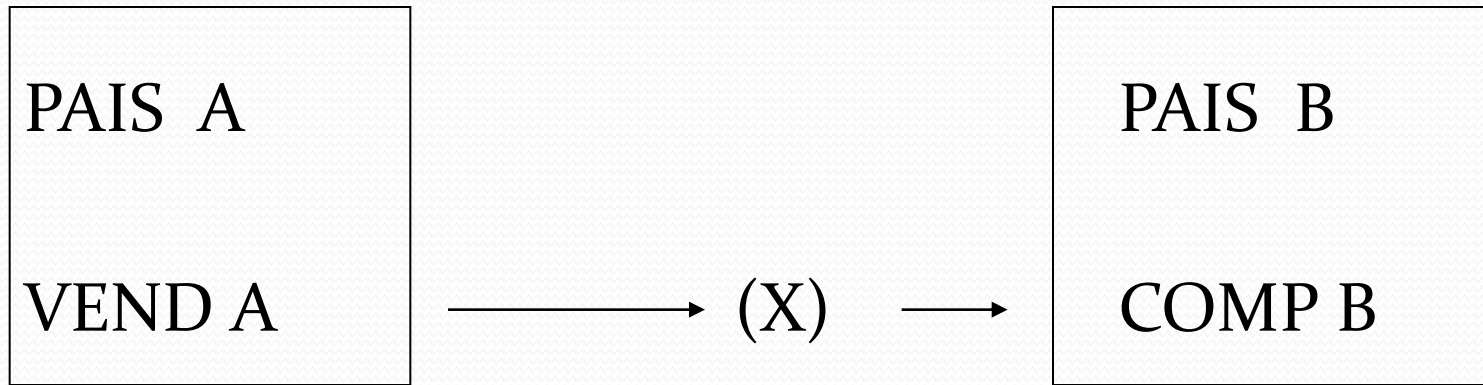


EL COMERCIO INTERNACIONAL



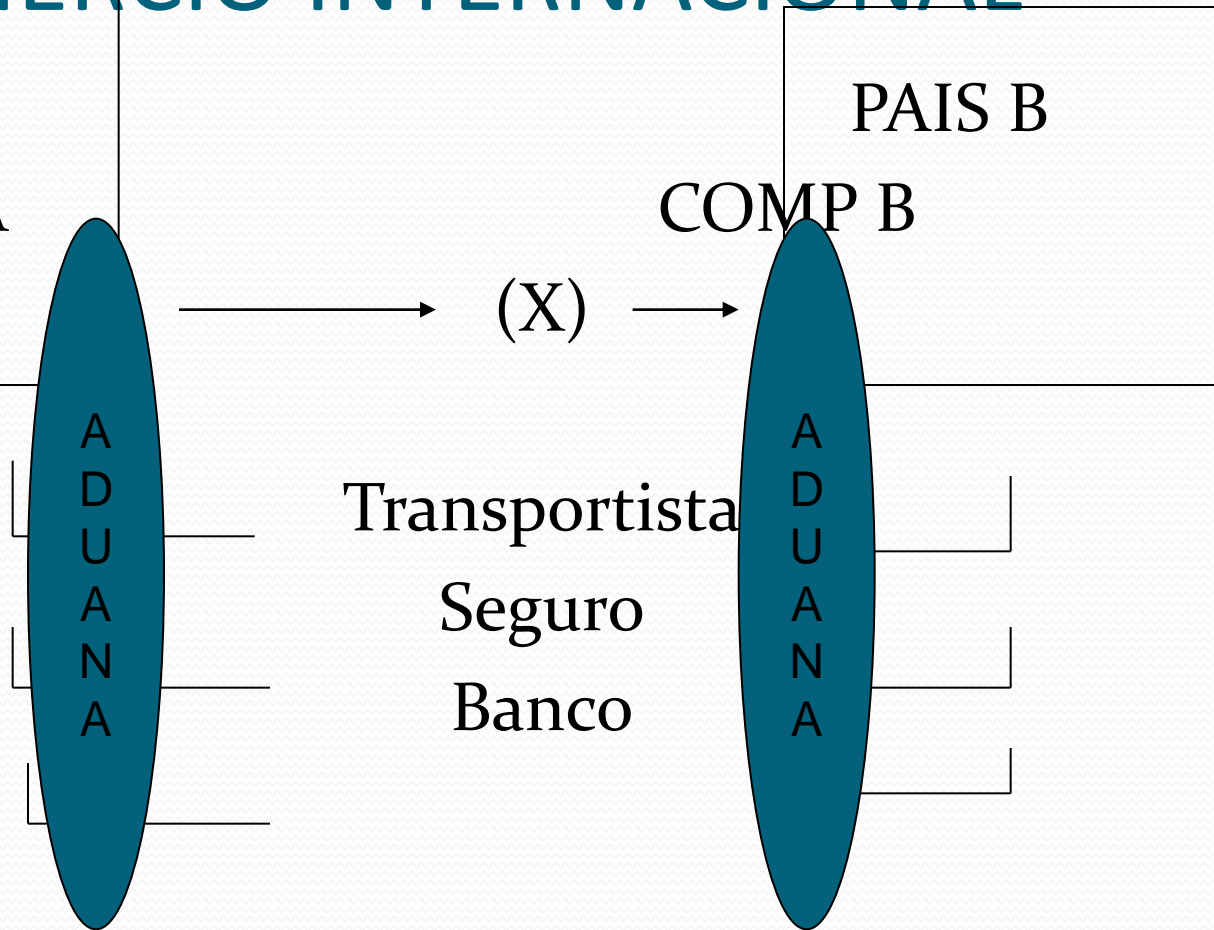
_____ Transportista _____

_____ Seguro _____

_____ Banco _____

EL COMERCIO INTERNACIONAL

- PAIS A
- VEND A



EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

“Es el acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en países diferentes, a través del cual se transfiere la posesión de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio”.

Condiciones:

- Venta de mercancías tangibles.
- El establecimiento de los contratantes debe situarse en países distintos.
- La mercancía debe entregarse en un país distinto del que se encuentra.
- Transferencia del bien y riesgo.

CONTENIDO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

- Las partes contratantes.
- Descripción de la mercancía (al detalle).
- El precio y condición de pago.
- El plazo de entrega.
- El lugar de entrega.
- La contratación de transporte y seguro.
- El trámite aduanero de exportación e importación.
- Transferencia de propiedad.
- Transferencia de riesgo.
- Embalajes.
- Legislación y jurisdicción aplicable.
- Fijación de daños y perjuicios.
- Fuerza mayor.
- Entrega de documentos.

CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL

- **Normas aplicables:**

Los contratos de compra venta internacionales se rigen por las disposiciones internas, o por la Convención de la Naciones Unidas sobre Contrato de Compra Venta Internacional (Conocida como Convención de Viena.)

La Convención se aplica para los Estados contratantes.

CONVENCIÓN DE VIENA

- Aprobada en 1980, la Convención establece una serie de reglas uniformes aplicables para los países contratantes, aún cuando no haya sido expresamente pactada en el contrato.
- Entró en vigor en 1988.
- Perú ratificó la Convención en 1999 (Decreto Supremo N° 011-99-RE). Vigente 01.01.2000
- En la actualidad, la Convención cuenta con más de 53 países contratantes.

CONVENCIÓN DE VIENA

- **Partes importantes de la Convención:**
 - Principios generales.
 - Ámbito de aplicación (no importa la nacionalidad de las partes).
 - Actos que no regula.
 - Obligaciones de las partes.
 - Obligaciones comunes.
 - Alternativas frente a incumplimientos.
 - Solución de conflictos.

APLICACIÓN DEL CONVENIO DE VIENA

El Convenio de Viena exclusivamente regula:

- La formación del contrato de compraventa.
- Derechos y obligaciones de las partes.

El Convenio de Viena no regula:

- La validez del contrato y sus estipulaciones.
- Transferencia de propiedad.
- Compras de consumidores finales

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

“Es el acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en países diferentes, a través del cual se transfiere la posesión de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio”.

Condiciones:

- Venta de mercancías tangibles.
- El establecimiento de los contratantes debe situarse en países distintos.
- La mercancía debe entregarse en un país distinto del que se encuentra.
- Transferencia del bien y riesgo.

CONTRATO DE COMPRA VENTA

Para que se configure un contrato debe existir:

- **Oferta:** Propuesta de contrato dirigida a una o más personas (Información del oferente, mercancía, condiciones de pago, momento y lugar de entrega, etc.).
- **Aceptación:** Consentimiento respecto de la oferta.
La aceptación que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones, se le considera como una contra oferta, que a su vez requerirá aceptación de la otra parte para que se perfeccione el contrato

LAS DISPOSICIONES DEL CONVENIO DE VIENA

La Oferta:

- Propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas. Debe ser precisa y debe obligar al oferente en caso de aceptación.
- Debe señalar:
 - Las mercaderías.
 - Cantidad.
 - Precio (o medio para determinarlo).
- Surte efecto: cuando llega al destinatario.

LAS DISPOSICIONES DEL CONVENIO DE VIENA

- La Aceptación:
 - Declaración del destinatario asintiendo a una oferta.
 - El silencio o la inacción no constituye aceptación.
 - Surte efecto cuando el consentimiento llegue al oferente.
 - Si el oferente fijó plazo, la aceptación debe llegar en dicho plazo. Sino, en un plazo razonable.
 - Una oferta verbal debe ser aceptada inmediatamente.

LAS DISPOSICIONES DEL CONVENIO DE VIENA

La Aceptación:

- La aceptación tardía: Surte efecto si el oferente indica su conformidad.
- Puede ser retirada: Si su retiro llega al oferente antes que la aceptación o en el mismo momento.

Aplicación de la Convención

- Caso la Costeña
- ¿Quiénes son las partes del contrato?
- Desde cuándo existe el contrato?

PURYTRADE

De: "DQMTRADE" <dqmtrade@speedy.com.pe>
 Para: "Nadia Soto" <nadia.soto@basf.com>
 CC: "Gonneke Buenano" <gonneke.buenano@basf.com>
 Enviado: Jueves, 16 de Agosto de 2007 11:17 a.m.
 Adjuntar: DQ-046-2007 BASF.xls
 Asunto: DQ-046-2007 BASF EPICLORHIDRINA

Buenos días,
 Adjunto nuestra orden de importación DQ-046-2007, para 10 TN de
 Epiclorhidrina.
 Agradecere confirmar recepción del presente correo y el envío de la orden
 de
 confirmación
 a la brevedad posible.
 Saludos
 Yajhaira Navarro
 DESARROLLOS QUIMICOS MODERNOS S.A.

----- Original Message -----

From: "Nadia Soto" <nadia.soto@basf.com>
 To: "DQMTRADE" <dqmtrade@speedy.com.pe>
 Cc: "Gonneke Buenano" <gonneke.buenano@basf.com>
 Sent: Tuesday, August 14, 2007 5:29 PM
 Subject: Re: Renasa + Desarrollos

Estimada Yajhaira,
 adjunto la cotización solicitada.
 (See attached file: 632.desarrollos.acido adipico.epiclorhidrina.doc)
 Saludos,
 Nadia Soto
 Ventas Quimicos y Plasticos
 BASF Peruana S.A.
 Av. Oscar R. Benavides 5915 - Callao
 Tel + 51 1 513-2516
 Fax + 51 1 513-2519
 E-mail :nadia.soto@basf.com

"DQMTRADE" <dqmtrade@speedy.com.pe> Para "Nadia Soto"
 <nadia.soto@basf.com>
 08/14/2007 10:40 AM "Gonneke Buenano"

16/08/2007

PURYTRADE

De: "DQMTRADE" <dqmtrade@speedy.com.pe>
 Para: "Gonneke Buenano" <gonneke.buenano@basf.com>
 CC: "Nadia Soto" <nadia.soto@basf.com>; "Gonneke Buenano" <gonneke.buenano@basf.com>
 Enviado: Viernes, 17 de Agosto de 2007 10:52 a.m.
 Asunto: Re: [Spam] Rm: Desarrollos

Y cual sería ese nuevo precio? Cuando se solicitó la cotización se
 especifico la cantidad, se supone que nos debieron cotizar segun nuestro
 requerimiento.

Espero tu pronta respuesta

Saludos

Yajhaira Navarro

DESARROLLOS QUIMICOS MODERNOS S.A.

----- Original Message -----

From: "Gonneke Buenano" <gonneke.buenano@basf.com>
 To: "DQMTRADE" <dqmtrade@speedy.com.pe>
 Cc: "Nadia Soto" <nadia.soto@basf.com>; "Gonneke Buenano"
 <gonneke.buenano@basf.com>
 Sent: Friday, August 17, 2007 9:48 AM
 Subject: [Spam] Rm: Desarrollos

La oferta original enviada fue por un FCL con 18,4 ton Pueden traer esta
 cantidad? Lo que pasa es que para una menor cantidad el precio sube por el
 flete

Espero tus comentarios

saludos

Gonneke

----- Remitido por Gonneke Buenano/LIMA/BASF-PERU/BASF con fecha
 17/08/2007
 09:53 a.m. -----

"TOH"
 <Joachim.Schwarz@
 toh-hamburg.com>

Para

"Gonneke Buenano"
 17/08/2007 09:44 <gonneke.buenano@basf.com>

27/08/2007

PURYTRADE

De: "DQMTRADE" <dqmtrade@speedy.com.pe>
 Para: "Gonneke Buenano" <gonneke.buenano@basf.com>
 Enviado: Lunes, 27 de Agosto de 2007 03:53 p.m.
 Asunto: Re: Renasa + Desarrollos DQ-046-2007

Buenas Tardes Gonneke,
 Son varios días que estoy a la espera de tu respuesta y hasta la fecha nada, por tu falta de comunicación entiendo que el pedido ya esta procediendo con total normalidad y tal cual a nuestra orden de importación del 16/08/07 (hace 11 días que se colocó el pedido)
 Te agradeceré me envíes a la brevedad la orden de confirmación y la fecha estimada de embarque.

Saludos
 Yajhaira Navarro
 DESARROLLOS QUIMICOS MODERNOS S.A.

----- Original Message -----

From: "Gonneke Buenano" <gonneke.buenano@basf.com>
 To: "DQMTRADE" <dqmtrade@speedy.com.pe>
 Sent: Wednesday, August 22, 2007 8:53 AM
 Subject: Re: Renasa + Desarrollos

Me acaban de llamar...mañana me dan la informacion disculpa la demora saludos

Gonneke Schol C.
 BASF Peruana S.A.
 Gerente Químicos y Plásticos
 Telefono 51 1 5132515
 Fax 51 1 5132519
 Celular 51 1 93573536
 Nextel 816*3265
 gonneke.buenano@basf.com

"DQMTRADE" <dqmtrade@speedy.com.pe>
 Para "Gonneke Buenano" 08/08/2007 08:39
 <gonneke.buenano@basf.com>
 Asunto
 Re: Renasa + Desarrollos

Buenos días Estimado Gonneke,

27/08/2007

PURYTRADE

De: "DQMTRADE" <dqmtrade@speedy.com.pe>
 Para: "Gonneke Buenano" <gonneke.buenano@basf.com>
 CC: "Nadia Soto" <nadia.soto@basf.com>
 Enviado: Viernes, 31 de Agosto de 2007 09:58 a.m.
 Adjuntar: DQ-046-2007 BASF.xls
 Asunto: Re: Renasa + Desarrollos DQ-046-2007

Estimada Gonneke,
 Por medio del presente confirmamos LA ANULACION DEL PEDIDO DQ-046-2007
 Saludos
 Yajhaira Navarro
 DESARROLLOS QUIMICOS MODERNOS S.A.

----- Original Message -----

From: "Gonneke Buenano" <gonneke.buenano@basf.com>
 To: "DQMTRADE" <dqmtrade@speedy.com.pe>
 Cc: "Nadia Soto" <nadia.soto@basf.com>
 Sent: Monday, August 27, 2007 3:53 PM
 Subject: Re: Renasa + Desarrollos DQ-046-2007

Hola como estas, el pedido esta aceptado por un fcl de 18 ton. Hay posibilidades de que aceptes esa cantidad. La fabrica no me quiere confirmar embarques menores de un FCL.

Espero tus comentarios
 saludos
 Gonneke Schol C.
 BASF Peruana S.A.
 Gerente Químicos y Plásticos
 Telefono 51 1 5132515
 Fax 51 1 5132519
 Celular 51 1 93573536
 Nextel 816*3265
 gonneke.buenano@basf.com

31/08/2007

Aplicación de la Convención

- Vendedor de Ohio , USA, y un comprador argentino.
- Asunto: Obligación de dar suma de dinero mas intereses
- LA factura comercial especificaba que el domicilio era en OHIO, no se dice nada sobre la ley aplicable.
- Se aplica la convención
- Se aplica para el pago de intereses?

Transferencia de propiedad

- ¿El contrato de compraventa internacional transmite propiedad?

¿QUE HACER EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL VENDEDOR?

El comprador podrá:

- Exigir al vendedor el cumplimiento de su obligación.
- Si la mercancía no fuese conforme al contrato, exigir la entrega de otras mercancías conformes. Podrá también pedir que las reparen.
- Fijar un plazo suplementario al vendedor.
- Rebajar el precio de la mercancía.
- Podrá declarar resuelto el contrato sino cumple con plazo suplementarios o un incumplimiento esencial
- Solicitar una indemnización por los daños y perjuicios.

¿QUE HACER EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL COMPRADOR?

El vendedor podrá:

- Exigir que el comprador pague el precio, que reciba la mercancía o que cumpla las demás obligaciones.
- Fijar plazo suplementario.
- Declarar resuelto el contrato, si el cumplimiento es sustancial o el comprador no cumple dentro del plazo suplementario.

- El comprador pierde el derecho de resolver el contrato, en caso no pueda restituir sustancialmente las mercancías objeto del contrato.
- Exoneración de responsabilidad: Caso Fortuito y Fuerza Mayor

- ----- Original Message -----
- **From:** PURYTRADE
- **To:** Fernando Francia
- **Sent:** Monday, August 06, 2007 9:43 AM
- **Subject:** Re: PP-011-2007 SILVARES SA85 ARIZONA CHEMICAL

- Estimado Sr. Francia,
- Según nuestra conversación telefónica de la semana pasada estoy a la espera de su confirmación respecto al embarque de nuestro pedido PP-011-2007, llego a embarcarse el 30/07/07.
- Agradecere su pronta respuesta.
-
- Saludos
- PARAPAPEL S.A.

- ----- Original Message -----
- **From:** PURYTRADE
- **To:** Fernando Francia
- **Sent:** Thursday, July 12, 2007 9:23 AM
- **Subject:** Re: PP-011-2007 SILVARES SA85 ARIZONA CHEMICAL
-
- Estimado Sr. Francia,
- Según lo manifestado por usted vía telefónica, le agradeceré enviar orden de confirmación del pedido de las 20 TN. indicando embarque aprox fines de julio.
- Gracias

• ----- Original Message -----

• **From:** [Fernando Francia](#)

• **To:** [PURYTRADE](#)

• **Sent:** Thursday, August 09, 2007 10:06 AM

• **Subject:** Re: PP-011-2007 SILVARES SA85 ARIZONA CHEMICAL

• Estimada:

• Esta es la informacion recibida el dia de hoy de Arizona Chemical.

• -----

• Hello Fernando,
Europe has just informed that they will not have product until Late Sept for this order. I checked to see if the US had material but we do not have any material.


We are very sorry that Europe is having problems at their plant and cannot supply until then. If anything changes I will let you know

Regards,
Nirma Ramos

- Estimado Fernando:
- He tratado de llamar a Cristian Calderon Rodriguez pero de los paises que he intentado, se hace imposible.
- Primero, es verdad que Arizona Chemical Europa habia confirmado despacho de las 19 toneladas de SA85 a finales de Julio, 2007. La verdad es que debido a una demanda extraordinaria, la planta en Francia estaba produciendo al maximo y era imposible mantener inventarios (todas nuestras plantas trabajan con un "safety stock"). Los despachos se fueron atrazando y el producto que seria embarcado para Parapapel no se fabrico antes de que la planta tuvo que parar y el arranque de nuevo se extiende a mas de dos semanas.
- Tratamos de buscar material en Europe y USA, pero todo se agoto y clientes multinacionales bajo contrato, tambien fueron afectados. En otras palabras no hubo material para satisfacer las ordenes de mas de 25 clientes importantes incluyendo a Parapapel.
- No tenemos otra solucion que esperar y despachar lo antes posible en Septiembre. Estamos investigando una nueva fecha de despacho. Cuando Parapapel pidio que se enviara por avion las 2 toneladas, ya este material estaba en camino a puerto y no se podia retornar. De nuevo intentamos ver si habia otras 2 toneladas, pero no fue posible.
- Entendemos los problemas que hemos causados a Parapapel, pero no podemos aceptar los gastos incluyendo la compra a otros proveedores. Creemos que debemos de nuevo inisistir en una programacion de despachos de Parapapel.
- Cesar Dalmau
Arizona Chemical
Latin America

¿Incumplimiento de contrato?

- Un fabricante peruano convino en producir 130 pares de zapato con arreglo a las especificaciones formuladas por el comprador alemán. Esta entrega era la primera de un contrato de suministro mayor. Se embarco los 130 pares
- Por esos dias el fabricante peruano expuso en una feria internacional sus zapatos, entre ellos el modelo que el alemán le habia pedido para él.

- 
- Enterado el Alemán, comunico al Peruano, que retirara de la feria el modelo solicitado. El Peruano no lo hizo, y al día siguiente de terminada la feria, el comprador anulaba la relación y no pagaría los 130 zapatos.
 - Es válida la resolución del contrato?

¿Incumplimiento del contrato?

- El comprador de prendas de vestir comunica a su vendedor peruano que los dos embarques los rechazaba porque eran de “mala calidad” y de corte inadecuado”
- Procede el rechazo de los bienes?

¿Incumplimiento del contrato?

- El contrato decía que se entregaría 1,000 prendas de vestir para caballeros tallas, consistente en camisas y pantalones, “moda otoño, con entregas en julio, agosto y septiembre.
- El vendedor envía las 1000 prendas de vestir en septiembre. El comprador se niega a aceptarla y devuelve los documentos.

INCOTERMS

¿Qué son los Incoterms?

- Son usos y costumbres comerciales recogidos por la Cámara de Comercio Internacional de París.
- No son leyes.
- Son fórmulas abreviadas que definen lugar de entrega, incorporándose obligaciones derivadas para el vendedor y comprador, que forman parte del contrato de compraventa internacional de mercancías, por voluntad de las partes.

FINALIDAD DE LOS INCOTERMS

- La referencia a los incoterms en un contrato de compra – venta, define claramente las obligaciones respectivas de las partes y reduce el riesgo de complicaciones legales.
- Evitar, o por lo menos reducir, las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes.
- Función de armonización, con su sola mención se incorpora en el contrato de compraventa, y se aplican en defecto de regulación precisa (supletorias).

INCOTERMS

REGULAN CUATRO ASPECTOS:

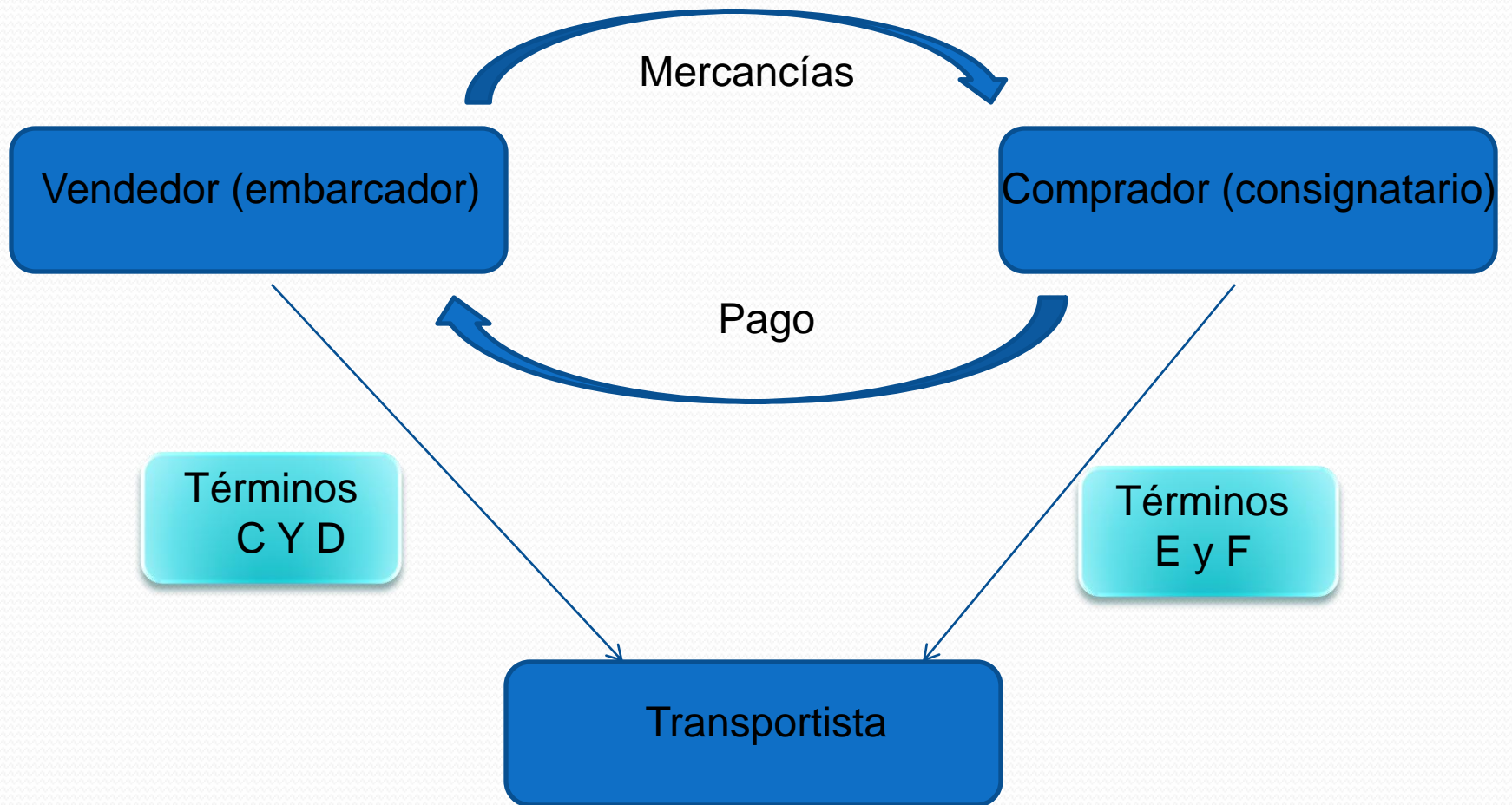
- La forma y lugar de entrega de la mercancía.
- Transmisión de los riesgos.
- Quién asume el costo de traslado de las mercancías.
- Obligación de realizar el despacho aduanero.

HISTORIA DE LOS INCOTERMS

- 1920, en París, la CCI inició sus estudios.
- 1936, 1ra versión publicada por la CCI.
- 1957, Nuevo texto, 8 términos.
- 1967 y 1976, modificaciones.
- 1980, Nueva versión con 14 términos.
- 1990, versión con 13 términos.
- 2000, version con 13 términos
- 2010 Versión con 11 términos

Distribución Logística Internacional

Modo Marítimo Fuente: Dr. C. Calderón



MOTIVOS DEL CAMBIO

PROLIFERACIÓN ZONAS DE
UNIÓN ADUANERA

USO INTENSIVO DEL PLATAFORMAS
ELECTRONICAS

SEGURIDAD EN LA CADENA LOGISTICA

CAMBIOS EN LA LOGISTICA
DE TRANSPORTE

Variación INCOTERMS 2010



ÁMBITO DE APLICACIÓN:

Se aplica para ventas internacionales y ventas domesticas

UE (non borders)

US (UCC delivery, shipments)

DESIGNACIÓN CORRECTA:

INCOTERM + Punto Convenido + INCOTERMS[®] 2010

Obligación de entrega de la mercancía y sus documentos

- Suministrar la mercancía y los documentos se pueden entregar en archivos electrónicos según lo acordado por las partes o por los usos y costumbres
- Esta obligación es idéntica a todos los Incoterms.
- Los Incoterms siempre se sujetan a lo que diga el contrato de compraventa.



NOTIFICACION DE LA ENTREGA DE LA MERCANCIA

- Será responsabilidad del vendedor, notificar al comprador (por escrito) el cumplimiento de la obligación de entrega y/o embarque de la mercancía para todos los INCOTERMS, excepto en EX WORKS.
- Se permite ahora que dicha confirmación se envíe por medios electrónicos (e mail, Internet)

APLICACIÓN DEL SEGURO DE CARGA



- Cuando el INCOTERM exija que el vendedor contrate el seguro, deberá contratar el seguro que cubra el tipo de mercancía según las cláusulas de Instituto de Carga.
- En ese caso se debe pagar un seguro adicional

SEGURIDAD EN LA CADENA LOGÍSTICA



- Las partes tienen el deber de proveer la información necesaria sobre verificaciones de seguridad para que la otra parte pueda cumplir con las formalidades aduaneras.
- Cada país puede exigir el tipo de información necesaria para la declaración de Aduanas

TERMINAL HANDLING CHARGES



- En los INCOTERMS que exijan que el Vendedor contrate el flete, debe especificarse quien asume los gastos en el Puerto de destino.
- Debe entenderse que el precio ya incluye el THC en destino

VENTAS EN TRANSITO



- Se precisa que la obligación de entrega de la mercancía, consiste en adquirir los bienes y endosar los documentos

Clasificación anterior INCOTERMS

- Grupo E: de salida: (Ex)
Ex Work
- Grupo F: Transporte principal libre (free)
FAS, FCA, FOB
- Grupo C: Transporte principal costeadado (Cost)
CFR, CPT, CIF, CIP
- Grupo D: Llegada (Delivery)
DAT, DAP, DDP

INCOTERMS 2010



Para cualquier modalidad de transporte:

- EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP

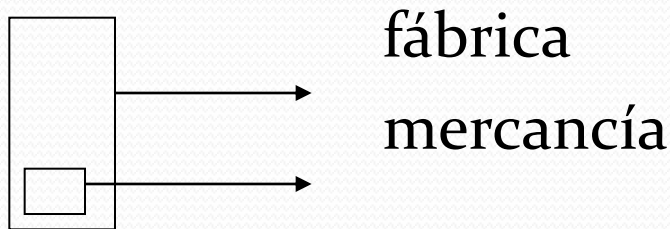
Solo para transporte acuático:

- FAS, FOB, CFR, CIF

INCOTERMS

- **EXW (Ex Works)**

La entrega se realiza cuando la mercancía (identificada, embalada, dentro del plazo del contrato), se pone a disposición del comprador en la fábrica o establecimiento del vendedor.

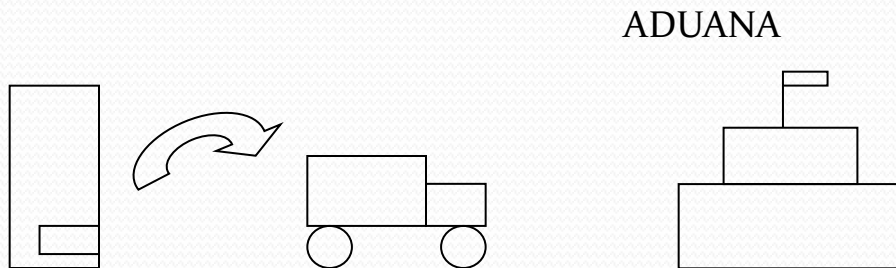


En la version 2010, se recomienda usar el FCA

INCOTERMS

FCA (Free Carrier)

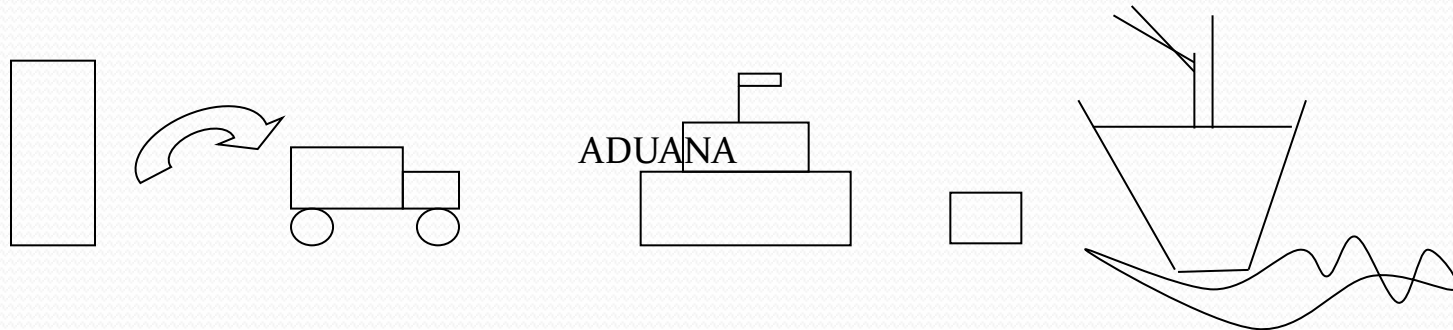
- El vendedor entrega la mercancía al transportista, en el lugar designado por el comprador o transportista, en la fecha pactada. El vendedor se libera del costo del transporte principal.
- Vendedor debe obtener la licencia de exportación.



INCOTERMS

FAS (Free Alongside Ship)

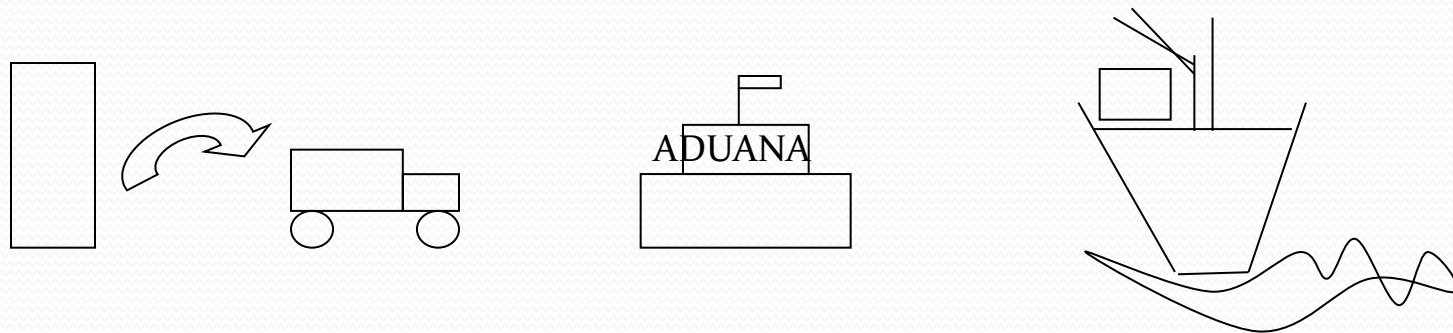
- El vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercancía al costado del buque, ya sea que la deje en el puerto o en un lanchón.
- Debe realizar los trámites aduaneros.
- Sólo se usa para transporte marítimo o fluvial.



INCOTERMS

FOB (Free On Board)

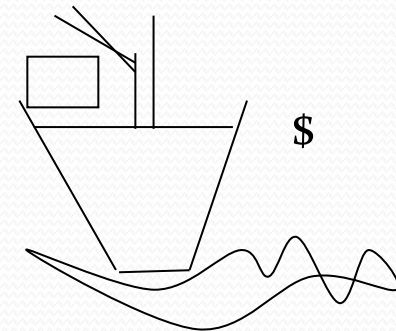
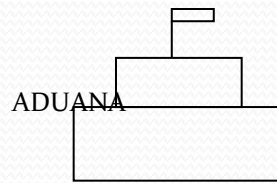
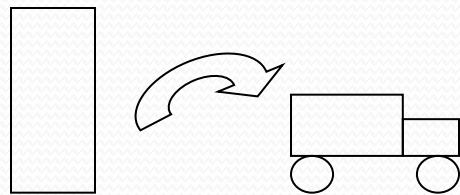
- El vendedor cumple con la entrega y transmite el riesgo cuando la mercancía se encuentran a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.
- Debe realizar los trámites aduaneros.
- Sólo se usa para transporte marítimo o fluvial.



INCOTERMS

CFR (Costo y Flete)

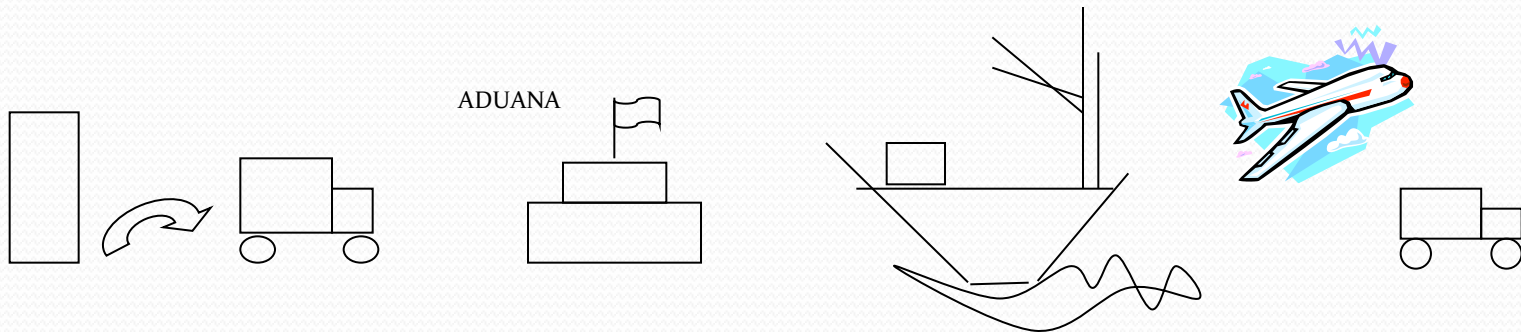
- El vendedor cumple con la entrega y transmite el riesgo cuando la mercancía se encuentra en el buque en el puerto de embarque.
- El vendedor contrata y paga los costes y el flete para llevar la mercancía hasta el puerto de destino.
- Debe realizar los trámites aduaneros.
- Sólo se usa para transporte marítimo o fluvial.



INCOTERMS

CPT (Transporte Pagados hasta)

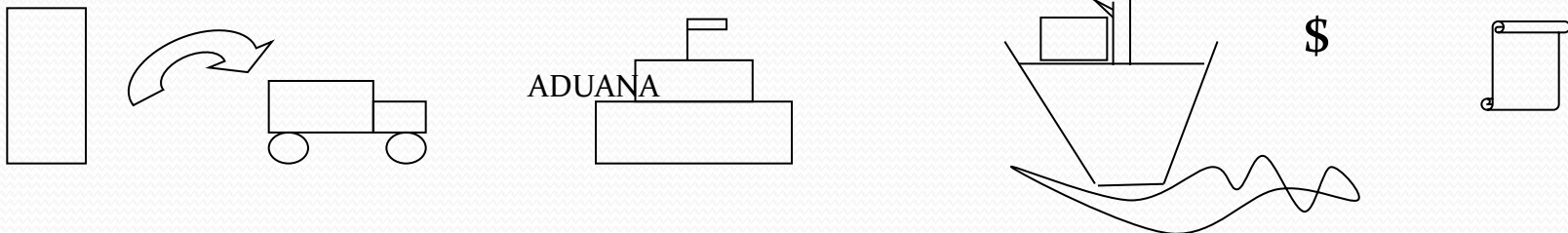
- El vendedor realiza la entrega y transmite el riesgo cuando pone la mercancía a disposición del transportista que designa.
- El vendedor paga los costes del transporte.
- Debe realizar los trámites aduaneros.
- Se usa para todo tipo de transporte, incluso el multimodal.



INCOTERMS

CIF (Costo, Seguro y Flete)

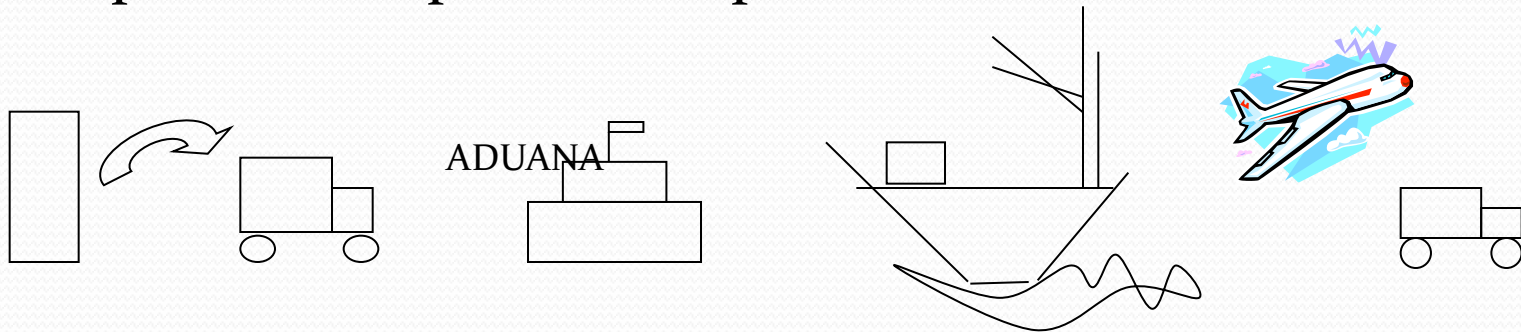
- El vendedor cumple con la entrega y transmite el riesgo cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.
- El vendedor contrata y paga los costes y el flete y contrata el seguro y paga la prima correspondiente.
- Debe realizar los trámites aduaneros.
- Sólo se usa para transporte marítimo o fluvial.



INCOTERMS

CIP (Transporte y Seguro Pagados hasta ...)

- El vendedor cumple con la entrega y transmite el riesgo cuando pone la mercancía a disposición del transportista que designa.
- El vendedor contrata y paga los costes del transporte y **PAGA** y contrata el seguro correspondiente.
- Debe realizar los trámites aduaneros.
- Se usa para todo tipo de transporte, incluso el multimodal.



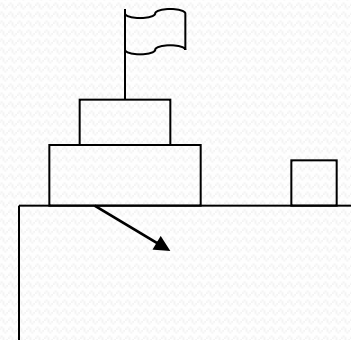
INCOTERMS



DAT (Delivery at Terminal)

- El vendedor realiza la entrega y transmite el riesgo al comprador a la llegada de la mercancía al terminal de destino convenido.
- Terminal de transporte: donde concluye el transporte y el puerto/aeropuerto/ terminal terrestre toma posesión de la carga. Por cuenta del comprador
- El comprador asume los trámites de importación, y paga los derechos de aduana.

Reemplaza al DEQ



INCOTERMS



DAP (Delivery at place)

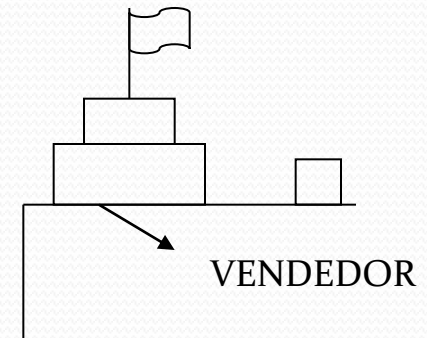
- El vendedor realiza la entrega y transmite el riesgo al comprador con la puesta en disposición de la mercancía en el lugar de destino convenido.
- El costo del traslado lo asume el vendedor.
- El comprador asume los trámites de importación y paga los derechos de aduana.
- Puede ser usado bajo cualquier modalidad

El Punto designado puede ser en la frontera, en la nave u otro punto

INCOTERMS

DDP (Delivery Duty Paid)


- El vendedor realiza la entrega y transmite el riesgo al comprador a la llegada de la mercancía al lugar de destino convenido.
- El costo del traslado lo asume el vendedor.
- El vendedor asume los trámites de importación y paga los derechos de aduana.




Caso Practico

- Contrato de exportación de mangos congelados en términos FOB Paita.
- La carta de instrucción de embarque decía:
- Mangos IQF
- Temperatura 0° C
- A la altura de Guayaquil. La Nave deja el contenedor porque estaba goteando.
- ¿Quién asume defensa del exportador? ¿quién del comprador?

- Contrato DDP Mina Pierina. Durante el transporte, la mercancía se voltea y causa daños ambientales y personales a terceras personas
- Quien asume los daños?

- 
- Un contrato ex work al momento del aforo en Aduanas detectan Cocaína. El destino era Buenaventura, Colombia.
 - Que defensa toma el exportador

- 
- Caso Hidrobiológico Que defensa tiene el exportador
 - Caso FCA y SUNAT. Analisis del caso

Modificaciones a los Incoterms

- Exw, cost up by seller
- FCA, THC for seller's account
- FOBI
- CIF Bodega
- CIF, muelle sur Callao.
- CIF muelle norte Callao
- CIF outturn weights (peso específico)

ASPECTOS FUERA DE LOS INCOTERMS

- Vicio oculto de la mercancías.
- Daño a terceros.
- Delitos penales.
- Contratos de consignación.
- Contratos de transporte.
- Comercio electrónico-bienes virtuales.
- Ley y jurisdicción aplicable (pero sirven para determinar el lugar de ejecución).
- Base imponible de tributación aduanera (pero sirven para efectos de valoración).



Muchas Gracias