empresarials a les organitzacions intergovernamentals en els assumptes que afecten directament les operacions empresarials.

La CCI dona suport als esforços governamentals per tal que la Ronda Comercial Doha sigui un èxit.

Proporciona recomanacions empresarials de caràcter mundial a l'Organització Mundial del Comerç.

La CCI parla en nom de l'empresariat mundial quan els governs tracten assumptes com els drets de propietat intel·lectual, les polítiques del transport, el dret comercial o mediambiental.



Els articles signats per la cúpula de la CCI, i difosos pels principals diaris, cadenes de ràdio o en entrevistes a la televisió, reforcen la postura de la CCI respecte al comerç, la inversió i altres temes empresarials.

Cada any, la presidència de la CCI es reuneix amb el líder del país amfitrió del G-8 per oferir la visió empresarial a la cimera.

La CCI és el principal soci empresarial de les Nacions Unides i les seves agències. A les cimeres de l'ONU sobre el desenvolupament sostenible, el finançament del desenvolupament i la societat de la informació, la CCI persegueix la contribució empresarial.

Juntament amb la Conferència de les Nacions Unides per al Comerç i el Desenvolupament (CNUCD o UNCTAD), la CCI ajuda a atreure la inversió cap a alguns dels països més pobres. En associació amb la CNUCD-UNCTAD, la CCI ha creat un Consell Consultiu d'Inversions per als països menys desenvolupats.

La CCI mobilitza l'ajuda empresarial per a la nova aliança respecte al desenvolupament d'Àfrica.

Cada dos anys, als congressos mundials de la CCI, els empresaris aborden els assumptes econòmics internacionals més urgents.

El Congrés Mundial de Càmeres, també biennal, ofereix un fòrum global per a les Cambres de Comerç.

Les Conferències Regionals de la CCI se centren habitualment en les preocupacions empresarials d'Àfrica, Àsia i Iberoamèrica i dels països àrabs.

La utilització de l'arbitratge internacional ha augmentat amb el Reglament de la Cort Internacional de la CCI. Des del 1999, aquest tribunal ha rebut nous casos en una proporció de més de 500 l'any.

Les Regles i Usos Uniformes relatius als crèdits documentaris (RUU 600 o UCP 600) de la CCI són regles que els bancs apliquen per facilitar el comerç mundial de milers de milions de dòlars cada any.

Els Incoterms de la CCI són definicions de clàusules internacionals comercials utilitzades cada dia en infinitat de contractes.

Els contractes model de la CCI faciliten la vida de les petites empreses que no es poden permetre grans assessories jurídiques.

La CCI és pionera en l'autoregulació del comerç electrònic.

Els codis de la CCI de publicitat i de màrqueting s'incorporen amb freqüència en les legislacions nacionals i en els codis d'autoregulació de les associacions professionals.



La CCI parla en nom de l'empresariat mundial quan els governs prenen les decisions que afecten les estratègies corporatives i les condicions per desenvolupar l'activitat empresarial. La CCI mai havia estat tan rellevant com ara respecte als interessos de centenars de companyies membres i d'associacions empresarials a tot el món.

La CCI mai havia estat tan rellevant com ara respecte als interessos de centenars de companyies membres i d'associacions empresarials a tot el món. És igualment vital el paper de la CCI en la creació de regles per a acords internacionals i d'estàndards que les companyies adopten voluntàriament i que es poden incorporar en contractes obligatoris.

La CCI proporciona una visió empresarial a les Nacions Unides, a l'Organització Mundial del Comerç i a moltes altres organitzacions intergovernamentals, internacionals i regionals.

Pel que fa als contractes internacionals, la CCI disposa de models dels contractes que s'usen més: de compravenda internacional, de distribució, d'agència, de franquícia, etc. Amb això, facilita a les empreses uns formats i redactats unificats a escala internacional en les transaccions més freqüents.

ELEMENTS DE LES TRANSACCIONS INTERNACIONALS

A continuació, examinarem alguns elements de diversa índole que són rellevants en les transaccions de comerç internacional:

- Documents
- Transport
- Assegurances i documents d'assegurances
- Documents de transport
- Agents i accions

Les transaccions internacionals també disposen sovint de garanties d'entitats de crèdit, sense les quals venedors i compradors no arribarien a acords per falta de confiança en el bon final de les operacions.



AGENTS I ACCIONS

A més dels contractants, en les transaccions internacionals hi intervenen (o hi poden intervenir) diversos agents, que duen a terme fases diferents dins de l'operació. De manera molt sintètica en destaquem els següents:

- *Operadors de càrrega.* La càrrega és la col·locació de la mercaderia en camions, ferrocarrils o avions i, en el cas dels vaixells, el trasllat fins al moll (des de la terminal portuària) i l'elevació de la mercaderia fins a deixar-la penjant una vegada sobrepassada la borda del vaixell. El procés contrari s'anomena descàrrega.
- *Operadors d'agrupatge o consolidadors.* L'agrupatge suposa ordenar la càrrega en un mitjà de transport agrupant la mercaderia de diversos carregadors que tenen un punt de destinació comú. D'aquesta manera, el conjunt de la mercaderia constitueix una única unitat de manipulació.
- *Estibadors.* L'estiba és la col·locació de la mercaderia suspesa sobre la borda del vaixell fins a col·locar-la a la coberta o en els cellers de la nau, en el lloc on hagi de quedar emplaçada o ancorada per al seu transport. El procés contrari s'anomena desestiba. Les empreses d'estiba actuen amb una concessió administrativa de l'autoritat portuària, i solen desenvolupar les tasques de càrrega i descàrrega, classificació, trasllat de paquets i contenidors per a la inspecció, buidatge i ompliment de contenidors...
- *Agents transitaris.* Són els gestors i planificadors del transport internacional. Estan en contacte amb tots els intervinents en les fases del procés de transport i logística (consignataris de vaixells, agents de duanes, companyies aèries, naviliers, companyies de transport per carretera, companyies ferroviàries, operadors ferroviaris...). Els grans transitaris solen tenir flotes de transport pròpies, així com els serveis logístics i d'agència de duanes.
- *Consignataris de vaixells.* Representants de les companyies navilières. La seva activitat consisteix en coordinar i gestionar una sèrie de moviments que tenen a veure amb l'activitat dels vaixells i de les navilières a l'espai del port: atracades i desatracades, remolcs, practicatges, càrregues i descàrregues, lliuraments, subministraments, designació d'inspectors, contractació i subcontractació d'empreses i operadors, tràmits i gestions administratives davant les autoritats...
- *Operadors logístics.* Empreses que ofereixen serveis diversos relacionats amb el transport: càrregues, manipulacions d'embarcament i destinació, embalatges i marcatges, grupals, serveis d'informació i seguiment...
- *Capitans.* Persones que exerceixen el comandament del vaixell i de l'expedició per ordre del navilier o de l'armador. Són els signants del



coneixement d'embarcament que acredita el lliurament de la mercaderia per al seu transport.

- *Operadors de transport multimodal.* Empreses que ofereixen un servei d'Agències de transport. Empresa que ofereix el servei de transport per carretera i que pot ser propietària o no dels mitjans de transport.
- *Operadors ferroviaris.* Empreses que ofereixen serveis de transport per ferrocarril en aquells països on existeix la possibilitat que el sector privat operi en aquesta modalitat de transport, amb màquines pròpies o llogant-les per arrendament o lísing, i llogant l'ús de les vies.
- *Operadors de transport multimodal.* Empreses que ofereixen un servei de coordinació dels mitjans de transport que intervenen en aquesta modalitat combinada, des de la sortida de la mercaderia fins al seu lliurament, porta a porta. Són els emissors dels documents de transport multimodal. Poden ser persones enquadrades en empreses transitàries. També poden ser portadors que intervenen en alguna fase del transport, gestors de les plataformes que funcionen com a nodes d'aquesta modalitat de transport.
- *Agents de la IATA.* Persones que actuen en nom de les companyies aèries i que desenvolupen diverses tasques: emissió de documents (com els coneixements d'embarcament aeri o "air waybill"), presentació i cobrament de documents, captació de càrregues, coordinació de càrregues i descàrregues, facturació a exportadors i importadors...
- *Agents de càrrega aèria.* Agents no IATA que poden dur a terme funcions similars als de la IATA però que no poden emetre documents de port (coneixements d'embarcament aeri) ni pagar o cobrar els nolis.
- *Agents de duanes.* Persones que tenen la missió de fer els tràmits duaners d'exportació, importació i trànsit per compte dels exportadors o importadors. En concret, presenten en la duana els documents comercials i sol·licituds d'inspecció, assisteixen a verificacions i inspeccions (tot i que no són inspectors), abonen aranzels, contenen drets d'aixecament de mercaderies, etc.

TRANSPORT

DEFINICIÓ

El transport és un contracte mitjançant el qual una part, el transportista, s'obliga, a canvi d'un preu, a traslladar determinats béns (o persones) a un altre lloc en les condicions i data pactades. El contracte pot suposar el trasllat per aire, mar, vies



fluvials o llacs, terra (en vehicles de rodes) o vies fèrries. Quan són trasllats entre països diferents, s'anomena transport internacional.

En el transport internacional (referit a mercaderies) hi intervenen almenys dues parts:

- *El carregador, expedidor o consignat:* és la persona que, per compte propi o aliè, encarrega el trasllat dels béns.
- *El transportista o portador:* és la persona que contreu l'obligació de conduir els béns.

També intervé el *destinatari o consignatari*, la persona que rebrà la mercaderia, encara que no intervé necessàriament en el contracte. Tant el carregador com el portador de mercaderies poden exigir l'emissió d'una carta de port en la qual s'indiquen les dades de l'operació.

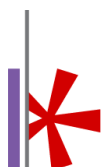
	OBLIGACIONS	DRETS
Carregador	<ul style="list-style-type: none"> • Lliurament de la mercaderia al portador • Subministrament de documents • Pagament del preu del port o noli 	Realització del trasllat de la mercaderia en les condicions pactades
Portador	<ul style="list-style-type: none"> • Recepció de la mercaderia • Trasllet de la mercaderia en les condicions pactades • Custòdia i protecció de la mercaderia • Lliurament de la mercaderia al destinatari 	Cobrament del preu del port o noli

En algunes modalitats de transport hi poden intervenir altres parts o anomenar-se d'una altra manera. Per exemple, en el transport marítim es parla de *noliejador* en comptes de *carregador* i, de vegades, cal diferenciar el *navilier* (que fa l'explotació del vaixell) del *armador* (el propietari).

MODALITATS

Existeixen quatre modalitats pures (unimodals) de transport internacional:

- Per carretera
- Ferroviari



- Marítim, fluvial i lacustre
- Aeri

A més, existeix el *transport intermodal*, en el qual es combinen algunes de les modalitats anteriors amb diferents criteris de combinació.

A continuació es resumeixen les característiques principals de cadascuna d'aquestes modalitats.

PER CARRETERA

Per les seves característiques, possiblement és el transport més utilitzat en les distàncies curtes i mitjanes. El vehicle és el camió, amb les seves múltiples variants.

Algunes normes importants en la seva regulació són les següents:

- *Llei d'Ordenació dels Transports Terrestres*, de 1987. Recull qüestions organitzatives, de planificació, coordinació, inspecció, protecció civil, condicions d'exercici de la professió, transports públics i privats...
- *Conveni CMR*, relatiu al contracte de transport internacional de mercaderies per carretera de 1956, que regula el trànsit internacional per carretera en transports per compte d'altri quan almenys el país de càrrega o el de lliurament de la mercaderia són signataris del Conveni. Entre altres aspectes:
 - Estableix obligacions, drets i responsabilitats del carregador i el portador.
 - Regula la carta de port CMR.
- *Conveni TIR*, de 1975. El seu aspecte principal és regular el transport internacional de mercaderies per carretera amb precinte duaner i permet, gràcies al quadern TIR, que es puguin dur a terme transaccions amb intervenció de països extracomunitaris sense necessitat d'inspeccions en les duanes intermèdies.
- *Acord europeu sobre el Transport Internacional de Mercaderies Perilloses*, de 1998, actualitzat posteriorment en diverses directives. Inclou definicions, disposicions sobre transport i una llarga enumeració de substàncies (explosives, corrosives, inflamables, radioactives...).



FERROVIARI

És un transport especialment adequat per a grans enviaments a llargues distàncies. També s'utilitza bastant per al transport multimodal quan existeixen bones connexions entre ports importants i grans centres logístics i de distribució interiors.

Encara que a Europa havia perdut importància, davant l'auge del transport per camió, la millora de les xarxes ferroviàries europees, els avanços tecnològics aplicats a l'alta velocitat i la conscienciació sobre el problema de la contaminació estan incrementant l'interès per potenciar aquesta modalitat de transport.

El principal marc jurídic el formen els acords internacionals següents:

- *Llei d'Ordenació dels Transports Terrestres*, de 1987.
- *Conveni CIM*, actualitzat l'any 1980 (inclòs dins el COTIF, Conveni sobre Transport Internacional per Ferrocarril). Regula aspectes com l'execució del contracte, responsabilitat, exercici de drets, conclusió del contracte, relacions entre ferrocarrils, mercaderies perilloses i contenidors, entre d'altres.
- *Conveni TIF*, de 1952. Equival al Conveni TIR de transport per carretera (per a transports sense necessitat d'inspeccions duaneres intermèdies).

AERI

És un mitjà de transport senzill, que suposa una petita part del transport internacional de mercaderies.

Algunes de les normes principals que regulen el trànsit aeri són les següents:

- *Convenis de Varsòvia*, de 1929, i de *Mont-real*, de 1999, d'unificació de certes regles del transport aeri internacional. Regulen aspectes diversos relatius a la documentació, els lliuraments, les modalitats de transport, les relacions entre les parts, les responsabilitat per danys...
- *Reglament de la IATA per al transport internacional de mercaderies perilloses*.

MARÍTIM, FLUVIAL I LACUSTRE

És el transport més antic i tradicional, també el més complex, i el que mou un volum més gran de mercaderies al món per al trasllat intercontinental i de grans distàncies. Inclou tant el trasllat marítim i oceànic com el qual té lloc per rius, canals i llacs navegables.



La contractació es pot dur a terme en línies regulars o en règim de noliejament, conegut com a "charter" (per temps o, més habitual, per viatge). Aquesta segona modalitat es coneix com a transport en vaixells *tramp*.

Algunes normes d'interès que regulen el trànsit marítim són les següents:

- *Codi de comerç espanyol*, de 1885. Regula tot el que té relació als vaixells, els contractes marítims, les assegurances, els riscos i danys...
- *Conveni de Brussel·les* de 1924, d'unificació de certes regles relatives als coneixements d'embarcament, modificat els anys 1968 i 1979 en el document que ara es coneix com a Regles de La Haia-Visby.
- *Conveni de Londres*, de 1965, de *Facilitació del Trànsit Marítim Internacional*. Estableix certes mesures i fa algunes recomanacions per facilitar el trànsit marítim i evitar danys innecessaris sobre els vaixells, les persones i les mercaderies transportades
- *Conveni de les Nacions Unides sobre el Transport Marítim de Mercaderies*, de 1978 (conegut com a Regles d'Hamburg). Conté articles sobre la responsabilitat de les parts, les reclamacions, la documentació...
- *Llei de Ports de l'Estat i de la Marina Mercant*, de 1992. Regula competències en matèria de ports, classificació, construcció, desenvolupament i gestió, règim jurídic de la marina mercant, infraccions i sancions...

INTERMODAL

El terme genèric "intermodal" s'utilitza per al transport en el qual hi ha una combinació entre dues o més de les quatre modalitats de transport indicades.

La intermodalitat implica la utilització d'UTI, és a dir, Unitats de Transport Intermodal), que són contenidors que permeten agrupar mercaderies i constituir d'aquesta manera unitats de càrrega que faciliten el traspàs de la mercaderia d'un mitjà de transport a l'altre.

Aquest tipus de transport també requereix disposar de centres o nodes logístics preparats per al transport intermodal, que permetin el trasllat ràpid i segur entre mitjans de transport diferents. Suposa, en definitiva, cert grau d'integració de tot el procés de transport.

La combinació intermodal pot seguir diferents criteris:

- *Transport combinat*. La mercaderia es transborda entre vehicles de naturalesa diversa. Pot ser seqüencial (es passa la mercaderia d'un mitjà a un altre) o superposat (un vehicle de transport efectua una part del recorregut muntat sobre un altre de la mateixa o una altra naturalesa: per exemple, un



camió amb la seva mercaderia és carregat en un vaixell o en un vagó). S'utilitzen diversos documents i generalment hi sol haver ruptura d'unitat de càrrega (es fa algun desmuntatge de la unitat de càrrega per al nou tram de transport).

- *Transport multimodal.* Es combinen diverses modalitats de transport, sense ruptura d'unitat de càrrega, i s'unifica molt més la logística i la documentació (s'utilitza un sol document d'embarcament). Aquesta modalitat està en auge, en paral·lel al desenvolupament de les plataformes de transport multimodal, que requereixen unes infraestructures de manteniment i manipulació tècnicament complexes.

La principal peculiaritat del transport multimodal és que es formalitza un sol contracte amb un operador de transport, que assumeix la responsabilitat entre l'origen i la destinació de les mercaderies. Davant un sinistre, el carregador podrà reclamar a un sol interlocutor per la pèrdua, el dany, el robatori o el retard.

Una norma internacional important sobre el transport intermodal és el *Conveni de l'ONU del Transport internacional multimodal de mercaderies*, signat a Ginebra l'any 1980. També convé tenir en compte les regles de la UNCTAD-CCI relatives als documents en el transport internacional multimodal, amb especial incidència pel que fa a la responsabilitat de l'operador de transport multimodal i del carregador.

ASSEGURANCES

En la contractació internacional se solen formalitzar assegurances de diferents tipus, que poden anar a càrrec del comprador o del venedor, segons el risc cobert i la voluntat de les parts.

Entre d'altres, hi ha assegurances:

- De transport
- De canvi
- De crèdit
- De maquinària i equips electrònics

Només esmentem aquí, de manera molt breu, les assegurances de transport.

- *Assegurances de transport per carretera i per ferrocarril.* Són pòlisses amb certes similituds amb les d'automòbil, però amb més cobertures de danys materials. Cobreixen riscos de responsabilitat civil, incendis, robatoris, explosions, caiguda de llamps, col·lisions, enfonsaments de vies, carreteres i ponts, desprendiments de terres...



- *Assegurances aèries.* Hi ha assegurances de casc (riscos de l'aeronau en vol o en terra), assegurances de mercaderies i assegurances de responsabilitat civil.
- *Assegurances marítimes.* Hi ha riscos d'assegurament del casc (es cobreixen riscos del vaixell), de mercaderies, de responsabilitat civil del navilier, de pèrdues econòmiques, de riscos de contaminació...

Els contractes de transport inclouen una certa cobertura sobre les mercaderies transportades, tot i que és limitada. Per això, el més habitual és contractar les assegurances de transport internacionals de màxima cobertura (*maximum cover*) per tenir cobertes les contingències que puguin succeir a les mercaderies durant el trajecte internacional.

La CCI inclou pòlisses que contenen cobertures en tres graus (A, B, C, de més a menys cobertura).

Els documents d'assegurança de transport poden ser pòlisses o certificats d'assegurances individuals amb la finalitat de cobrir un trasllat de mercaderies, o poden ser pòlisses globals (flotants) que cobreixen diverses operacions o un import total determinat durant un període determinat.

Encara que la pòlissa és el document contractual, també tenen valor els certificats d'assegurança emesos per les entitats asseguradores, que permeten al·ludir a cobertures concretes d'una expedició quan s'han formalitzat pòlisses globals.

DOCUMENTS

Les operacions de comerç exterior comporten nombrosos tràmits que exigeixen la formalització de documents amb finalitats molt diverses.

Amb aquests documents s'aconsegueix:

- Formalitzar acords.
- Proporcionar informació i proves.
- Fonamentar exigències i reclamacions de drets.
- Canalitzar pagaments i efectuar lliuraments.
- Acreditar l'ajust a determinades normes.
- Complir requisits davant les autoritats.



De manera sintètica, a continuació s'indiquen els principals documents que s'utilitzen en les transaccions internacionals.

En concret, destaquem les categories següents i detallem alguns documents que són importants a cada categoria:

- Documents administratius
- Documents contractuals i informatius
- Documents de certificació
- Documents de transport
- Documents d'assegurança

DOCUMENTS ADMINISTRATIUS

El territori de la Unió Europea constitueix una unió duanera que

elimina tots els obstacles en transaccions intracomunitàries i estableix, a través de l'anomenat TARIC (Aranzel integrat de les Comunitats Europees), uns aranzels duaners comuns i una codificació única per a les mercaderies en les transaccions amb països de fora de la UE.

Quan una mercaderia que entra en la UE ha pagat els drets de duana en una frontera de la UE, es converteix en mercaderia de lliure pràctica per l'interior del territori comunitari (Ceuta i Melilla no es considera que són dins la unió duanera).

Pel que fa a les importacions i les exportacions (transaccions amb països no pertanyents al territori comunitari), la UE aplica un règim de llibertat, sense perjudici que s'imposin certs requisits, restriccions o vigilàncies especials en determinats supòsits de mercaderies i en funció dels acords que té la UE amb tercers països o organitzacions de països. En aquests casos es poden necessitar documents com els següents:

- Notificació prèvia d'importació o exportació
- Autorització administrativa d'importació o exportació
- Llicència d'importació o exportació
- Document de vigilància comunitària
- Certificat d'exportació



Pel que fa als tràmits duaners, en l'àmbit de la UE, podem destacar els documents següents:

- *Document Únic Administratiu (DUA)*. És el document comú que s'utilitza als països de la UE (juntament amb els altres documents administratius que puguin ser exigibles).

El DUA conté dades d'identificació dels operadors i de descripció de la mercaderia (amb la seva classificació aranzelària). Té tres models (per a importació, exportació i trànsit) i consta de diversos exemplars destinats a finalitats diverses (despatxos duaners, usos estadístics, còpia per als operadors, autorització d'embarcament o recollida de mercaderies...).

Actualment, existeix la possibilitat de presentar el DUA per mitjans informàtics (pel sistema d'intercanvi electrònic de dades-EDI).

- *Declaració dels elements relatius al valor en duana (DV1)*. És un document en el qual es reflecteixen les dades econòmiques de l'operació, incloent-hi el valor de les mercaderies, que serviran de base per a la liquidació dels drets de duana i que ha d'emplenar l'importador o l'agent de duanes que el representi (tret que s'utilitzi un DUA en suport electrònic).
- *Full liquidatori i comptable*. És l'imprès en el qual es ressenya el deute duaner (drets aranzelaris més impostos).
- *Declaració Intrastat*. Atès que en l'àmbit de la UE s'han suprimit molts tràmits relacionats amb les exportacions i importacions entre estats membres, es va establir un nou mecanisme per a l'obtenció d'informació per a les balances comercials comunitàries i altres efectes, anomenat Intrastat. Aquest mètode suposa l'obligació d'aquells que participin en transaccions comercials entre estats membres de proporcionar dades de l'operació a l'oficina d'Intrastat, en declaracions amb suport físic o electrònic, amb efectes estadístics.

DOCUMENTS CONTRACTUALS I INFORMATIUS

D'una banda, hi ha el document principal de la transacció: el contracte. És el document que formalitza la transacció. Consagra l'acord de voluntats entre les parts i indica les condicions de l'operació. És recomanable fer el contracte per escrit, perquè d'una altra manera serà difícil provar les condicions pactades.

Sempre convé que es formalitzi per escrit (encara que no sigui obligatori), perquè així és més fàcil detallar condicions, utilitzar-lo com a prova de l'acord sobre obligacions, drets, dates, terminis i característiques de la mercaderia o servei, decidir normes aplicables o recórrer a usos i costums nacionals i internacionals, etc.



A més del contracte, se solen aportar altres documents informatius relatius a l'acord, a la mercaderia o a altres aspectes relacionats amb la transacció.

A continuació, descrivim alguns d'aquests documents:

- *Comandes.* Suposen la sol·licitud d'una mercaderia pel comprador potencial, però no un acord de voluntats. Perquè les comandes cobrin força, han de ser acceptades pel venedor.
- *Factures proforma.* Les emet el venedor amb la finalitat d'informar al potencial comprador de les condicions que tindria l'operació, com si fos un pressupost. Han d'indicar clarament que es tracta d'una factura proforma. Si estan signades pel comprador, tenen consideració de document contractual o gairebé contractual.
- *Factures comercials.* Les emet el venedor, s'hi detallen algunes condicions de l'operació i s'hi anuncia el cobrament de les mercaderies subministrades o dels serveis prestats. Solen contenir dades diverses sobre l'operació: identificació del venedor i del comprador, data d'emissió, número de factura, codi del contracte, descripció de la mercaderia o servei, nombre d'unitats, preu unitari i total, despeses addicionals, condicions de lliurament i pagament, etc.

La factura comercial és necessària per fer determinats tràmits administratius en duanes, consolats, cambres de comerç...

- *Factures duaneres.* S'exigeixen en alguns països per al despatx de les mercaderies en els posts fronterers. Solen contenir una descripció de les mercaderies i del seu valor.
- *Factures consulars.* Són emeses pels consolats del país del comprador situats al país del venedor. Solen exigir-les alguns països de destinació, encara que de vegades se substitueixen pel visat de la factura comercial.
- *Llistes diverses.* En aquests documents s'indiquen unitats transportades, continguts, pesos (coneguts com "packing list" o "weight list"), numeració i marcatge...
- *Manifestos de càrrega.* Són documents redactats per les empreses de transport internacional en els quals es detalla la mercaderia que porta un mitjà de transport. S'han de presentar a les oficines duaneres de ports, aeroports i estacions o terminals de càrrega.



DOCUMENTS DE CERTIFICACIÓ

Se solen expedir per diversos motius i finalitats per diferents organismes, autoritats o entitats públics o privats. En funció del tipus de certificació que s'hagi d'efectuar, els certificats només els podran emetre organismes públics.

Poden tenir com a finalitat, entre d'altres, acreditar:

- L'origen de la mercaderia. Segons quin sigui el país d'origen, es poden acollir a beneficis aranzelaris, queden sotmeses a vetos o embargaments, etc. Són els coneguts com a certificats d'origen.
- La composició dels productes que es venen (anàlisi d'ingredients, additius, productes químics, residus, humitat, acidesa, fongs...).
- L'absència de plagues en vegetals o la salut d'animals o productes derivats.
- La realització de les inspeccions pertinents.
- El compliment de normes (de qualitat, de protecció, industrials...).
- Els pesos (brut i net per unitats, brut i net total, i uns altres que puguin ser d'interès segons el tipus de mercaderia) i que el pesatge l'ha dut a terme personal amb llicència.
- La idoneïtat per al consum humà o d'animals.
- El respecte a determinades regles exigides per un determinat país (per exemple, manipulació de productes alimentosos...).

Per a les certificacions de qualitat, inspeccions, compliments de condicions de contractes, etc., existeixen empreses especialitzades que ofereixen aquests serveis a les empreses exportadores i importadores, i a les quals se les sol anomenar *surveyors* en l'argot.

DOCUMENTS DE TRANSPORT

En descrivim els principals:

- Coneixement d'embarcament marítim (*Bill of lading* o *B/L*)
- Pòlissa de noliejament
- Carta de port per carretera (CMR)



- Carta de port per ferrocarril
- Carta de port aeri (*Air Waybill*)

CONeixEMENT D'EMBARCAMENT MARÍTIM (BILL OF LADING O B/L)

El signen el navilier o els seus agents i el capità. És el document que acredita que s'han carregat les mercaderies en el vaixell i que s'ha llogat el servei per transportar-les al lloc convingut. Formalment, el capità reconeix en aquest document la recepció de les mercaderies.

Pot ser:

- *Nominatiu* (s'identifica al consignatari, però no és negociable).
- *A l'ordre* (també amb identificació, però endossable).
- *Al portador* (es considera consignatari al tenidor del document en tot moment, i són transmissibles per lliurament).

El que més s'utilitza és el document *a l'ordre*.

Aquest document, a més de l'acreditació (prova) que existeix un contracte de transport, serveix com a rebut de la possessió de les mercaderies pel transportista i, per tant, és un mitjà probatori. A més, és un document que dóna dret al transportista al cobrament del preu i les despeses del noli.

El coneixement d'embarcament inclou:

- Dades identificatives del carregador, el consignatari (si és nominatiu o a l'ordre), el transportista, el capità i el vaixell.
- Port de càrrega i descàrrega.
- Descripció de la mercaderia.
- Indicació *on board* (carregat) o que només ha estat rebut per a la posterior càrrega.
- Justificant de recepció de la càrrega, on el capità hi pot indicar l'aparença de perfecte estat de les mercaderies (net o *clean*) o les seves reserves sobre l'estat perquè presentin algun defecte o desperfecte (brut o *dirty*). En aquest últim cas, suposarà un document que probablement rebutgin les entitats en els tràmits de crèdits documentaris.
- Indicacions sobre el tipus de transport (escales, combinacions...), sobre les condicions de pagament, etc.



Normalment s'emeten diversos exemplars originals (tres generalment), amb algunes còpies amb caràcter informatiu (sense valor negociable).

PÒLISSA DE NOLIEJAMENT

És el document que acredita el lloguer d'un vaixell (conegut com a *xàrter*) per a un o diversos transports quan no es tracta de línies regulars, sinó de vaixells que es mouen per rutes segons les demandes concretes de noliejament, o en cas de noliejament complet d'un vaixell.

En aquest document s'indiquen dades de les parts, mercaderies, condicions del transport, etc. S'utilitza juntament amb els coneixements d'embarcament.

CARTA DE PORT PER CARRETERA (CARTA CMR)

La *carta de port per carretera* és un document generat a l'empara del Conveni de Ginebra de 1956 (CMR). Aquest conveni regula la utilització de determinats documents en els transports d'aquesta modalitat, així com altres aspectes (com els límits a la responsabilitat del transportista o les reclamacions per retards), i és aplicable quan l'origen i la destinació del transport estiguin situats en països diferents i, almenys, un de tots dos sigui signatari del conveni CMR. No és aplicable per a transportis postals, funeraris o de mudances, ni per als fets per compte propi.

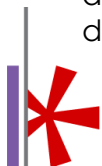
Aquesta carta prova l'existència del contracte de transport i serveix com a rebut de la mercaderia per al transportista, però no és un document que atorgui al seu posseïdor la propietat de la mercaderia. No és negociable ni permet la cessió de drets. Té caràcter nominatiu, per la qual cosa només qui figura en el document com a consignatari té dret a exigir-ne el lliurament en el punt de destinació.

En aquest tipus de transport convé recordar també el *Conveni TIR*, relatiu al transport de mercaderies per carretera amb precinte duaner.

Aquest conveni, revisat l'any 1975, evita la inspecció en les duanes de trànsit dels camions precintats i emparats sota el quadern TIR. La mercaderia s'ha de transportar en una zona precintada del camió, i en les duanes de trànsit es farà el visat del quadern TIR sense necessitat d'inspeccionar la mercaderia. Per a això cal que l'operació estigui avalada per una entitat garant conforme al Conveni.

CARTA DE PORT PER FERROCARRIL

El transport ferroviari internacional de mercaderies es regula, principalment, pel *Conveni Internacional sobre Transport de Mercaderies per Ferrocarril* (CIM), actualment dins del *Conveni COTIF*. Aquest conveni regula la carta de port que s'ha d'emetre com a document en els transports internacionals per ferrocarril.



Aquest document és similar al de carretera i s'utilitza quan almenys un dels contractants, de països diferents, resideix en un país signatari del conveni.

També és nominatiu i no negociable, però és indicatiu de la propietat pel seu titular de les mercaderies.

Igual que en el transport per carretera, existeix un quadern específic per al transport ferroviari amb precinte duaner, que evita inspeccions en duanes de trànsit. És l'anomenat quadern TIF, regulat pel *Conveni TIF*.

CARTA DE PORT AERI (AIR WAYBILL)

És el document que prova el contracte de transport aeri realitzat entre carregador i transportista.

És nominatiu i no negociable. Com en el cas de la carta de port per carretera, no atorga títol de propietat de la mercaderia al seu titular.

A més, inclou referències a les condicions de la mercaderia i el transport, valors, documents annexos, etc., i pot servir com a certificat d'assegurança si el carregador així ho sol·licita i hi consigna la quantia del valor assegurat.

Són els agents IATA (com a agents de les companyies aèries) els qui emeten un exemplar per al carregador (justificant de lliurament de la mercaderia a bord), un altre per a la companyia aèria i un altre que serà lliurat al destinatari de la mercaderia i li permetrà retirar-la en l'aeroport de destinació.

Existeixen dos documents auxiliars del *Air waybill* estandarditzats: la *Shipper's Letter of Instructions* o SLOI, una carta que recull totes les dades referents a la mercaderia; i la *Shipper's Declaration for Dangerous Goods*, una declaració que indica si la càrrega és perillosa i quines són les instruccions especials per a la seva manipulació i transport.

DOCUMENTS DE TRANSPORT MULTIMODAL

Existeixen certs documents que s'utilitzen en el transport internacional multimodal, és a dir, en cas que s'utilitzin diferents mitjans de transport (marítim, per carretera, ferroviari i/o aeri) que s'anomenen **documents FIATA** (Federació Internacional d'Agents, Transitaris i Assimilats). Només poden emetre aquests documents els transitaris membres d'alguna de les associacions integrades en la federació: a Espanya, FETEIA a nivell nacional i ATEIA a nivell local; i, a nivell europeu, CLECAT.

Els documents FIATA són cinc.

- FCR (*Forwarders Certificate of Receipt*)



L'FCR és el certificat que acredita que el transitari ha rebut la mercaderia del carregador per ser transportada. El carregador assumeix l'obligació de lliurar-la al destinatari indicat seguint les instruccions reflectides en el document.

El carregador es pot quedar amb el document o el pot enviar al destinatari, però en cap cas pot ser objecte de negociació ni per part del carregador ni per part del destinatari.

No constitueix estrictament un document de transport, sinó que més aviat té el caràcter de rebut de lliurament de mercaderia.

- FCT (*Forwarders Certificate of Transport*)

El transitari emet aquest contracte i el lliurarà al carregador. Al seu torn, el carregador el farà arribar al destinatari.

Amb aquest document, el transitari acredita que la mercaderia que s'hi especifica ha estat carregada i assumeix l'obligació de lliurament al destinatari seguint les instruccions del carregador que s'han indicat en el document.

Es pot emetre amb clàusula "a l'ordre" i, en aquest cas, constituirà un títol de propietat de la mercaderia susceptible de negociació per part del seu posseïdor (el podrà endossar, pignorar...).

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

És la modalitat de contracte que s'aplica quan s'utilitza transport multimodal i el mitjà de transport principal és per via marítima.

Les seves característiques són similars a l'FCT pel que fa al contingut, les obligacions assumides, la circulació (del transitari al carregador, i del carregador al destinatari) i la possibilitat de negociació si s'emete a l'ordre.

- FWR (*FIATA Warehouse Receipt*)

L'FWR és el document que acredita que el transitari ha rebut la mercaderia lliurada pel carregador amb la finalitat de que romangui dipositada als seus magatzems. El lliura el transitari al carregador.

Si l'FWR s'emete "a l'ordre" es podrà negociar pel seu posseïdor (endossar, pignorar...).

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



Aquest document s'emet per al transport internacional multimodal de mercaderies perilloses. Consisteix en la declaració del transitari on indica que les mercaderies rebudes compleixen totes les mesures de seguretat establertes pels convenis internacionals sobre el transport de mercaderies perilloses. El transitari lliura aquesta declaració al carregador un cop s'han dut a terme les comprovacions.

Amb això, el transitari assumeix la responsabilitat del que pugui passar durant el transport.

L'SDT no és un títol negociable.

INCOTERMS

DEFINICIÓ I FINALITAT DELS INCOTERMS

Els incoterms s'han establert amb l'objectiu de dotar les transaccions internacionals d'uns termes contractuals que recullin les condicions comercials més utilitzades i evitar, o almenys reduir, possibles divergències d'interpretació.

Així, amb la utilització dels mateixos termes, cadascun amb un significat contractual estandarditzat, es facilita que les empreses de països diferents sàpiguen a què atènyer-se respecte als principals drets i obligacions que assumeix cada part del contracte de compravenda, sense haver de conèixer les pràctiques comercials que se segueixen en altres països.

Els incoterms són regles internacionals que defineixen algunes obligacions de les parts en els contractes de compravenda internacional.

Els incoterms són regles a les quals s'al·ludeix en els contractes internacionals i incloure'ls permet una interpretació unívoca de determinades condicions del contracte, de manera que s'evitin incerteses per part de contractants de països diferents encara que tinguin legislacions, usos i costums diferents.

D'aquesta manera s'eliminen molts malentesos, discussions, reclamacions, incidències i plets per la diferent interpretació de les condicions de la compravenda.



Els incoterms van ser publicats per la Cambra de Comerç Internacional (CCI) l'any 1936 i han sofert diverses modificacions (1953, 1967, 1976, 1980, 1990 i 2000), que s'han anat adaptant a les pràctiques i les necessitats del comerç internacional de cada moment. L'última modificació té vigència des de l'1 de gener del 2011.

Les característiques més destacables dels incoterms són les següents:

- Defineixen aquests aspectes dels contractes de compravenda:
 - Qui es fa càrrec de certes despeses.
 - En quin moment es transfereixen els riscos de pèrdua o dany del venedor al comprador.
 - En quin moment i lloc es produeix el lliurament de les mercaderies.
 - Quins avisos ha de donar cada part a l'altra.
 - Quines ajudes o suport ha de donar cada part a l'altra (en tràmits, enviament de documentació...).
- Són apropiats per al lliurament de mercaderies tangibles (béns...), no per a béns intangibles com els drets intel·lectuals, industrials, programari...
- Són termes dels contractes de compravenda, no clàusules dels contractes de transport, d'assegurança o de finançament, que també es formalitzen en les transaccions internacionals. No obstant això, la seva inclusió afecta com es formalitzen determinats aspectes (modalitat de transport, tipus de documents, assegurances...).
- Els incoterms s'han pensat per al comerç internacional, però això no impedeix que es puguin utilitzar en transaccions dins d'un mateix país.
- S'han d'esmentar en el contracte i cal detallar quins incoterms s'han triat, que han de ser adequats al mitjà de transport que s'utilitzarà.
- Contra el que alguns creuen, els incoterms constitueixen un pacte i no una llei internacional. Per tant, es poden acordar incoterms determinats, referits a les regles d'ús de la seva versió 2000 o anteriors, amb posterioritat a l'1 de gener de 2011. El que sí és necessari en aquests casos és que se citi l'incoterm fent esment exprés de la seva versió, per exemple, indicant "Incoterm 2000", "Incoterm 2010"...



NOVETATS DELS INCOTERMS 2010

Entre altres aspectes de la regulació dels incoterms de l'any 2010, se'n poden destacar les novetats següents:

- S'estableixen dues categories d'incoterms:
 - Els "multimodals" o polivalents, que es poden utilitzar per a qualsevol mitjà de transport, inclòs el marítim i fluvial (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT i DDP).
 - Els "solament marítims", utilitzables només amb el transport per mar i vies navegables interiors (fluvial) (FAS, FOB, CFR, CIF).
- Desapareixen quatre Incoterms dels vigents en la modificació del 2000: DDU, DAF, DES i DEQ.
- Es creen dos nous incoterms multimodals: DAT i DAP.
- S'efectuen algunes recomanacions d'utilització o no utilització de determinats incoterms en alguns casos.
- S'ajusten determinats aspectes d'alguns dels incoterms que ja existien, per exemple, la substitució del concepte *sobre la borda del vaixell* per a *bord del vaixell*.

GRUPS D'INCOTERMS

INCOTERMS – GRUP E

Només inclou un incoterm: l'**EXW** (ex works o "a peu de fàbrica"). Multimodal

És el grup que suposa menys obligacions per al venedor. El venedor només ha de posar les mercaderies en el lloc acordat, que generalment és el local del propi venedor.

És l'únic lloc on el comprador està obligat a despatxar les mercaderies per a l'exportació (tràmits duaners). Val per a qualsevol mitjà de transport.

S'indica l'incoterm + el lloc convingut.



Es desaconsella expressament l'incoterm EXW per a vendes internacionals, perquè no inclou ni el cost ni la responsabilitat de la càrrega sobre el vehicle en les instal·lacions de l'exportador que, en la pràctica, és on se sol fer. En canvi, l'incoterm FCA sí que inclou el cost i la responsabilitat.

INCOTERMS – GRUP F

Inclou tres incoterms:

- **FCA** (*free carrier* o "franc a transportista"). Multimodal
- **FAS** (*free alongside ship* o "franc a moll"). Marítim
- **FOB** (*free on board* o "franc a vaixell"). Marítim

Requereixen que el venedor lliuri la mercaderia d'acord amb les instruccions del comprador, segons allò que indica l'incoterm. El lloc triat influeix en les obligacions de les parts. El punt de canvi en despeses i riscos coincideix.

Només l'FCA val per a qualsevol modalitat de transport.

FAS i FOB són exclusius per al transport marítim o per vies de navegació interiors.

Quan es tracta de venda i transport de mercaderies en contenidors es recomana especialment l'incoterm FCA (juntament amb CPT i CIP).

S'indica Incoterm + lloc (o port) convingut. El més conegut d'aquest grup és FOB.

INCOTERMS – GRUP C

Inclou quatre incoterms:

- **CFR** (*cost and freight* o "cost i noli"). Marítim
- **CIF** (*cost, insurance and freight* o "cost, assegurança i noli"). Marítim
- **CPT** (*carriage paid to* o "ports pagats fins a"). Multimodal
- **CIP** (*carriage and insurance paid to* o "transport i assegurança pagats fins a"). Multimodal



Requereixen que el venedor contracti el transport en les condicions acordades al seu càrrec i, en alguns dels incoterms, també l'assegurança.

S'ha d'indicar el punt exacte fins al qual el venedor assumeix les despeses. Pel que fa als riscos, per al venedor conclouen en l'embarcament (lliurament adequat per al transport). El punt de canvi en despeses i riscos no coincideix.

CPT i CIP són vàlids per a qualsevol modalitat de transport. CFR i CIF s'han previst només per al transport marítim o per vies de navegació interiors. CIF (que és el més conegut) i CIP, a més del transport, comporten per al venedor l'obligació de contractar l'assegurança de transport.

Quan es tracta de venda i transport de mercaderies en contenidors es recomanen especialment els incoterms CPT i CIP (a més de l'FCA).

S'indica Incoterm + lloc (o port) convingut.

INCOTERMS – GRUP D

Inclou tres incoterms:

- **DDP** (*delivered duty paid* o lliurat amb drets pagats). Multimodal
- **DAP** (*delivered at place* o "lliurat al lloc"). Multimodal
- **DAT** (*delivered at terminal* o "lliurat a la terminal"). Multimodal

El venedor assumeix totes les despeses i riscos fins que la mercaderia arriba al punt de destinació convingut a la frontera o dins el país del comprador.

Són vàlids per a totes les modalitats de transport.

S'indica Incoterm + lloc (o port) convingut.

ARBITRATGE INTERNACIONAL

Els conflictes que poden sorgir en la contractació internacional són molt diversos i força freqüents, perquè es tracta d'un procés complex, en el qual hi intervenen molts agents i amb aspectes on la determinació contractual no sempre és la més precisa.



Les controvèrsies es poden produir per molts motius, relacionats amb l'actuació de les parts, la interpretació dels contractes i l'execució dels acords. Per exemple:

- Incompliment d'obligacions contractuals: pagaments, lliuraments, recepció, assumptió de despeses, dates, terminis, etc.
- Assumpció de riscos de pèrdua, robatori o dany.
- Discordança entre els incoterms triats i altres termes indicats en el contracte de compravenda.
- Drets de retenció de mercaderies o imports.
- Discussions i desacords comercials derivats de la qualitat o l'estat de la mercaderia.
- Indemnitzacions per danys i perjudicis.

Davant un conflicte, existeixen tres vies de solució: la privada (negociació entre les parts, soles o amb l'ajuda d'assessors o mediadors), la judicial i l'arbitral (extrajudicial).

No existeix una jurisdicció de Dret Internacional Privat a la qual es puguin sotmetre les parts si no funciona la via negociadora, per la qual cosa el recurs a la instància judicial ha de ser a la jurisdicció d'algun país, segons el que s'indiqui en el contracte com a submissió jurisdiccional o el que s'apliqui per normes o convenis internacionals.

L'opció judicial sol comportar certs inconvenients:

- Procediments lents, perquè s'han de respectar molts requisits de publicitat i seguretat jurídica.
- Desconeixement pels assessors jurídics de tots els aspectes del Dret processal d'altres estats (almenys, en el nivell que tenen els juristes d'aquests països).
- Dificultat perquè les sentències cobrin força en altres països, especialment si no hi ha convenis d'execució de resolucions (com el que hi ha en vigor a la UE des de 1968).
- Necessitat d'utilitzar altres idiomes en les vistes judicials i en la documentació de la instrucció i el judici.
- Llocs de celebració dels processos que són molt distants.
- Possibles retards per incompetència d'uns tribunals i reexpedició a uns altres.
- Excessiva publicitat que pot no convenir als contractants.



En conseqüència, a més d'aquestes dificultats, tot això pot suposar uns costos (processals i extraprocessals) força elevats per a alguna de les parts.

Però més enllà que, davant algunes controvèrsies, no hi hagi cap més camí que els tribunals per resoldre-les, existeix una alternativa que té en comú amb la via judicial el recurs a experts en resolució de conflictes: l'arbitratge.

L'arbitratge consisteix en la resolució d'un conflicte entre dues parts contractants per una tercera persona, institució o tribunal extrajudicial, que té caràcter neutral i a la decisió del qual (anomenada laude) se sotmeten els discrepants (comprometent-se prèviament a acatar-la).

D'alguna manera, l'arbitratge ve a ser un contracte que pretén resoldre ràpidament els conflictes que s'hagin produït o puguin sorgir en el futur, sense anar als tribunals ordinaris. Es diferencia del recurs a mediadors en què als mediadors s'acudeix sense compromís de les parts d'ajustar-se a la seva decisió, perquè només se'ls demanen opinions, valoracions i recomanacions que no seran vinculants.

Alguns avantatges destacables del recurs a l'arbitratge que s'oposen als inconvenients citats de la via judicial són els següents:

- És més ràpid, perquè té una sola instància i menys tràmits administratius i processals, i perquè les normatives imposen terminis màxims pels laudes.
- Dóna lloc a decisions executables amb més facilitat.
- Inclou un procediment més senzill i proper a les parts, amb un component oral més important.
- Sol ser menys costós o el seu cost és més previsible. Els motius són els mateixos que aporten rapidesa a aquest procediment, és a dir, que el litigi es resol en una única instància, dura menys i té menys tràmits administratius, tot i que les parts són les que paguen els honoraris dels àrbitres.
- Ofereix una confidencialitat més gran per a les parts (especialment important quan són assumptes relacionats amb marques, patents, tecnologia, producció industrial, tributs o altres aspectes que recomanen la discreció).
- Implica la presa de decisions per experts en conflictes privats i en matèries concretes (tecnologies, transport internacional, assumptes societaris, assegurances, indústria, assumptes marítims, contractes de col·laboració o transferència tecnològica, per exemple).
- Amb freqüència, s'admet que les parts utilitzin en el procediment idiomes diversos del seu àmbit: se sol permetre l'ús d'idiomes oficials de països de la



UE, fins i tot en les normatives de les corts arbitrals de les cambres de comerç locals.

L'elecció d'àrbitres pot ser directa per les parts (elecció ad hoc), però el més freqüent (almenys en l'àmbit internacional) és que el sotmetiment es realitzi amb indicació de la institució, que serà la que, al moment oportú, en funció dels seus criteris interns (repartiment, especialització, sorteig dins de ternes compostes per persones del perfil indicat per les parts...), escollirà a les persones que hagin de resoldre la discrepància.

Pel que fa al criteri seguit per a la decisió, els arbitratges poden ser:

- *De dret.* L'àrbitre decideix quina normativa és aplicable al supòsit que s'ha sotmès a la seva decisió, interpreta la norma i pren la resolució.
- *D'equitat.* L'àrbitre busca una solució a la controvèrsia, sense basar-se necessàriament en cap normativa (o, si ho fa, sense fer-ne referència com a base), seguint el seu criteri com a professional de la resolució de conflictes o expert en una matèria determinada. Òbviament, el laude no podrà contravenir les lleis nacionals ni internacionals.

Normalment, s'exigeix que els àrbitres de dret siguin advocats en exercici, mentre que els d'equitat solen ser tècnics en la matèria, a més, en tots dos casos, de ser experts en resolució de controvèrsies.

Existeixen moltes instàncies d'arbitratge, d'àmbit nacional i internacional.

A Espanya cal citar les següents:

- Cort Espanyola d'Arbitratge (amb seu a Madrid).
- Corts o tribunals d'arbitratge de diverses cambres de comerç, indústria i navegació establertes en diferents províncies.

En l'àmbit internacional tenen especial importància les següents:

- Cort d'Arbitratge de Londres (London Court of International Arbitration).
- Associació Americana d'Arbitratge (American Arbitration Association), amb seu a Nova York.
- Comissió Interamericana d'Arbitratge Comercial, amb seu a Santiago de Xile.
- Cort Internacional d'Arbitratge de la Cambra de comerç Internacional, amb seu a París.



La Cort de París és un dels organismes més importants de l'arbitratge comercial internacional. També hi ha corts d'arbitratge vinculades a les cambres de comerç de molts països.

Les parts d'un contracte poden triar la institució arbitral que prefereixin introduint en el contracte escrit una clàusula arbitral o establint un acord aparti (igualment per escrit) en el qual sotmetin tots els seus conflictes a una determinada institució. En tots dos casos, aquesta decisió de submissió s'anomena conveni arbitral. Les cambres de comerç solen establir clàusules-tipus recomanables per a la seva inclusió en els contractes.

El reglament de la Cort Internacional d'Arbitratge de la Cambra de comerç Internacional recomana incloure el següent text en la clàusula d'arbitratge:

Totes les desavinences que es derivin del present contracte o que hi tinguin relació es resoldran definitivament d'acord amb el Reglament d'Arbitratge de la Cambra de comerç Internacional, per un o més àrbitres designats conforme a aquest Reglament.

A més, en l'esmentat Reglament es recorda a les parts la conveniència d'indicar en la clàusula el Dret aplicable al contracte, el nombre d'àrbitres, la seu i l'idioma.

COMERÇ ELECTRÒNIC INTERNACIONAL

En el comerç internacional cada vegada s'utilitzen més mitjans electrònics per a la publicitat, venda i distribució de béns i serveis, amb els avantatges que això pot aportar.

Entre d'altres, en podem destacar els següents:

- Reducció de costos
- Millores en els marges comercials
- Ampliació de mercats
- Accés a més consumidors potencials, destinataris de les ofertes
- Comunicacions més ràpides i segures
- Actualització ràpida dels preus
- Informació ràpida sobre existències i terminis de lliurament



- Agilitat de gestió de les transaccions i els pagaments i de decisions logístiques
- Rapidesa de registre de les transaccions
- Facilitat de desenvolupament de relacions personalitzades
- Reducció del temps global de gestió d'una operació
- Reducció d'errors d'informació i documentació i esmena ràpida dels errors produïts

S'ha encunyat la denominació e-commerce (*electronic commerce* o comerç electrònic) per al·ludir genèricament a aquesta via de realització d'operacions o d'intercanvi d'informació comercial sustentada en xarxes de comunicació com Internet.

En funció de la via establerta entre oferent i destinatari, es poden diferenciar diversos tipus de comerç electrònic, entre els quals cal destacar-ne els següents:

- B2B (*Business-to-Business*)

Aquesta expressió "de negoci a negoci" indica que s'estableixi una relació entre els fabricants i els distribuïdors d'un producte o servei o entre els distribuïdors i comerciants minoristes.

- B2C (*Business-to-Consumer*)

Aquesta expressió "de negoci a consumidor" suposa la relació comercial entre empreses venedores i consumidors finals.

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

Suposa la relació entre empreses que ofereixen a altres empreses que, al seu torn, ofereixen a consumidors, unificant en una mateixa plataforma la cadena de distribució completa fins al comprador final o bé inserint formes de distribució alternativa en cada plataforma, diferenciant en un mateix web els preus oferts a distribuïdors o majoristes dels destinats a consumidors finals.

- Altres maneres de relació

Encara que sempre es dona una relació entre oferent i consumidor, sigui el segon una empresa o un comprador o receptor de serveis final, hi ha algunes variants pel que fa a la participació en el llançament de l'oferta que cal ressenyar. Per exemple:



- Negocis en els quals l'empresa posa en relació als qui ofereixen o demanen béns (com els negocis de subhastes electròniques) o els que els intercanvien (bescanvi).
- Negocis que sustenten l'intercanvi de dades entre servidors i comercialitzen espais publicitaris.
- Àmbits de comerç internacional entre entitats privades i ens governamentals.

PERSPECTIVES DEL COMERÇ ELECTRÒNIC INTERNACIONAL

Tot i que ja és una realitat, la consolidació i desenvolupament de l'e-commerce internacional dependrà de què es vagi progressant en:

- El desenvolupament tecnològic de plataformes i sistemes de comunicació.
- Els sistemes de seguretat i d'autenticació i signatura electrònica dels intervinents.
- La regulació i el desenvolupament de l'ús de documents electrònics de compravenda, transport, assegurança...
- La configuració d'una normativa jurídica moderna sobre les transaccions electròniques i sobre confidencialitat i protecció.
- La sensibilització sobre els avantatges de recórrer a sistemes electrònics per facilitar la publicitat, la comercialització i les transaccions dels negocis.
- La presentació, l'ordenació i el filtre de la informació global accessible a les xarxes de comunicació.

Es poden destacar diversos treballs (convencions, lleis model, guies i altres valoracions...) desenvolupats per la Comissió de les Nacions Unides per al Dret Mercantil Internacional o CNUDMI, també coneguda com UNCITRAL (la denominació en anglès), per reflexionar sobre algunes d'aquestes qüestions.

També convé destacar l'existència del SISTEMA BOLERO, resultat de la joint venture privada realitzada entre les entitats SWIFT (agrupació de bancs) i TT Club (agrupació d'entitats asseguradores), que permet l'intercanvi de documents comercials i de dades a través d'Internet. La seva denominació oficial és Bolero International Limited (BIL).

Alguns avantatges per als membres que operen mitjançant aquest sistema són:



- Les millores en seguretat: encriptació de dades, claus i claus secretes, signatures electròniques, examen previ d'usuaris, comprovacions d'enviaments i recepcions...
- L'estandardització de certs documents per a les transaccions (factures, coneixements d'embarcament, certificats, assegurances...).
- Intercanvi de dades ràpid i fiable entre importadors, exportadors, entitats financeres, entitats asseguradores, agents intervinents en les operacions, empreses de logística en els ports, aeroports, estacions i *hubs*, autoritats reguladores...



ANNEX 1. INCOTERMS
















QUADRE COMPARATIU (1)													
DESPESES													
EXW* A peu de fabrica	●						VOL						Local o magatzem venedor
FCA Franc a transportista	●	● 1		●			VOL						Punt país origen
FAS Franc a moll	●	●	●	●	● 2		VOL						Moll Port sortida
FOB Franc a vaixell	●	●	●	●	●		VOL						A bord vaixell sortida
CFR Cost i noïl	●	●	●	●	●	●	VOL	● 3					A bord vaixell sortida
CIF Cost, assegurança i noïl	●	●	●	●	●	●	●	● 3					A bord vaixell sortida
CPT Ports pagats fins a	●	●	●	●	●	●	VOL	● 3					Transportista Punt sortida
CIP Transport i assegurança pagats fins a	●	●	●	●	●	●	●	● 3					Transportista Punt sortida
DAT Lliurament a la terminal	●	●	●	●	●	●	VOL		●	●			Terminal en país de destinació
DAP Lliurament al lloc	●	●	●	●	●	● 4	VOL		●	●	●	●	Punt final país destinació
DDP Lliurament amb drets pagats	●	●	●	●	●	●	VOL		●	●	●	●	Punt final país destinació

(1) **NOTA GENERAL:** hi poden haver algunes diferències amb taules similars incloses en altres documents en funció que s'hagi tingut en compte més o menys nivell de detall respecte a les regles vigents (possibilitats alternatives, aspectes obligatoris o voluntaris, aspectes secundaris...).

* Utilitzable exclusivament per a vendes en territori nacional.

Els de fons lila són multimodals i els de fons blau són solament marítims.



CLAU DEL QUADRE COMPARATIU			
Embalatge i marcatge		Assegurança de transport	
Càrrega i transport interior al país del venedor		Manipulacions al port, aeroport o estació de destinació (desestiba, descàrrega...)	
Tràmits i despeses duaneres del país del venedor		Manipulacions de posada a disposició a la terminal del port, aeroport, estació de destinació o hub	
Manipulacions al port, aeroport o estació d'embarcament (càrrega, estiba...)		Tràmits i despeses duaneres del país del comprador	
Manipulacions de posada a disposició a la terminal del port, aeroport, estació d'embarcament o hub		Càrrega i transport interior país comprador	
Transport principal		Descàrrega final i lliurament al comprador	
Punt de lliurament i de transmissió de riscos definit concretament per l'incoterm		Despeses a càrrec del venedor	
		Despeses a càrrec del comprador	
		Despeses a càrrec de tots dos (opcionalment o per repartiment) + nota explicativa	
Incoterm exclusiu del transport marítim, fluvial i lacustre	FOB	Incoterm vàlid per a totes les modalitats de transport	DAT
NOTES EXPLICATIVES AI QUADRE COMPARATIU			
<ol style="list-style-type: none"> El venedor assumeix la càrrega en el transport interior si es lliura al seu local o magatzem, en aquest cas aquest transport és a càrrec del comprador. Però si el lliurament és en un altre punt més separat de la fàbrica, aquest transport inicial fins al punt convingut va a càrrec del comprador (que assumirà, si és necessari, un segon transport interior). La càrrega l'assumeix el venedor, però l'estiba va a càrrec del comprador. Pot ser que la descàrrega l'assumeixi el venedor o el comprador (dependrà del contracte de transport). Atès que normalment hi ha escales i amb transbords de mercaderies (en les quals s'aprofita per fer lliuraments), les despeses de transport se solen compartir (amb aquest punt com a inflexió). Atès que l'Incoterm no precisa el punt d'enviament, hi pot haver més o menys despeses a càrrec del venedor o comprador (però no les de duana ni les de descàrrega final i lliurament). 			

