



**EXW**  
**FCA CPT**  
**CIP DAT DAP DDP**  
**FAS FOB CFR CIF**

Las reglas Incoterms® definen las responsabilidades de las empresas compradoras y vendedoras en la entrega de mercancías al amparo de los contratos de compraventa. Son reglas autoritativas que determinan cómo se asignan los costos y los riesgos entre las partes. Las reglas Incoterms se incorporan con regularidad en los contratos de compraventa en todo el mundo y se han convertido en parte del lenguaje cotidiano del comercio.

Incoterms® 2010 contiene las reglas de ICC para el uso de los once términos comerciales Incoterms. Tiene en consideración los últimos avances en la práctica comercial y también actualiza y agrupa algunas de las reglas anteriores. Todos los contratos de compraventa deberían hacer referencia a las reglas Incoterms® 2010 como última versión de dichas reglas.

ICC ha redactado y publicado las reglas Incoterms durante más de 70 años, proporcionando a importadores, exportadores, abogados, transportistas, aseguradores y estudiantes del área internacional reglas y guías que reflejan la evolución empresarial más reciente.

La **Cámara de Comercio Internacional**, la organización empresarial mundial, con sede en París, es el líder global en el desarrollo de estándares, reglas y obras de consulta para el comercio internacional.



Publicación ICC núm. 715S

ISBN : 978-84-89924-46-8

ICC Business Bookstore

iccbooks.com

Ilustración de la cubierta: © istockphoto.com

Incoterms® 2010



Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales



ICC rules for the use of domestic and international trade terms



Cámara de Comercio Internacional

La organización empresarial mundial

# Incoterms<sup>®</sup>

2010

Reglas de ICC  
para el uso de términos comerciales  
nacionales e internacionales

Entrada en vigor: 1 de enero de 2011

Español (traducción) / Inglés (texto original)  
Spanish (translation) / English (original text)



**Cámara de Comercio Internacional**

*La organización empresarial mundial*

**Copyright © 2010**

**Cámara de Comercio Internacional**

Reservados todos los derechos. Esta obra colectiva fue iniciada por ICC, que ostenta todos los derechos tal como los define el Código francés de propiedad intelectual. Ninguna parte de esta obra puede ser reproducida o copiada en ninguna forma ni por ningún medio –gráfico, electrónico, o mecánico, incluyendo el fotocopiado, el escaneo, la grabación, la grabación en cinta o sistemas de recuperación de la información– sin el permiso escrito del Departamento de Publicaciones de ICC Services.

**ICC Services  
Publications**

38 Cours Albert 1er  
75008 Paris  
France

**www.iccbooks.com**

Impreso por AGPOGRAF, S.A.  
Pujades, 124  
08005 Barcelona

Publicado en español por:

**Comité Español  
Cámara de Comercio Internacional**

Av. Diagonal, 452-454  
08006 Barcelona  
Tél. 93 416 93 00  
Fax. 93 416 93 01

**iccspain@cambrabcn.es**

Traducción de Jaume Quintanilla Guinot  
Publicación núm. 715S de ICC  
ISBN: 978-84-89924-46-8  
Depósito legal: B-31474-2010

**ÍNDICE**

---

Prólogo	4
Preámbulo	6
Introducción	7

**INCOTERMS® 2010**

---

Reglas para cualquier modo o modos de transporte

EXW	17
FCA	25
CPT	35
CIP	47
DAT	61
DAP	69
DDP	77

Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

FAS	87
FOB	97
CFR	107
CIF	117

Grupo redactor de <i>Incoterms</i> ® 2010	130
---	-----

Resolución de desavenencias de ICC	135
------------------------------------	-----

Aviso de copyright y sinopsis de las reglas de uso de la marca	136
--	-----

Un vistazo a la Cámara de Comercio Internacional	137
--	-----

Otros productos de <i>Incoterms</i> ® 2010	138
--	-----

Publicaciones de ICC para las empresas globales	139
---	-----

## PRÓLOGO A LA VERSIÓN ESPAÑOLA DE LOS “INCOTERMS ® 2010”

La Cámara de Comercio Internacional ICC, la Organización empresarial mundial, es conocida por su labor de defensora de un comercio internacional abierto, y por idear, articular y actualizar herramientas prácticas que facilitan cada una de las operaciones mercantiles concretas en que se descompone esa noción de comercio mundial por la que la ICC se creó en 1919.

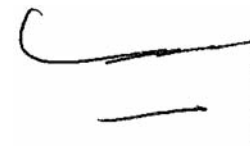
Ya en sus inicios la ICC constituyó un grupo de trabajo con la misión de simplificar y uniformizar en todo el mundo los términos comerciales internacionales que se refirieran a la entrega, al riesgo, al seguro o al medio de transporte en cualquier compraventa transfronteriza. En 1922, poco después de la creación de este Comité Español de la ICC, un técnico encargado de colaborar con ese proyecto dejó una nota manuscrita en la que expresaba sus dudas sobre el éxito que pudiera tener ese esfuerzo global. Se equivocó. Han sido un éxito indiscutible. Su uso es generalizado en cualquier país del mundo. En 1936 se publicaron los primeros Incoterms –entonces sólo con 6 términos–, y la ICC practicó nuevas actualizaciones en 1945, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y por ello, esta nueva revisión es un paso lógico en el deseo de disponer siempre de un texto puesto al día que sirva a las necesidades del mercado actual. Un mercado global que incluye los Estados Unidos, que usará esta revisión al haberse derogado su normativa interna que hasta ahora dificultaba el empleo de los Incoterms.

En esta nueva revisión del 2010 los Incoterms reducen su número. A partir de ahora serán sólo 11, porque los viejos DES, DEQ, DDU y DAF se subsumen en los nuevos DAT y DAP. Igualmente, el tradicional concepto de la transmisión de riesgos en los términos C y F, el paso de la entrega de la cubierta del buque, se ha cambiado por el de la colocación de la mercancía a bordo del buque. Son algunos de los resultados de varios años de trabajos en el seno de la Comisión de Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional.

Los Incoterms® 2010 contienen, por tanto, las reglas de la Cámara de Comercio Internacional para el uso de estos once términos comerciales conocidos mundialmente como Incoterms. Dado que son normas que se incorporan a los pactos entre las partes por remisión, los contratos de compraventa deberían hacer referencia, de ahora en adelante, a las reglas Incoterms® 2010 como última versión de dichas reglas.

Como viene ocurriendo desde hace ya 20 años, este Comité Español de la ICC ha asumido la responsabilidad de ofrecer la versión en lengua castellana, y para ello ha contado con la ayuda de los Comités iberoamericanos, que han ofrecido sus comentarios. Con todos ellos se ha logrado un único texto válido para los países hispanoparlantes, y para los operadores comerciales que estando en cualquier rincón del planeta desean saber cuál es la traducción homologada de los Incoterms.

De este modo, cada contrato será más sencillo, su aplicación práctica más ágil y el comercio, en su conjunto planetario, será más fácil, beneficiando al conjunto de la sociedad internacional con el incremento del bienestar y riqueza que comporta.



**Miquel Valls Maseda**  
Presidente  
Comité Español de ICC

## PREÁMBULO

*Por Rajat Gupta, Presidente de ICC*

La economía global ha proporcionado a las empresas un acceso a los mercados de todo el mundo como nunca jamás había existido. Las mercancías se venden en más países, en más cantidad y con más variedad. Pero en la misma medida que se incrementan el volumen y la complejidad de las ventas globales, crecen también las posibilidades de que surjan malentendidos y costosas disputas cuando los contratos de compraventa no se redactan de forma adecuada.

Las reglas Incoterms®, que son las reglas de ICC sobre el uso de términos comerciales nacionales e internacionales, facilitan la gestión de los negocios globales. La referencia a una regla Incoterms® 2010 en el contrato de compraventa define con claridad las obligaciones respectivas de las partes y reduce el riesgo de complicaciones jurídicas.

Desde que ICC creara las reglas Incoterms en 1936, este estándar contractual aceptado universalmente se ha actualizado con regularidad para seguir el ritmo de desarrollo del comercio internacional. Las reglas Incoterms® 2010 tienen en cuenta la proliferación continua de zonas francas, el uso creciente de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales, la intensificada preocupación sobre la seguridad en la circulación de mercancías y los cambios en los usos del transporte. *Incoterms® 2010* actualiza y consolida las reglas “de entrega”, reduciendo el número total de 13 a 11 reglas, y las presenta con más sencillez y claridad. Siguiendo los pasos de la edición inglesa, la primera en la que predomina el género neutro sobre el masculino o el femenino, en la versión española de *Incoterms® 2010* se utilizan indistintamente expresiones como *comprador*, *vendedor*, *empresa compradora* o *empresa vendedora*, entre otras similares.

La amplia experiencia de la Comisión de ICC de Derecho y Prácticas Mercantiles cuyos miembros proceden de todos los confines del mundo y de todos los sectores empresariales, asegura que las reglas *Incoterms® 2010* responden a las necesidades de los negocios allí donde se encuentren.

ICC desea expresar su agradecimiento a los miembros de la Comisión, presidida por Fabio Bortolotti (Italia); al Grupo redactor, compuesto por Charles Debattista (copresidente, Reino Unido), Christoph Martin Radtke (copresidente, Francia), Jens Bredow (Alemania), Johnny Herre (Suecia), David Lowe (Reino Unido), Lauri Railas (Finlandia), Frank Reynolds (EEUU), y Miroslav Subert (República Checa), así como a Asko Raty (Finlandia) por su ayuda con las imágenes que ilustran las once reglas.

## INTRODUCCIÓN

Las reglas Incoterms®<sup>1</sup> explican un conjunto de términos comerciales de tres letras que reflejan usos entre empresas en los contratos de compraventa de mercancías. Las reglas Incoterms describen principalmente las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancías de la empresa vendedora a la compradora.

### Cómo utilizar las reglas Incoterms® 2010

#### 1. Incorpore las reglas Incoterms® 2010 al contrato de compraventa

Si quiere que se apliquen las reglas Incoterms® 2010 al contrato, debería indicarlo en él con claridad, mediante expresiones como “[la regla *Incoterms elegida*, incluyendo el lugar designado, seguido de] Incoterms® 2010”.

#### 2. Escoja la regla Incoterms apropiada

Es necesario que la regla Incoterms escogida sea la apropiada para la mercancía, para los medios en que se transporte y, sobre todo, para cuando la intención de las partes es imponer obligaciones adicionales tales como, por ejemplo, la obligación, para la empresa vendedora o para la compradora, de organizar el transporte o el seguro. Las Notas de orientación de cada regla Incoterms contienen información que resulta especialmente útil para tomar esta decisión. Con independencia de la regla Incoterms que se elija, las partes deben ser conscientes que la interpretación de su contrato puede estar muy influenciada por las costumbres concretas del puerto o el lugar utilizado.

#### 3. Especifique el lugar o el puerto tan precisamente como sea posible

La regla Incoterms escogida sólo puede funcionar si las partes designan un lugar o un puerto, y lo hará mejor si especifican dicho lugar o puerto tan precisamente como sea posible.

Un buen ejemplo de esta precisión sería:

**“FCA 38 Cours Albert 1er, París, Francia Incoterms® 2010”.**

Según las reglas Incoterms En Fábrica (EXW), Franco Porteador (FCA), Entregada en Terminal (DAT), Entregada en Lugar (DAP), Entregada Derechos Pagados (DDP), Franco al Costado del Buque (FAS), y Franco

1. “Incoterms” es una marca registrada de la Cámara de Comercio Internacional.

a Bordo (FOB), el lugar designado es el lugar donde tiene lugar la entrega y donde el riesgo se transmite de la empresa vendedora a la compradora. Según las reglas Incoterms Transporte Pagado Hasta (CPT), Transporte y Seguro Pagados Hasta (CIP), Costo y Flete (CFR) y Costo, Seguro y Flete (CIF), el lugar designado es distinto del lugar de entrega. Al amparo de estas cuatro reglas Incoterms, el lugar designado es el lugar de destino hasta el cual el transporte está pagado. Puede resultar útil especificar con más detalle las indicaciones sobre el lugar o el destino, indicando un punto preciso en dicho lugar o destino para evitar dudas o discusiones.

#### 4. Recuerde que las reglas Incoterms no le proporcionan un contrato de compraventa completo

Las reglas Incoterms *sí dicen* cuál de las partes en el contrato de compraventa tiene la obligación de encargarse del transporte o del seguro, cuándo el vendedor entrega la mercancía al comprador, y de qué costos se responsabiliza cada una de las partes. Las reglas Incoterms, sin embargo, no dicen nada del precio a pagar ni del método de pago. Tampoco se ocupan de la transmisión de la propiedad de la mercancía ni de las consecuencias del incumplimiento del contrato. Normalmente, estas cuestiones se tratan con estipulaciones específicas en el contrato de compraventa o según las leyes que lo rigen. Las partes deben ser conscientes de que las normas imperativas del Derecho nacional pueden invalidar cualquier aspecto del contrato de compraventa, incluida la regla Incoterms escogida.

### Principales características de las reglas Incoterms® 2010

#### 1. Dos nuevas reglas Incoterms -DAT y DAP- sustituyen las reglas Incoterms 2000 DAF, DES, DEQ y DDU

El número de reglas Incoterms se ha reducido de 13 a 11. Se ha conseguido sustituyendo las reglas Incoterms 2000 DAF, DES, DEQ y DDU por dos nuevas reglas que pueden emplearse con independencia del modo de transporte acordado: DAT, Entregada en Terminal, y DAP, Entregada en Lugar.

Según estas dos nuevas reglas, la entrega tiene lugar en un destino designado. En DAT, a disposición de la empresa compradora, descargada la mercancía del vehículo de llegada (como en la regla anterior DEQ). En DAP, también a disposición de la empresa compradora, pero preparada para la descarga (como en las reglas anteriores DAF, DES y DDU).

Las nuevas reglas hacen que DES y DEQ, de las reglas Incoterms 2000, sean superfluas. La terminal designada en DAT puede bien estar en un puerto y por lo tanto DAT puede utilizarse con seguridad en los casos en que se usaba la regla DEQ de Incoterms 2000. Del mismo modo, el “vehículo” de llegada en DAP puede ser perfectamente un barco y el lugar de destino designado puede ser un puerto: por consiguiente, DAP puede utilizarse con seguridad en los casos en que se usaba la regla DES de Incoterms 2000. Estas nuevas reglas, como sus predecesoras, son “de entrega”: el vendedor corre con todos los costos (diferentes de los relacionados con el despacho de aduana de importación, cuando sea aplicable) y los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

#### 2. Clasificación de las once reglas Incoterms® 2010

Las once reglas Incoterms® 2010 se presentan en dos grupos diferentes:

##### REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE

EXW	En Fábrica
FCA	Franco Porteador
CPT	Transporte Pagado Hasta
CIP	Transporte y Seguro Pagados Hasta
DAT	Entregada en Terminal
DAP	Entregada en Lugar
DDP	Entregada Derechos Pagados

##### REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES

FAS	Franco al Costado del Buque
FOB	Franco a Bordo
CFR	Costo y Flete
CIF	Costo, Seguro y Flete

El primer grupo incluye las siete reglas Incoterms® 2010 que pueden utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y de si se emplean uno o más modos de transporte. EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP pertenecen a este grupo. Pueden usarse incluso cuando ni siquiera existe transporte marítimo. Es importante recordar, no obstante, que estas reglas pueden emplearse en los casos en que se utiliza un buque en parte del transporte.

En el segundo grupo de reglas Incoterms® 2010, el punto de entrega y el lugar al que la mercancía se transporta a la empresa compradora son *ambos* puertos; de ahí la etiqueta de reglas “marítimas y de vías navegables interiores”. FAS, FOB, CFR y CIF pertenecen a este grupo. En las tres últimas reglas Incoterms, todas las menciones a la borda del buque como punto de entrega se han suprimido en favor de la entrega de la mercancía cuando esté “a bordo” del buque. Refleja con más precisión la realidad comercial actual y evita la imagen, bastante anticuada, del riesgo oscilando de un lado a otro sobre una línea perpendicular imaginaria.

### 3. Reglas para el comercio nacional e internacional

Las reglas Incoterms se han utilizado tradicionalmente en los contratos de compraventa *internacional* en los que la mercancía atraviesa fronteras nacionales. En varias zonas del mundo, sin embargo, las áreas comerciales, como la Unión Europea, han provocado que los trámites fronterizos entre diferentes países sean menos significativos. En consecuencia, el subtítulo de las reglas Incoterms® 2010 reconoce formalmente que pueden aplicarse tanto a los contratos de compraventa internacionales como a los nacionales. Como resultado, las reglas Incoterms® 2010 estipulan con claridad en varios lugares que la obligación de cumplir con las formalidades de exportación/importación existe sólo cuando sea aplicable.

Son dos las novedades que han convencido a ICC que es el momento oportuno de avanzar en esta dirección. En primer lugar, el hecho de que los comerciantes utilizan habitualmente las reglas Incoterms para contratos de compraventa puramente nacionales. En segundo lugar, la mayor disposición en los Estados Unidos de Norteamérica a utilizar las reglas Incoterms en el comercio interior antes que los términos de embarque y entrega anteriores del Código Comercial Uniforme.

### 4. Notas de orientación

Antes de cada regla Incoterms® 2010 encontrará una Nota de orientación que explica lo fundamental de cada regla Incoterms: cuándo debería utilizarse, cuándo se transmite el riesgo y cómo se distribuyen los costos entre empresas vendedoras y compradoras. Las Notas de orientación no forman parte propiamente de las reglas Incoterms® 2010, su finalidad es ayudar a que el usuario llegue con precisión y eficiencia a la regla Incoterms apropiada para una transacción concreta.

### 5. Comunicación electrónica

Las versiones previas de las reglas Incoterms especificaban los documentos que podían sustituirse por mensajes EDI. Sin embargo, los artículos A1/B1 de las reglas Incoterms® 2010 otorgan ahora a los medios de comunicación electrónicos el mismo efecto que la

comunicación en papel, en la medida en que las partes así lo acuerden o cuando sea la costumbre. Esta fórmula facilita la evolución de nuevos procedimientos electrónicos durante la vigencia de las reglas Incoterms® 2010.

### 6. Cobertura del seguro

Las reglas Incoterms® 2010 son la primera versión de las reglas Incoterms desde la revisión de las Cláusulas de Cobertura del Instituto de Aseguradores y tienen en cuenta las modificaciones en ellas realizadas. Las reglas Incoterms® 2010 establecen obligaciones de información relacionadas con el seguro en los artículos A3/B3, que tratan de los contratos de transporte y de seguro. Estas disposiciones se han trasladado de los artículos A10/B10 de las reglas Incoterms 2000, de carácter más genérico. También se ha cambiado la redacción de los artículos A3/B3 en cuanto al seguro, con el propósito de aclarar las obligaciones de las partes al respecto.

### 7. Acreditaciones relacionadas con la seguridad e información necesaria para tales acreditaciones

Actualmente existe una acrecentada preocupación sobre la seguridad en la circulación de mercancías, que requiere verificar que no representan una amenaza para la vida o la propiedad por motivos distintos de su propia naturaleza. En consecuencia, las reglas Incoterms® 2010 han impuesto obligaciones a las empresas compradoras y a las vendedoras en lo relativo a obtener o prestar ayuda en la obtención de acreditaciones relacionadas con la seguridad, tales como la información sobre la cadena de custodia, en los artículos A2/B2 y A10/B10 de varias reglas Incoterms.

### 8. Gastos por manipulación en la terminal

En las reglas Incoterms CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP y DDP el vendedor debe encargarse del transporte de las mercancías hasta el destino acordado. Aunque el flete lo paga el vendedor, realmente lo paga el comprador, puesto que el primero normalmente incluye los costos del flete en el precio total de venta. Los gastos de transporte incluirán algunas veces el costo de manipular y mover las mercancías en las instalaciones portuarias o en las terminales de contenedores y el porteador (transportista) o el operador de la terminal puede que carguen estos costos sobre el comprador que recibe la mercancía. En estas circunstancias, la empresa compradora querrá evitar pagar dos veces por el mismo servicio: una vez a la vendedora, como parte del precio total de venta, y otra más, independientemente, al porteador o al operador de la terminal. Las reglas Incoterms® 2010 tratan de evitar que esto ocurra asignando con claridad dichos costos en los artículos A6/B6 de las reglas Incoterms pertinentes.

## 9. Cadena de ventas

En las ventas de productos básicos, a diferencia de las ventas de mercancías manufacturadas, es frecuente que la carga se venda varias veces en ruta, “en cadena”. Cuando esto ocurre, el vendedor que se halla en medio de la cadena no “embarca” la mercancía porque ya ha sido embarcada por el primer vendedor de la cadena. El vendedor del medio de la cadena cumple por lo tanto con sus obligaciones respecto a su comprador no embarcando la mercancía, sino “proporcionando” la mercancía que ha sido embarcada. Con propósitos aclaratorios, las reglas Incoterms® 2010 incluyen la obligación de “proporcionar la mercancía embarcada” como alternativa a la obligación de embarcar la mercancía en las reglas Incoterms pertinentes.

### Variantes de las reglas Incoterms

A veces las partes desean modificar una regla Incoterms. Las reglas Incoterms® 2010 no prohíben tales modificaciones, pero obrar así entraña riesgos. Para evitar cualquier sorpresa desagradable, las partes deberían dejar en el contrato extremadamente clara la finalidad perseguida con dichas modificaciones. Así, por ejemplo, si el reparto de costos en las reglas Incoterms® 2010 se modifica en el contrato, las partes también deben estipular con claridad si su intención es variar el punto en el que el riesgo se transmite de la empresa vendedora a la compradora.

### Estatus de esta introducción

Esta introducción proporciona información general sobre el uso e interpretación de las reglas Incoterms® 2010, pero no forma parte de dichas reglas.

### Explicación de los términos utilizados en las reglas Incoterms® 2010

Como en las reglas Incoterms 2000, las obligaciones del vendedor y del comprador se presentan confrontadas, reflejando bajo la columna A las obligaciones del primero y, bajo la columna B, las del segundo. Estas obligaciones pueden ser llevadas a cabo personalmente por el vendedor o el comprador, o, a veces, sujeto a los términos del contrato o al derecho aplicable, a través de intermediarios tales como porteadores, transitarios o terceros designados por el vendedor o el comprador para un propósito específico.

El propósito es que el texto de las reglas Incoterms® 2010 se explique por sí mismo. Sin embargo, para ayudar a los usuarios, la lista siguiente sirve de orientación en cuanto al sentido en el que los términos seleccionados se emplean a lo largo del documento.

**Documento de entrega:** Esta expresión se utiliza ahora como encabezamiento del artículo A8. Significa un documento utilizado para probar que la entrega se ha producido. Para muchas de las reglas Incoterms® 2010, el documento de entrega es un documento de transporte o su documento electrónico correspondiente. Sin embargo, con EXW, FCA, FAS y FOB, el documento de entrega puede ser simplemente un recibo. El documento de entrega puede tener también otras funciones, por ejemplo, como parte del mecanismo de pago.

**Documento o procedimiento electrónicos:** Conjunto de información constituido por uno o más mensajes electrónicos y, cuando sea aplicable, equivalente funcionalmente al correspondiente documento en papel.

**Embalaje:** Esta palabra se usa con diferentes propósitos:

1. El embalaje de la mercancía para cumplir con los requisitos del contrato de compraventa.
2. El embalaje de la mercancía para que esté en condiciones de ser transportada.
3. La estiba de la mercancía embalada en un contenedor u otros medios de transporte.

En las reglas Incoterms® 2010, embalaje significa tanto la primera como la segunda acepción. Las reglas Incoterms® 2010 no se ocupan de las obligaciones de las partes en cuanto a la estiba en contenedores y, por lo tanto, cuando sea pertinente, las partes deben ocuparse de ello en el contrato de compraventa.

**Entrega:** Este concepto tiene significados múltiples en el Derecho mercantil y en la práctica, pero en las reglas Incoterms® 2010 se utiliza para indicar dónde el riesgo de pérdida o daños causados a la mercancía se transmite de la empresa vendedora a la compradora.

**Porteador:** a los efectos de las reglas Incoterms® 2010, el porteador (o transportista) es la parte con quien se contrata el transporte.

**Trámites aduaneros:** Son los requisitos que hay que satisfacer para cumplir con cualquier regulación aduanera aplicable y pueden incluir obligaciones documentarias, de seguridad, de información o de inspección física.

REGLAS PARA  
CUALQUIER  
MODO O  
MODOS DE  
TRANSPORTE

# EXW

## EN FÁBRICA

**EXW** (incluya el lugar de entrega designado) Incoterms® 2010



### NOTA DE ORIENTACIÓN

Esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte. Es adecuada para el comercio nacional, mientras que FCA es normalmente más apropiada para el comercio internacional.

“En Fábrica” significa que el vendedor realiza la entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.). El vendedor no tiene que cargar la mercancía en ningún vehículo de recogida, ni tiene que despacharla para la exportación, cuando tal despacho sea aplicable.

Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto en el lugar de entrega designado, puesto que los costos y riesgos hasta dicho punto son a cargo de la empresa vendedora. La compradora corre con todos los costos y riesgos que implica hacerse cargo de la mercancía desde el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado.

EXW representa la mínima obligación para la empresa vendedora. La regla debería utilizarse con cuidado, ya que:

- a) El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de cargar la mercancía, incluso si, en la práctica, el vendedor pueda estar en mejor situación para hacerlo. Si el vendedor sí la carga, lo hace a riesgo y expensas del comprador. En los casos en que el vendedor está en mejor situación para cargar las mercancías, FCA, que obliga al vendedor a hacerlo a su riesgo y expensas, suele ser más apropiado.
- b) El comprador que adquiere a un vendedor en condiciones EXW para exportar ha de ser consciente que el vendedor tiene la obligación de proporcionar sólo la ayuda que el comprador pueda requerir para efectuar dicha exportación: el vendedor no está obligado a organizar el despacho de exportación. Por consiguiente, es muy recomendable que los compradores no utilicen EXW si no pueden obtener directa o indirectamente el despacho de exportación.
- c) El comprador tiene una obligación limitada de proporcionar al vendedor información relacionada con la exportación de la mercancía. Sin embargo, el vendedor puede necesitar esta información, por ejemplo, con finalidades fiscales o informativas.

EXW

**A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA****A1 Obligaciones generales del vendedor**

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**A2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas del comprador, ayuda para obtener cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial necesaria para la exportación de la mercancía.

Cuando sea aplicable, el vendedor debe proporcionar, a petición, riesgo y expensas del comprador, cualquier información en poder del vendedor que se exija para la acreditación de seguridad de la mercancía.

**A3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte.

**b) Contrato de seguro**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

**A4 Entrega**

El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado, y no cargada en ningún vehículo de recogida. Si no se ha acordado un punto específico en el lugar de entrega designado, y si hay varios puntos disponibles, el vendedor puede elegir el punto que mejor le convenga. El vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

**B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA****B1 Obligaciones generales del comprador**

El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación e importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la exportación de la mercancía.

**B3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

**b) Contrato de seguro**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.

**B4 Recepción**

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya cumplido con A4 y A7.

**A5 Transmisión de riesgos**

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

**A6 Reparto de costos**

El vendedor debe pagar todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6.

**A7 Notificaciones al comprador**

El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario que permita al comprador proceder a la recepción de la mercancía.

**A8 Documento de entrega**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador.

**B5 Transmisión de riesgos**

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.

Si el comprador no da aviso de acuerdo con B7, corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

**B6 Reparto de costos**

El comprador debe:

- a) pagar todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4;
- b) pagar cualquier costo adicional contraído tanto por no proceder a la recepción de la mercancía cuando se ha puesto a su disposición como por no dar aviso apropiadamente de acuerdo con B7, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato;
- c) pagar, cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la exportación; y
- d) reembolsar todos los costos y gastos en que haya incurrido el vendedor al prestar su ayuda como se prevé en A2.

**B7 Notificaciones al vendedor**

El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción de la mercancía en el lugar designado, dar aviso suficiente de ello al vendedor.

**B8 Prueba de la entrega**

El comprador debe proporcionar al vendedor una prueba adecuada de haber procedido a la recepción de la mercancía.

**A9 Comprobación – embalaje – marcado**

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

**A10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la exportación y/o importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.

**B9 Inspección de la mercancía**

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, incluyendo la inspección ordenada por las autoridades del país de exportación.

**B10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.

El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.

FCA (incluya el lugar de entrega designado) Incoterms® 2010



#### NOTA DE ORIENTACIÓN

Esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte.

“Franco Porteador” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en otro lugar designado. Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto en el lugar de entrega designado, ya que el riesgo se transmite al comprador en dicho punto.

Si la intención de las partes es entregar la mercancía en las instalaciones del vendedor, deberían identificar la dirección de estas instalaciones como el lugar de entrega designado. Por otra parte, si tienen la intención de que la mercancía se entregue en otro lugar, deben identificar un lugar de entrega específico diferente.

FCA exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA****A1 Obligaciones generales del vendedor**

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**A2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.

**A3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo, si lo solicita el comprador o si es práctica comercial y el comprador no da instrucciones en sentido contrario con la debida antelación, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador. En cualquiera de los dos casos, el vendedor puede rehusar la formalización del contrato de transporte y, en este caso, deberá comunicarlo rápidamente al comprador.

**b) Contrato de seguro**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

**B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA****B1 Obligaciones generales del comprador**

El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

**B3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El comprador debe contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía desde el lugar de entrega designado, excepto cuando el contrato de transporte lo formalice el vendedor tal como se dispone en A3 a).

**b) Contrato de seguro**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.

**A4 Entrega**

El vendedor debe entregar la mercancía al porteador o a otra persona designada por el comprador en el punto acordado, si lo hay, en el lugar designado en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

La entrega se completa:

- a) Si el lugar designado son las instalaciones del vendedor, cuando la mercancía se ha cargado en los medios de transporte proporcionados por el comprador.
- b) En cualquier otro caso, cuando la mercancía se pone a disposición del porteador o de otra persona designada por el comprador en los medios de transporte del vendedor preparada para la descarga.

Si el comprador no ha notificado un punto específico según lo especificado en B7 d) en el lugar de entrega designado, y si hay varios puntos disponibles, el vendedor puede elegir el punto que mejor le convenga.

A menos que el comprador lo notifique al vendedor de otro modo, el vendedor puede entregar la mercancía para el transporte en la forma que lo requiera la cantidad y/o la naturaleza de la mercancía.

**A5 Transmisión de riesgos**

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

**B4 Recepción**

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.

**B5 Transmisión de riesgos**

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.

Si

a) el comprador no notifica de acuerdo con B7 la designación del porteador u otra persona como se prevé en A4 o no da aviso; o

b) el porteador o la persona designada por el comprador como se prevé en A4 no se hace cargo de la mercancía;

entonces el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía:

- (i) desde la fecha acordada o, en ausencia de una fecha acordada,
- (ii) desde la fecha notificada por el vendedor según A7 dentro del plazo acordado; o, si no se ha notificado tal fecha,
- (iii) desde la fecha de expiración de cualquier plazo acordado para la entrega.

siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

**A6 Reparto de costos**

El vendedor debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6; y

b) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.

**A7 Notificaciones al comprador**

El vendedor debe, a riesgo y expensas del comprador, dar al comprador aviso suficiente o de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4 o bien de que el porteador u otra persona designada por el comprador no se ha hecho cargo de la mercancía dentro del plazo acordado.

**A8 Documento de entrega**

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4.

El vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte.

**B6 Reparto de costos**

El comprador debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6 b);

b) cualquier costo adicional contraído, bien porque:

(i) el comprador no designa al porteador o a otra persona como se prevé en A4, o

(ii) el porteador o la persona designada por el comprador como se prevé en A4 no se hace cargo de la mercancía, o

(iii) el comprador no ha dado aviso apropiadamente de acuerdo con B7,

siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y

c) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país.

**B7 Notificaciones al vendedor**

El comprador debe notificar al vendedor

a) el nombre del porteador u otra persona designada como se prevé en A4 con el tiempo suficiente para permitir al vendedor entregar la mercancía de acuerdo con dicho artículo;

b) cuando sea necesario, el momento escogido dentro del plazo de entrega acordado cuando el porteador o la persona designada se hará cargo de la mercancía;

c) el modo de transporte a utilizar por la persona designada; y

d) el punto para proceder a la recepción de la mercancía en el lugar designado.

**B8 Prueba de la entrega**

El comprador debe aceptar la prueba de la entrega proporcionada como se prevé en A8.

**A9 Comprobación – embalaje – marcado**

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

**A10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.

El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.

**B9 Inspección de la mercancía**

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

**B10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.

El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.

El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

## TRANSPORTE PAGADO HASTA

CPT (incluya el lugar de destino designado) Incoterms® 2010



## NOTA DE ORIENTACIÓN

Esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte.

“Transporte Pagado Hasta” significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador y no cuando la mercancía llega al lugar de destino.

Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Es muy recomendable que las partes identifiquen en el contrato, tan precisamente como sea posible, tanto el lugar de entrega, donde el riesgo se transmite al comprador, como el lugar de destino designado hasta donde el vendedor debe contratar el transporte. Si se utilizan varios porteadores para el transporte hasta el destino acordado y las partes no acuerdan un punto de entrega específico, la posición por defecto es que el riesgo se transmite cuando la mercancía se ha entregado al primer porteador en un punto a la entera elección de la empresa vendedora y sobre el que la compradora no tiene ningún control. Si las partes desearan que el riesgo se transmita en una etapa posterior (por ejemplo, en un puerto oceánico o en un aeropuerto), necesitan especificarlo en el contrato de compraventa.

También se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el lugar de destino designado, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

CPT exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA****A1 Obligaciones generales del vendedor**

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**A2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía, y para su transporte a través de cualquier país antes de la entrega.

**A3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El vendedor debe contratar o proporcionar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega, hasta el lugar de destino designado o, si se acuerda, cualquier punto en dicho lugar. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por una ruta usual y en la forma acostumbrada. Si no se acuerda un punto específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto de entrega y el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.

**b) Contrato de seguro**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

**A4 Entrega**

El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola en poder del porteador contratado de acuerdo con A3 en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

**B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA****B1 Obligaciones generales del comprador**

El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

**B3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

**b) Contrato de seguro**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.

**B4 Recepción**

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4 y recibirla del porteador en el lugar de destino designado.

**A5 Transmisión de riesgos**

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

**A6 Reparto de costos**

El vendedor debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;

b) el flete y todos los otros costos resultantes de A3 a), incluyendo los costos de cargar la mercancía y cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fuera por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y

c) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación, y los costos de su transporte a través de cualquier país que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

**A7 Notificaciones al comprador**

El vendedor debe notificar al comprador que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4.

El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último hacerse cargo de la mercancía.

**B5 Transmisión de riesgos**

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.

Si el comprador no da aviso de acuerdo con B7, debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

**B6 Reparto de costos**

El comprador debe, con sujeción a las disposiciones de A3 a), pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6 c);

b) todos los costos y gastos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al lugar de destino acordado, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

c) los costos de descarga, salvo que dichos costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

d) cualquier costo adicional contraído si el comprador no da aviso de acuerdo con B7, desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo fijado para la expedición, siempre que la mercancía haya sido identificada claramente como la mercancía del contrato; y

e) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país, salvo que estén incluidos en el costo del contrato de transporte.

**B7 Notificaciones al vendedor**

El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento de expedición de la mercancía y/o el lugar de destino designado o el punto de recepción de la mercancía en dicho lugar, dar aviso suficiente de ello al vendedor.

**A8 Documento de entrega**

Si es costumbre o a petición del comprador, el vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento o documentos de transporte usuales para el transporte contratado de acuerdo con A3.

Este documento de transporte debe cubrir la mercancía del contrato y estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque. Si así se acuerda o es la costumbre, el documento también debe permitir que el comprador reclame la mercancía al porteador en el lugar de destino designado y debe permitir al comprador que venda la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador.

Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.

**A9 Comprobación – embalaje – marcado**

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

**B8 Prueba de la entrega**

El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado como se prevé en A8 si está en conformidad con el contrato.

**B9 Inspección de la mercancía**

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

**A10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.

El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.

**B10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.

El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.

El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

## TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA CIP (incluya el lugar de destino designado) Incoterms® 2010



### NOTA DE ORIENTACIÓN

Esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte.

“Transporte y Seguro Pagados Hasta” significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño causados a la mercancía durante el transporte. El comprador debería observar que, en condiciones CIP, se exige al vendedor que obtenga el seguro sólo por una cobertura mínima. Si el comprador deseara tener más protección del seguro, necesitaría acordar cuánta expresamente con el vendedor o bien cerrar sus propios acuerdos extra en cuanto al seguro.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador y no cuando la mercancía llega al lugar de destino.

Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Es muy recomendable que las partes identifiquen en el contrato, tan precisamente como sea posible, tanto el lugar de entrega, donde el riesgo se transmite a la empresa compradora, como el lugar de destino designado hasta el que la vendedora debe contratar el transporte. Si se utilizan varios porteadores para el transporte hasta el destino acordado y las partes no acuerdan un punto de entrega específico, la posición por defecto es que el riesgo se transmite cuando la mercancía se ha entregado al primer porteador en un punto a la entera elección de la empresa vendedora y sobre el que la compradora no tiene ningún control. Si las partes desearan que el riesgo se transmita en una etapa posterior (por ejemplo, en un puerto oceánico o en un aeropuerto), han de especificarlo en el contrato de compraventa.

También se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda a la empresa vendedora que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si la empresa vendedora incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el lugar de destino designado, no tiene derecho a recuperarlos de la compradora a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

CIP exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA****A1 Obligaciones generales del vendedor**

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**A2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país antes de la entrega.

**B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA****B1 Obligaciones generales del comprador**

El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

**A3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El vendedor debe contratar o proporcionar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega hasta el lugar de destino designado o, si se ha acordado, cualquier punto en dicho lugar. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por una ruta usual y en la forma acostumbrada. Si no se acuerda un punto específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto de entrega y el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.

**b) Contrato de seguro**

El vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga que cumpla al menos con la cobertura mínima dispuesta por las cláusulas (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares. El seguro deberá contratarse con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y dar derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador.

A petición del comprador, el vendedor deberá proporcionar, sujeto a que el comprador facilite toda la información necesaria solicitada por el vendedor, y a expensas del comprador, toda cobertura adicional, si puede proporcionarse, tales como la cobertura proporcionada por las cláusulas (A) o (B) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares, y/o cobertura que cumpla con las Cláusulas de Guerra del Instituto y/o las Cláusulas de Huelga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares.

El seguro deberá cubrir, como mínimo, el precio dispuesto en el contrato más un 10% (esto es, el 110%) y deberá concertarse en la moneda del contrato.

El seguro deberá cubrir la mercancía desde el punto de entrega fijado en A4 y A5 hasta, al menos, el lugar de destino designado.

El vendedor debe proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura del seguro.

Además, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para proporcionar cualquier seguro adicional.

**B3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

**b) Contrato de seguro**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, cualquier información necesaria para que el vendedor proporcione cualquier seguro adicional solicitado por el comprador como se prevé en A3 b).

**A4 Entrega**

El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola en poder del porteador contratado de acuerdo con A3 en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

**A5 Transmisión de riesgos**

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

**A6 Reparto de costos**

El vendedor debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;

b) el flete y todos los otros costos resultantes de A3 a), incluyendo los de cargar la mercancía y cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

c) los costos del seguro resultantes de A3 b); y

d) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación, y los costos de su transporte a través de cualquier país que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

**B4 Recepción**

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4 y recibirla del porteador en el lugar de destino designado.

**B5 Transmisión de riesgos**

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.

Si el comprador no da aviso de acuerdo con B7, debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

**B6 Reparto de costos**

El comprador debe, con sujeción a las disposiciones de A3 a), pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6 d);

b) todos los costos y gastos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al lugar de destino acordado, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

c) los costos de descarga, salvo que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

d) cualquier costo adicional contraído si no da aviso de acuerdo con B7, desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la expedición, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato;

e) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país, salvo que estén incluidos en el costo del contrato de transporte; y

f) los costos de cualquier seguro adicional proporcionado a petición del comprador según A3 y B3.

**A7 Notificaciones al comprador**

El vendedor debe notificar al comprador que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4.

El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último hacerse cargo de la mercancía.

**A8 Documento de entrega**

Si es costumbre o a petición del comprador, el vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento o documentos de transporte usuales para el transporte contratado de acuerdo con A3.

Este documento de transporte debe cubrir la mercancía del contrato y estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque. Si así se acuerda o es la costumbre, el documento también debe permitir que el comprador reclame la mercancía al porteador en el lugar de destino designado y debe permitir al comprador que venda la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador.

Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.

**A9 Comprobación – embalaje – marcado**

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

**B7 Notificaciones al vendedor**

El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento de expedición de la mercancía y/o el lugar de destino designado o el punto de recepción de la mercancía en dicho lugar, dar aviso suficiente de ello al vendedor.

**B8 Prueba de la entrega**

El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado como se prevé en A8 si está en conformidad con el contrato.

**B9 Inspección de la mercancía**

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

**A10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.

El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.

**B10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.

El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.

El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

## ENTREGADA EN TERMINAL

**DAT** (incluya la terminal designada en el puerto o lugar de destino) Incoterms® 2010



### NOTA DE ORIENTACIÓN

Esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte.

“Entregada en Terminal” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición de la empresa compradora en la terminal designada en el puerto o lugar de destino designados. “Terminal” incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, estación de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o aérea. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta la terminal en el puerto o en el lugar de destino designados y descargarla allí.

Es muy recomendable que las partes especifiquen tan claramente como sea posible la terminal y, si cabe, un punto específico de la terminal en el puerto o lugar de destino acordado, puesto que los riesgos hasta dicho punto corren por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione un contrato de transporte que se ajuste con precisión a esta elección.

Además, si la intención de las partes es que la empresa vendedora corra con los riesgos y costos que implica transportar y manipular la mercancía desde la terminal hasta otro lugar, deberían utilizarse las reglas DAP o DDP.

DAT exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA****A1 Obligaciones generales del vendedor**

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**A2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación y otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país antes de la entrega.

**A3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El vendedor debe contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta la terminal designada en el puerto o lugar de destino acordado. Si no se acuerda una terminal específica o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir la terminal en el puerto o lugar de destino acordado que mejor le convenga.

**b) Contrato de seguro**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

**A4 Entrega**

El vendedor debe descargar la mercancía de los medios de transporte de llegada y entonces debe entregarla poniéndola a disposición del comprador en la terminal designada a la que se hace referencia en A3 a) en el puerto o lugar de destino en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

**B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA****B1 Obligaciones generales del comprador**

El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.

**B3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

**b) Contrato de seguro**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.

**B4 Recepción**

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.

**A5 Transmisión de riesgos**

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4 con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

**A6 Reparto de costos**

El vendedor debe pagar

a) además de los costos resultantes de A3 a), todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6; y

b) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación y los costos de su transporte a través de cualquier país, antes de la entrega de acuerdo con A4.

**A7 Notificaciones al comprador**

El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último proceder a la recepción de la mercancía.

**A8 Documento de entrega**

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento que permita al comprador proceder a la recepción de la mercancía como se prevé en A4 /B4.

**B5 Transmisión de riesgos**

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.

Si

a) el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B2, entonces corre con todos los riesgos resultantes de la pérdida o daño causados a la mercancía; o

b) el comprador no da aviso de acuerdo con B7; entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega,

siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

**B6 Reparto de costos**

El comprador debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4;

b) cualquier costo adicional contraído por el vendedor si el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B2, o no da aviso de acuerdo con B7, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y

c) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la importación de la mercancía.

**B7 Notificaciones al vendedor**

El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción de la mercancía en la terminal designada, dar aviso suficiente de ello al vendedor.

**B8 Prueba de la entrega**

El comprador debe aceptar el documento de entrega proporcionado como se prevé en A8.

**A9 Comprobación – embalaje – marcado**

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

**A10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.

El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.

**B9 Inspección de la mercancía**

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

**B10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.

El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.

El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

## DAP

## ENTREGADA EN LUGAR

DAP (incluya el lugar de destino designado) Incoterms® 2010



## NOTA DE ORIENTACIÓN

Esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte.

“Entregada en Lugar” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición de la compradora en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar designado.

Es muy recomendable que las partes especifiquen tan claramente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el lugar de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

DAP exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación. Si las partes desean que el vendedor despache la mercancía para la importación, pague cualquier derecho de importación o lleve a cabo cualquier trámite aduanero de importación, debería utilizarse el término DDP.

**A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA****A1 Obligaciones generales del vendedor**

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**A2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación y otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país antes de la entrega.

**A3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El vendedor debe contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino designado o hasta el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado. Si no se acuerda un punto específico o si no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.

**b) Contrato de seguro**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

**A4 Entrega**

El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

**B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA****B1 Obligaciones generales del comprador**

El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.

**B3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

**b) Contrato de seguro**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.

**B4 Recepción**

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.

**A5 Transmisión de riesgos**

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

**A6 Reparto de costos**

El vendedor debe pagar

a) además de los costos resultantes de A3 a), todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;

b) cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fuera por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y

c) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación y los costos de su transporte a través de cualquier país, antes de la entrega de acuerdo con A4.

**A7 Notificaciones al comprador**

El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último proceder a la recepción de la mercancía.

**A8 Documento de entrega**

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento que permita al comprador proceder a la recepción de la mercancía como se prevé en A4 /B4.

**B5 Transmisión de riesgos**

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.

Si

a) el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B2, entonces corre con todos los riesgos resultantes de la pérdida o daño causados a la mercancía; o

b) el comprador no da aviso de acuerdo con B7; entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega,

siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

**B6 Reparto de costos**

El comprador debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4;

b) todos los costos de descarga necesarios para proceder a la recepción de la mercancía desde los medios de transporte de llegada en el lugar de destino designado, salvo que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

c) cualquier costo adicional contraído por el vendedor si el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B2, o no da aviso de acuerdo con B7, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y

d) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la importación de la mercancía.

**B7 Notificaciones al vendedor**

El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción de la mercancía en el lugar de destino designado, dar aviso suficiente de ello al vendedor.

**B8 Prueba de la entrega**

El comprador debe aceptar el documento de entrega proporcionado como se prevé en A8.

**A9 Comprobación – embalaje – marcado**

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

**A10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.

El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.

**B9 Inspección de la mercancía**

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

**B10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.

El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.

El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

DDP

## ENTREGADA DERECHOS PAGADOS

DDP (incluya el lugar de destino designado) Incoterms® 2010



## NOTA DE ORIENTACIÓN

Esta regla puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también puede usarse cuando se emplea más de un modo de transporte.

“Entregada Derechos Pagados” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía cuando ésta se pone a disposición de la compradora, despachada para la importación en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los costos y riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla, no sólo para la exportación, sino también para la importación, de pagar cualquier derecho de exportación e importación y de llevar a cabo todos los trámites aduaneros.

DDP representa la máxima obligación para la empresa vendedora.

Es muy recomendable que las partes especifiquen tan claramente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los costos y riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el lugar de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

Se recomienda a las partes que no utilicen DDP si la empresa vendedora no puede, directa o indirectamente, conseguir el despacho de importación.

Si las partes desean que la empresa compradora corra con todos los riesgos y costos del despacho de importación, debería utilizarse la regla DAP.

El IVA o cualquier otro impuesto pagadero a la importación son por cuenta de la empresa vendedora a menos que expresamente se acuerde de otro modo en el contrato de compraventa.

DDP

**A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA****A1 Obligaciones generales del vendedor**

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**A2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación e importación y otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía, para su transporte a través de cualquier país y para su importación.

**A3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El vendedor debe contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino designado o hasta el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado. Si no se acuerda un punto específico o si no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.

**b) Contrato de seguro**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

**A4 Entrega**

El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

**B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA****B1 Obligaciones generales del comprador**

El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el comprador debe proporcionar ayuda al vendedor, a petición, riesgo y expensas del vendedor, para obtener cualquier licencia de importación u otra autorización oficial para la importación de la mercancía.

**B3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

**b) Contrato de seguro**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.

**B4 Recepción**

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.

**A5 Transmisión de riesgos**

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

**A6 Reparto de costos**

El vendedor debe pagar

a) además de los costos resultantes de A3 a), todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;

b) cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fuera por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y

c) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación y la importación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación e importación de la mercancía, y los costos de su transporte a través de cualquier país antes de la entrega de acuerdo con A4.

**A7 Notificaciones al comprador**

El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último proceder a la recepción de la mercancía.

**A8 Documento de entrega**

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento que permita al comprador proceder a la recepción de la mercancía como se prevé en A4 /B4.

**B5 Transmisión de riesgos**

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que haya entregado como se prevé en A4.

Si

a) el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B2, entonces corre con todos los riesgos resultantes de pérdida o daño causados a la mercancía; o

b) el comprador no da aviso de acuerdo con B7, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega,

siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

**B6 Reparto de costos**

El comprador debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4;

b) todos los costos de descarga necesarios para proceder a la recepción de la mercancía desde los medios de transporte de llegada en el lugar de destino designado, salvo que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y

c) cualquier costo adicional contraído si incumple sus obligaciones de acuerdo con B2 o si no da aviso de acuerdo con B7, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

**B7 Notificaciones al vendedor**

El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción de la mercancía en el lugar de destino designado, dar aviso suficiente de ello al vendedor.

**B8 Prueba de la entrega**

El comprador debe aceptar la prueba de la entrega proporcionada como se prevé en A8.

**A9 Comprobación – embalaje – marcado**

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación o de importación.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

**A10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para el transporte de la mercancía hasta el destino final, cuando sea aplicable, desde el lugar de destino designado.

El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener los documentos y la información como se prevé en B10.

**B9 Inspección de la mercancía**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación o de importación.

**B10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.

El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.

El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte, exportación e importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

REGLAS PARA  
TRANSPORTE  
MARÍTIMO Y  
VÍAS  
NAVEGABLES  
INTERIORES

FAS

## FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE

FAS (incluya el puerto de embarque designado) Incoterms® 2010



## NOTA DE ORIENTACIÓN

Esta regla sólo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

“Franco al Costado del Buque” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora (por ejemplo, en el muelle o en una barcaza) en el puerto de embarque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está al costado del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto de carga en el puerto de embarque designado, ya que los costos y riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor y estos costos y los gastos de manipulación asociados pueden variar según los usos del puerto.

Se exige al vendedor o que entregue la mercancía al costado del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque. La referencia a “proporcionar” sirve para las compraventas múltiples de una cadena de ventas, especialmente habituales en el comercio de productos básicos.

Cuando la mercancía está en contenedores, es habitual que el vendedor ponga la mercancía en poder del porteador en una terminal y no al costado del buque. En tales situaciones, la regla FAS sería inapropiada y debería utilizarse la regla FCA.

FAS exige al vendedor que despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

FAS

**A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA****A1 Obligaciones generales del vendedor**

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**A2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.

**A3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo, si lo solicita el comprador o si es práctica comercial y el comprador no da instrucciones en sentido contrario con la debida antelación, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador. En cualquiera de los dos casos, el vendedor puede rehusar la formalización del contrato de transporte y, en este caso, deberá comunicarlo rápidamente al comprador.

**b) Contrato de seguro**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

**B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA****B1 Obligaciones generales del comprador**

El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

**B3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El comprador debe contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado, excepto cuando el contrato de transporte lo formalice el vendedor como se dispone en A3 a).

**b) Contrato de seguro**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.

**A4 Entrega**

El vendedor debe entregar la mercancía o poniéndola al costado del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay, indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.

Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor puede elegir el punto en el puerto de embarque designado que mejor le convenga. Si las partes han acordado que la entrega ha de tener lugar dentro de un plazo, el comprador tiene la opción de escoger la fecha dentro de dicho plazo.

**A5 Transmisión de riesgos**

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4 con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

**B4 Recepción**

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.

**B5 Transmisión de riesgos**

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.

Si

a) el comprador no da aviso de acuerdo con B7; o

b) el buque designado por el comprador no llega a tiempo, o no se hace cargo de la mercancía o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B7;

entonces el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

**A6 Reparto de costos**

El vendedor debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6; y

b) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.

**A7 Notificaciones al comprador**

El vendedor debe, a riesgo y expensas del comprador, dar aviso suficiente al comprador o de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4 o bien de que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía dentro del plazo acordado.

**A8 Documento de entrega**

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4.

Salvo que tal prueba sea un documento de transporte, el vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte.

**B6 Reparto de costos**

El comprador debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6 b);

b) cualquier costo adicional contraído, bien porque:

- (i) el comprador no da aviso apropiado de acuerdo con B7, o
- (ii) el buque designado por el comprador no llega a tiempo, no puede hacerse cargo de la mercancía o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B7,

siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y

c) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país.

**B7 Notificaciones al vendedor**

El comprador debe dar aviso suficiente al vendedor sobre el nombre del buque, el punto de carga y, cuando sea necesario, el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.

**B8 Prueba de la entrega**

El comprador debe aceptar la prueba de la entrega proporcionada como se prevé en A8.

**A9 Comprobación – embalaje – marcado**

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

**A10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.

El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.

**B9 Inspección de la mercancía**

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

**B10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.

El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.

El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

# FOB

## FRANCO A BORDO

**FOB** (incluya el puerto de embarque designado) Incoterms® 2010



### NOTA DE ORIENTACIÓN

Esta regla sólo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

“Franco a Bordo” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en el puerto de embarque designado o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

Se exige al vendedor o que entregue la mercancía a bordo del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque. La referencia a “proporcionar” sirve para las compraventas múltiples de una cadena de ventas, especialmente habituales en el comercio de productos básicos.

Puede que FOB no sea apropiado cuando la mercancía se pone en poder del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía en contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones, debería utilizarse la regla FCA.

FOB exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA****A1 Obligaciones generales del vendedor**

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**A2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.

**A3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo, si lo solicita el comprador o si es práctica comercial y el comprador no da instrucciones en sentido contrario con la debida antelación, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador. En cualquiera de los dos casos, el vendedor puede rehusar la formalización del contrato de transporte y, en este caso, deberá comunicarlo rápidamente al comprador.

**b) Contrato de seguro**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

**B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA****B1 Obligaciones generales del comprador**

El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

**B3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El comprador debe contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado, excepto cuando el contrato de transporte lo formalice el vendedor como se dispone en A3 a).

**b) Contrato de seguro**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.

**A4 Entrega**

El vendedor debe entregar la mercancía o poniéndola a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay, indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.

Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor puede elegir el punto en el puerto de embarque designado que mejor le convenga.

**A5 Transmisión de riesgos**

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4 con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

**B4 Recepción**

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4.

**B5 Transmisión de riesgos**

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.

Si

a) el comprador no notifica la designación del buque de acuerdo con B7; o

b) el buque designado por el comprador no llega a tiempo para permitir que el vendedor cumpla con A4, no puede hacerse cargo de la mercancía o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B7;

entonces, el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía:

- (i) desde la fecha acordada o, en ausencia de una fecha acordada,
- (ii) desde la fecha notificada por el vendedor según A7 dentro del plazo acordado o, si no se ha notificado tal fecha,
- (iii) desde la fecha de expiración de cualquier plazo acordado para la entrega.

siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

**A6 Reparto de costos**

El vendedor debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6; y

b) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.

**A7 Notificaciones al comprador**

El vendedor debe, a riesgo y expensas del comprador, dar aviso suficiente al comprador o de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4 o bien de que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía dentro del plazo acordado.

**A8 Documento de entrega**

El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A4.

Salvo que tal prueba sea un documento de transporte, el vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para conseguir un documento de transporte.

**B6 Reparto de costos**

El comprador debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6 b);

b) cualquier costo adicional contraído, bien porque:

(i) el comprador no ha dado aviso apropiado de acuerdo con B7, o

(ii) el buque designado por el comprador no llega a tiempo, no puede hacerse cargo de la mercancía o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B7,

siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y

c) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país.

**B7 Notificaciones al vendedor**

El comprador debe dar aviso suficiente al vendedor sobre el nombre del buque, el punto de carga y, cuando sea necesario, el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.

**B8 Prueba de la entrega**

El comprador debe aceptar la prueba de la entrega proporcionada como se prevé en A8.

**A9 Comprobación – embalaje – marcado**

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

**A10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.

El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.

**B9 Inspección de la mercancía**

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

**B10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.

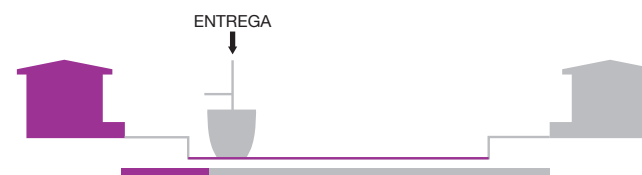
El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.

El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

## CFR

## COSTO Y FLETE

**CFR** (incluya el puerto de destino designado) Incoterms® 2010



### NOTA DE ORIENTACIÓN

Esta regla sólo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

“Costo y Flete” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador del modo especificado en la regla escogida y no cuando la mercancía llega al lugar de destino.

Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Mientras que en el contrato siempre se especificará un puerto de destino, podría no indicarse el puerto de embarque, que es donde el riesgo se transmite al comprador. Si el puerto de embarque resulta de interés particular para la empresa compradora, se recomienda a las partes que lo identifiquen tan precisamente como sea posible en el contrato.

Se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el puerto de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el punto especificado en el puerto de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

Se exige al vendedor que entregue la mercancía a bordo del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque hasta el

destino. Además, se le exige que formalice un contrato de transporte o que lo proporcione. La referencia a “proporcionar” sirve para las compraventas múltiples de una cadena de ventas, especialmente habituales en el comercio de productos básicos.

Puede que CFR no sea apropiado cuando la mercancía se pone en poder del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía en contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones, debería utilizarse la regla CPT.

CFR exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA****A1 Obligaciones generales del vendedor**

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**A2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.

**A3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El vendedor debe contratar o proporcionar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega hasta el puerto de destino designado o, si se acuerda, cualquier punto en dicho puerto. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida.

**b) Contrato de seguro**

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

**A4 Entrega**

El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a bordo del buque o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.

**B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA****B1 Obligaciones generales del comprador**

El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

**B3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

**b) Contrato de seguro**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro.

**B4 Recepción**

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4 y recibirla del porteador en el puerto de destino designado.

**A5 Transmisión de riesgos**

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

**A6 Reparto de costos**

El vendedor debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;

b) el flete y todos los otros costos resultantes de A3 a), incluyendo los de cargar la mercancía a bordo y cualquier gasto de descarga en el puerto de descarga acordado que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y

c) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación, y los costos de su transporte a través de cualquier país que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

**A7 Notificaciones al comprador**

El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último proceder a la recepción de la mercancía.

**B5 Transmisión de riesgos**

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.

Si el comprador no da aviso de acuerdo con B7, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

**B6 Reparto de costos**

El comprador debe, con sujeción a las disposiciones de A3 a), pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6 c);

b) todos los costos y gastos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

c) los costos de descarga, incluyendo los gastos de gabarra y de muellaje, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

d) cualquier costo adicional contraído si no da aviso de acuerdo con B7, desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato; y

e) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país salvo que estén incluidos en el costo del contrato de transporte.

**B7 Notificaciones al vendedor**

El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento de embarque de la mercancía y/o el punto de recepción de la mercancía en el puerto de destino designado, dar aviso suficiente de ello al vendedor.

**A8 Documento de entrega**

El vendedor debe, a sus propias expensas, proporcionar al comprador sin demora el documento de transporte usual para el puerto de destino acordado.

Este documento de transporte debe cubrir la mercancía objeto del contrato, estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque, permitir al comprador que reclame la mercancía al porteador en el puerto de destino y, salvo que se acuerde de otra manera, permitir que el comprador venda la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador.

Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.

**A9 Comprobación – embalaje – marcado**

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

**A10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.

El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.

**B8 Prueba de la entrega**

El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado como se prevé en A8 si está en conformidad con el contrato.

**B9 Inspección de la mercancía**

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

**B10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.

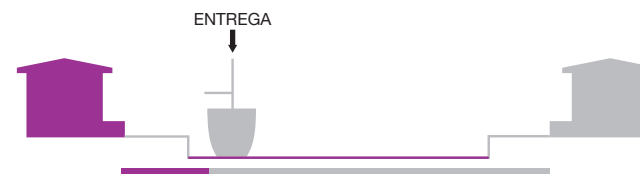
El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.

El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

CIF

## COSTO, SEGURO Y FLETE

CIF (incluya el puerto de destino designado) Incoterms® 2010



## NOTA DE ORIENTACIÓN

Esta regla sólo ha de utilizarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

“Costo, Seguro y Flete” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.

El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño a la mercancía durante el transporte. El comprador debería advertir que, en condiciones CIF, se exige al vendedor que obtenga un seguro con sólo una cobertura mínima. Si el comprador deseara tener más protección del seguro, necesitaría acordar cuánta expresamente con el vendedor o bien cerrar sus propios acuerdos extra en cuanto al seguro.

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador del modo especificado en la regla escogida y no cuando la mercancía llega al lugar de destino.

Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Mientras que en el contrato siempre se especificará un puerto de destino, podría no indicarse el puerto de embarque, que es donde el riesgo se transmite al comprador. Si el puerto de embarque resulta de interés particular para el comprador, se recomienda a las partes que lo identifiquen tan precisamente como sea posible en el contrato.

Se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el puerto de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al

vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el punto especificado en el puerto de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

Se exige al vendedor o que entregue la mercancía a bordo del buque o que proporcione la mercancía así ya entregada para el embarque hasta el destino. Además, se le exige que formalice un contrato de transporte o que lo proporcione. La referencia a “proporcionar” sirve para las compraventas múltiples de una cadena de ventas, especialmente habituales en el comercio de productos básicos.

Puede que CIF no sea apropiado cuando la mercancía se pone en poder del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía en contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones, debería utilizarse la regla CIP.

CIF exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**A OBLIGACIONES DE LA EMPRESA VENDEDORA****A1 Obligaciones generales del vendedor**

El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

Cualquier documento al que se haga referencia en A1-A10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**A2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.

**B OBLIGACIONES DE LA EMPRESA COMPRADORA****B1 Obligaciones generales del comprador**

El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.

Cualquier documento al que se haga referencia en B1-B10 puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes o si es habitual.

**B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades**

Cuando sea aplicable, compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

**A3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El vendedor debe contratar o proporcionar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega hasta el puerto de destino designado o, si se acuerda, cualquier punto en dicho puerto. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida.

**b) Contrato de seguro**

El vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga que cumpla al menos con la cobertura mínima dispuesta por las cláusulas (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares. El seguro deberá contratarse con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación y dar derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador.

A petición del comprador, el vendedor deberá proporcionar, sujeto a que el comprador facilite toda la información necesaria solicitada por el vendedor, y a expensas del comprador, toda cobertura adicional, si puede proporcionarse, tales como la cobertura proporcionada por las cláusulas (A) o (B) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares y/o cobertura que cumpla con las Cláusulas de Guerra del Instituto y/o las Cláusulas de Huelga del Instituto (LMA/IUA) u otras cláusulas similares.

El seguro deberá cubrir, como mínimo, el precio dispuesto en el contrato más un 10% (esto es, el 110%) y deberá concertarse en la moneda del contrato.

El seguro deberá cubrir la mercancía desde el punto de entrega fijado en A4 y A5 hasta, al menos, el puerto de destino designado.

El vendedor debe proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura del seguro.

Además, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para proporcionar cualquier seguro adicional.

**B3 Contratos de transporte y seguro****a) Contrato de transporte**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

**b) Contrato de seguro**

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, cualquier información necesaria para que el vendedor proporcione cualquier seguro adicional solicitado por el comprador como se prevé en A3 b).

**A4 Entrega**

El vendedor debe entregar la mercancía o poniéndola a bordo del buque o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.

**A5 Transmisión de riesgos**

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B5.

**A6 Reparto de costos**

El vendedor debe pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6;

b) el flete y todos los otros costos resultantes de A3 a), incluyendo los de cargar la mercancía a bordo y cualquier gasto de descarga en el puerto de descarga acordado que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

c) los costos del seguro resultantes de A3 b); y

d) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación, y los costos de su transporte a través de cualquier país que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

**B4 Recepción**

El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado como se prevé en A4 y recibirla del porteador en el puerto de destino designado.

**B5 Transmisión de riesgos**

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4.

Si el comprador no da aviso de conformidad con B7, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.

**B6 Reparto de costos**

El comprador debe, con sujeción a las disposiciones de A3 a), pagar

a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado como se prevé en A4, excepto, cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación como se refieren en A6 d);

b) todos los costos y gastos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

c) los costos de descarga incluyendo los gastos de gabarra y de muellaje, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;

d) cualquier costo adicional contraído si no da aviso de acuerdo con B7, desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía del contrato;

e) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país, salvo que estén incluidos en el costo del contrato de transporte; y

f) Los costos de cualquier seguro adicional proporcionando a petición del comprador según A3 b) y B3 b).

**A7 Notificaciones al comprador**

El vendedor debe dar al comprador todo aviso necesario para permitir al comprador adoptar las medidas normalmente necesarias que permitan a este último proceder a la recepción de la mercancía.

**A8 Documento de entrega**

El vendedor debe, a sus propias expensas, proporcionar al comprador sin demora el documento de transporte usual para el puerto de destino acordado.

Este documento de transporte debe cubrir la mercancía objeto del contrato, estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque, permitir al comprador que reclame la mercancía al porteador en el puerto de destino y, salvo que se acuerde de otra manera, permitir que el comprador venda la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador.

Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.

**A9 Comprobación – embalaje – marcado**

El vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A4, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.

El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor puede embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, a menos que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje antes de que haya concluido el contrato de compraventa. El embalaje ha de marcarse adecuadamente.

**B7 Notificaciones al vendedor**

El comprador debe, siempre que tenga derecho a determinar el momento de embarque de la mercancía y/o el punto de recepción de la mercancía en el puerto de destino designado, dar aviso suficiente de ello al vendedor.

**B8 Prueba de la entrega**

El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado como se prevé en A8 si está en conformidad con el contrato.

**B9 Inspección de la mercancía**

El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.

**A10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El vendedor debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.

El vendedor debe reembolsar al comprador todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en B10.

**B10 Ayuda con la información y costos relacionados**

El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda cumplir con A10.

El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información como se prevé en A10.

El comprador debe, cuando sea aplicable, en el momento oportuno, proporcionar o prestar ayuda para obtener para el vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que el vendedor necesite para el transporte y exportación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.

## GRUPO REDACTOR DE INCOTERMS® 2010

Las reglas Incoterms® 2010 han sido redactadas por un selecto grupo internacional de expertos miembros de ICC, en un proceso consultivo llevado a cabo con el conjunto global de miembros de ICC a través de su red de comités nacionales. El vasto ámbito geográfico y sectorial del proceso garantiza que las reglas Incoterms® 2010 reflejan la realidad actual del comercio internacional y responden a las necesidades de las empresas de dondequiera que procedan.

### COPRESIDENTES

#### CHARLES DEBATTISTA



Charles Debattista ejerce como árbitro activo en controversias de comercio internacional y asume tal designación al amparo de las reglas de ICC y las de otras instituciones. Es también Abogado Europeo Registrado en el Colegio de Inglaterra y Gales y acepta instrucciones como consejero ante tribunales arbitrales internacionales.

El Sr. Debattista también es Catedrático de Derecho Mercantil en la Universidad de Southampton en el Reino Unido. Ha escrito numerosas obras y artículos sobre contratos de compraventa internacional, transporte marítimo de mercancías y créditos documentarios. Es miembro de la Comisión de Derecho y Prácticas Mercantiles, de la Comisión Bancaria y de la Comisión de Transportes, todas de ICC. Presidió el Grupo redactor de Incoterms 2000 y ha copresidido el Grupo redactor de las reglas Incoterms® 2010.

#### CHRISTOPH MARTIN RADTKE



El Sr. Radtke es socio del bufete francés Lamy & Associés. Dirige el equipo internacional de la sociedad y está especializado en Derecho Mercantil Internacional, agencia y distribución, Derecho Comunitario, Derecho Mercantil francés y alemán, arbitraje internacional y litigación internacional. Miembro de los colegios de abogados francés y alemán, el señor Radtke ha publicado artículos sobre la contratación y el arbitraje internacionales y ha ejercido la docencia en el Instituto de Derecho Comparado, con sede en París.

Además de su papel en el Grupo redactor de Incoterms® 2010, el Sr. Radtke es Presidente de la Comisión de Derecho y Práctica Mercantiles de ICC Francia y Vicepresidente de la Asociación Franco-Alemana de Abogados. Ha pronunciado numerosas conferencias sobre las reglas Incoterms y ha participado en contratos modelo de ICC, como el contrato modelo de distribución y el contrato de agencia comercial, así como en *ICC Legal Handbook on Global Sourcing Contracts*.

## MIEMBROS DEL GRUPO REDACTOR

#### JENS BREDOW



Jens Bredow es Secretario General de la Institución Alemana de Arbitraje en Colonia y ejerce como abogado privado especializado en Derecho Mercantil Internacional y arbitraje. Además, es consejero del Ministerio de Justicia alemán en su calidad de participante en el Grupo de Trabajo de CNUDMI sobre Arbitraje y Conciliación, y también es profesor de la Universidad de Bonn. Árbitro experimentado, con frecuencia ejerce de árbitro único en un amplio abanico de procedimientos internacionales.

El señor Bredow, ex Director de ICC Alemania, también fue miembro de los grupos redactores que revisaron las reglas Incoterms® en 1990 y 2000. Actualmente forma parte del Panel de Expertos de las reglas Incoterms.

#### JOHNNY HERRE



El Catedrático Johnny Herre es Juez Supremo en el Tribunal Supremo de Suecia. Antes de formar parte de dicho tribunal, fue durante muchos años Catedrático en la Escuela de Economía de Estocolmo, donde dirigió el Departamento de Derecho y donde cursó un máster en Económicas y Empresariales y se doctoró en Derecho, especializándose en daños y perjuicios en la compraventa de mercancías.

Además de publicar asiduamente sobre cuestiones relacionadas con la compraventa de mercancías, la contratación, el Derecho de las obligaciones y las leyes de protección del consumidor, el Catedrático Herre goza de una vasta experiencia en el ámbito del arbitraje, como árbitro y también como presidente de tribunales en procedimientos arbitrales internacionales. Miembro del Grupo de Estudio para un Código Civil Europeo durante muchos años, preside actualmente el grupo sueco de Derecho y Prácticas Mercantiles de ICC.

**DAVID LOWE**

Socio de la oficina en Londres del bufete jurídico internacional Wragge & Co LLP, David Lowe dirige el equipo de contratación mercantil de la empresa y es experto en el asesoramiento a clientes sobre la cadena de suministro a escala internacional. En este ámbito, ha asesorado a:

- Minoristas internacionales a la búsqueda de productos en Extremo Oriente;
- Fabricantes de productos industriales en cuanto a redes de distribución internacional;
- Distribuidoras europeas en lo relativo a acuerdos de importación con fabricantes internacionales;
- Operadores de materias primas internacionales, desde cemento a carbón;
- Fabricantes y minoristas europeos que entran en nuevos mercados internacionales; y
- Proveedores internacionales que entran en el mercado europeo.

La experiencia del señor Lowe en calidad de asesor de empresas compradoras e importadoras de productos manufacturados (transportados habitualmente en contenedores) ha determinado su aportación a Incoterms® 2010. El señor Lowe también preside el Comité de Derecho y Prácticas Mercantiles de ICC en el Reino Unido.

**LAURI RAILAS**

El doctor Railas, Máster en Derecho por Helsinki y Londres y Doctor en Derecho por Helsinki, ejerce como abogado en Krogerus Attorneys en Finlandia. Es miembro del colegio finlandés.

El doctor Railas es ex Secretario General de ICC Finlandia y ex Secretario del Instituto de Arbitraje de la Cámara Central de Comercio de Finlandia. Su experiencia y práctica incluyen el comercio internacional y el derecho del transporte, el seguro marítimo y el comercio electrónico. El doctor Railas ha colaborado en trabajos sobre facilitación del comercio bajo los auspicios de las Naciones Unidas y ha escrito libros y artículos sobre Derecho Mercantil Internacional. Además de colaborar en Incoterms® 2010, el doctor Railas ha participado en varios contratos modelo de ICC, entre los que se encuentra el Contrato modelo ICC para la compraventa internacional. También copreside el Grupo de Trabajo de ICC sobre Contratación Pública.

**FRANK REYNOLDS**

Frank Reynolds es el Presidente de International Projects Inc., empresa norteamericana de comercio y consultoría internacional. Además de representar a los Estados Unidos en las revisiones de Incoterms® 2000 e Incoterms® 2010, ha escrito o es coautor de dieciséis libros sobre varios temas de comercio exterior, como *El comercio internacional, de la A a la Z*, de ICC. También ha escrito más de 300 columnas para publicaciones internacionales como *Journal of Commerce*, *The Exporter* y *Documentary Credit Insight*, de ICC.

El señor Reynolds ha dictado conferencias a lo largo y ancho de los Estados Unidos sobre cuestiones relacionadas con el comercio, como las reglas Incoterms®, créditos documentarios, acuerdos de libre comercio de los EEUU, procedimientos de internacionalización o el Sistema Armonizado durante más de veinticinco años. Trabajó en el Consejo Regional de Exportación del Departamento de Comercio de los Estados Unidos durante 22 años y sus proyectos de internacionalización recibieron un “E Award” a la Excelencia en la Exportación. También posee la licencia de agente de aduanas del Departamento de Seguridad Nacional, Oficina de Aduanas y Protección de Fronteras de los Estados Unidos.

**MIROSLAV SUBERT**

Miroslav Subert es doctorado en Derecho por la Universidad Carlos de Praga. Con una dilatada experiencia en las reglas Incoterms®, ha trabajado durante muchos años como directivo en empresas vinculadas al comercio exterior y el transporte en el Reino Unido, Croacia, Bélgica y la República Checa.

Actualmente el doctor Subert es profesor de varias instituciones en Praga, entre las que se encuentran la Universidad de Económicas, el Instituto de Comercio Exterior y Transporte y el Instituto Perner. Es Vicepresidente de la Sociedad Checa de Derecho del Transporte y asesor profesional y jurídico de comercio exterior, transporte y seguros en ICC de la República Checa. Ha escrito extensamente sobre temas de comercio internacional, incluyendo obras sobre transporte internacional, compraventas y créditos documentarios, y colabora habitualmente en publicaciones sectoriales y periódicos. El Dr. Subert escribió una guía sobre las reglas Incoterms® en el 2000 y ha liderado la traducción de las últimas versiones de dichas reglas al checo.

## SECRETARIADO DE ICC

### EMILY O'CONNOR



Emily O'Connor es la Directora Sénior de Políticas de la Comisión de Derecho y Prácticas Mercantiles de ICC y ha supervisado el desarrollo de *Incoterms® 2010*. Se incorpor  al Secretariado Internacional de ICC en París en el 2006, tras varios años en el Consejo de los Estados Unidos para las Actividades Económicas Internacionales (USCIB), en Nueva York, donde dirigió asuntos relacionados con la propiedad internacional y el Derecho de la competencia.

La señora O'Connor se licenci  en la Facultad de Derecho de Columbia, en Nueva York, y ejerció al principio en la Oficina del Consejero Jurídico del Departamento de Estado de los Estados Unidos, centrándose en casos del Tribunal Internacional de Justicia relativos a la aplicación de la pena capital a extranjeros. A continuación, ejerció en Debevoise & Plimpton en cuestiones de Derecho de Sociedades internacional, trabajando en flujos futuros de emisiones de capital, fusiones y adquisiciones y en múltiples acuerdos, antes de pasar al área de las políticas internacionales.



### SHANE DALY

Shane Daly est  licenciado por la Universidad Nacional de Irlanda en Galway y por el University College de Londres, en la especialidad de Derecho Mercantil Internacional con Resolución de Desavenencias y Derecho Público Internacional. También es diplomado por la Universidad de Poitiers. Además de su labor como ayudante del Grupo redactor de *Incoterms® 2010*, ha colaborado en otros proyectos de la Comisión de Derecho y Prácticas Mercantiles de ICC, como los contratos modelo para fusiones y adquisiciones y para la subcontratación. Ejercerá como abogado en prácticas en Dubl n en el 2011.

## Resolución de desavenencias de ICC

Incorporar uno más *Incoterms®* en el contrato no constituye, por sí mismo, un acuerdo para utilizar los servicios de resolución de desavenencias de ICC. Las partes contratantes que quieran recurrir a uno o más de estos servicios si surge un conflicto deben alcanzar un acuerdo específico y claro a tal efecto. Con este propósito, ICC ofrece cláusulas estándar o propuestas que las partes pueden incorporar a sus contratos. A falta de esto, las partes pueden acordar el uso de las reglas de ICC en el intercambio de correspondencia.

ICC ofrece un completo abanico de servicios para ayudar a las partes a superar las controversias que se presentan en el comercio exterior. Estos servicios responden a diferentes necesidades y situaciones. Cada uno se rige por un conjunto de reglas que definen un proceso neutral capaz de satisfacer la diversidad cultural, ling stica y jurídica, así como las especificidades de los diferentes sectores y actividades.

El arbitraje, gestionado por la Corte Internacional de Arbitraje de ICC, conduce generalmente a una decisión vinculante emitida por un tribunal de uno o tres  rbitros. La decisión goza de una amplia fuerza ejecutiva debido al reconocimiento jurídico del que disfruta el arbitraje en casi todos los países comerciantes del mundo.

La resolución amistosa de controversias comprende varios métodos de resolución de desavenencias que buscan un acuerdo mediante el consenso. Un tercero neutral decide junto con las partes en disputa la técnica de resolución que se utilizará, que puede ser la mediación, la evaluación neutral, un juicio a pequeña escala o una combinación de diferentes técnicas.

Los *dispute boards* son organismos existentes durante la vigencia de un contrato para resolver las controversias a medida que surjan durante la vida del contrato. Los hay de diferentes tipos, dependiendo de las facultades que las partes ceden a los miembros del consejo y la fuerza de sus resoluciones.

El sistema pericial consiste en contratar a un especialista que emite un dictamen sobre una cuestión que requiere de conocimientos y habilidades especializados, como el *know-how* técnico, financiero o jurídico. Los servicios que se ofrecen varían desde la búsqueda de un experto adecuado hasta la administración completa de una misión de expertos. Se ofrece un servicio específico denominado DOCDEX para las desavenencias relacionadas con los créditos documentarios, los reembolsos interbancarios, las cobranzas y las garantías.

Para obtener más información, incluyendo todas las reglas y cláusulas, visiten nuestras páginas sobre resolución de desavenencias en [www.iccbwo.org](http://www.iccbwo.org).

## Aviso de *copyright* y sinopsis de las reglas de uso de la marca comercial para *Incoterms*® 2010

Copyright ©2010 Cámara de Comercio Internacional. Todos los derechos reservados.

ICC se reserva el *copyright* y otros derechos de propiedad intelectual de esta obra colectiva. Ninguna parte de esta obra puede reproducirse, copiarse, distribuirse, transmitirse, traducirse o adaptarse de modo alguno ni por cualquier medio (ya sea gráfico, electrónico o mecánico, incluyendo, sin limitarlos, fotocopiado, escaneo, grabación, grabación en cinta o mediante el uso de computadoras, Internet o sistemas de recuperación de la información) sin el permiso escrito de ICC a través del Departamento de Publicaciones de ICC Services.

“Incoterms” es una marca registrada de la Cámara de Comercio Internacional.

A pesar de que ICC alienta y promueve el uso de las reglas Incoterms® por terceras personas en los contratos de compraventa en conformidad con la política de *copyright* de ICC, “Incoterms” no es un término genérico que pueda utilizarse para designar cualquier término comercial, sino que es una marca comercial empleada para designar sólo los términos creados por ICC y los productos y servicios de ICC.

A continuación se relacionan algunas reglas sobre el uso correcto de la marca comercial “Incoterms”:

- Utilicen la marca comercial “Incoterms” para referirse únicamente a las reglas Incoterms® de ICC y otros productos y servicios Incoterms® de ICC.
- En textos, utilicen “Incoterms” como adjetivo, no como nombre.
- No utilicen “Incoterms” sin la inicial en mayúsculas.
- No utilicen “Incoterm” (sin la “s” final). Un término por separado de las reglas Incoterms® debe mencionarse como una regla Incoterms® y nunca como un “Incoterm”.
- Utilicen el símbolo de marca comercial registrada ® junto a la marca comercial “Incoterms”.
- Cualquier uso de la marca comercial “Incoterms” en asociación con productos y servicios que no proceden de ICC requiere del permiso de ICC.

Pueden encontrar más información sobre el uso correcto de la marca comercial “Incoterms” de ICC en el sitio web de ICC sobre las reglas Incoterms® en <http://www.iccwbo.org/incoterms>

## Un vistazo a la Cámara de Comercio Internacional

ICC es la organización empresarial mundial, un organismo de representación que habla con autoridad en nombre de las empresas de todos los sectores en cualquier rincón del planeta.

La misión fundamental de ICC es fomentar un sistema abierto de comercio internacional e inversión a través de las fronteras, así como ayudar a las empresas a enfrentarse a los retos y las oportunidades que surgen con la globalización. Su convicción de que el comercio es una poderosa fuerza de paz y prosperidad proviene de los orígenes de la organización, al inicio del siglo pasado. El pequeño grupo de sagaces líderes empresariales que fundaron ICC se denominaron a sí mismos “los mercaderes de la paz”.

Puesto que las propias compañías y asociaciones miembros de ICC se dedican al comercio internacional, ICC posee una autoridad sin igual en la creación de reglas que rigen la conducta de las empresas a través de las fronteras. A pesar de ser voluntarias, estas reglas se aplican a diario en innumerables operaciones y se han convertido en parte del tejido del comercio internacional.

ICC también presta otros servicios esenciales, entre los que destaca la Corte Internacional de Arbitraje de ICC, la institución arbitral líder en el mundo. Otro de estos servicios es la Federación Mundial de Cámaras, la red internacional de cámaras de comercio de ICC, que fomenta la interacción y el intercambio de las mejores prácticas camerales.

Líderes y expertos procedentes de las empresas miembros de ICC determinan la perspectiva empresarial sobre las grandes cuestiones relacionadas con las políticas del comercio y la inversión, así como sobre aspectos técnicos y sectoriales vitales. Estos incluyen los servicios financieros, las tecnologías de la información, las telecomunicaciones, la ética en el marketing, el medioambiente, el transporte, la legislación sobre competencia y la propiedad intelectual, entre otros.

ICC goza de una estrecha colaboración con las Naciones Unidas y otros organismos intergubernamentales, entre los que figuran la Organización Mundial del Comercio, el G20 y el G8.

ICC fue creada en 1919. Hoy en día agrupa a miles de empresas y asociaciones miembros de más de 120 países. Los comités nacionales trabajan con sus miembros para estudiar los intereses de las empresas en sus países y transmitir a sus respectivos gobiernos los puntos de vista empresariales formulados por ICC.

Para más información, visiten [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)

## Otros productos Incoterms® 2010

Disponibles en octubre de 2010

### Guide to Incoterms® 2010

Por Jan Ramberg

Pub. ICC núm. 720, edición 2010

ISBN: 978-92-842-0082-5

*Guide to Incoterms® 2010*, del conocido experto Jan Ramberg, explica cómo las reglas Incoterms® se combinan con el resto de términos del contrato de compraventa, con los contratos de transporte y seguro, y con el pago.

Es una valiosa publicación para todos los que se dedican al comercio internacional, como las empresas exportadoras e importadoras, los profesionales del derecho o los transitarios.

### Incoterms® 2010 Wall Chart

Pub. ICC Núm. 716L, edición 2010

ISBN: 978-92-842-0090-0

Este práctico mural explica las 11 reglas Incoterms® 2010 rules en un vistazo; es ideal para las aulas y oficinas o como regalo de empresa.

### Incoterms® 2010

Edición bilingüe inglés/francés

Pub. ICC núm. 715EF

ISBN: 978-92-842-0089-4

Las ediciones bilingües en otras lenguas se hallan disponibles en los diferentes comités nacionales de ICC. Para más información, visiten [www.incoterms.com](http://www.incoterms.com) o [www.iccbbooks.com](http://www.iccbbooks.com).

## Formación

ICC Events organiza cursos de formación sobre las reglas Incoterms® 2010 - así como sobre el arbitraje internacional y la negociación de contratos internacionales- para empresas, asesores, abogados y profesionales jurídicos dedicados al comercio exterior.

[www.iccwbo.org/events0](http://www.iccwbo.org/events0)

## Sector financiero

### Reglas uniformes de ICC relativas a las garantías a primer requerimiento (URDG)

Pub. ICC núm. 758, edición 2010

ISBN: 978-92-842-0036-8

*Las Reglas uniformes de ICC relativas a las garantías a primer requerimiento*, (URDG), aprobadas por primera vez en 1991, reflejan la práctica estándar internacional en el uso de garantías a primer requerimiento. Además, equilibran los intereses legítimos de todas las partes. Desde su aprobación, las URDG se han ganado la aceptación internacional y el reconocimiento oficial de bancos, empresas, asociaciones sectoriales y organismos internacionales como la CNUDMI, FIDIC y el Banco Mundial.

Disponibles también en edición bilingüe francés-inglés.

Pedidos a [www.iccbbooks.com](http://www.iccbbooks.com)

## Publicaciones de ICC para las empresas globales

La lista de publicaciones especializadas de ICC cubre un abanico de temas entre los que se encuentran la banca internacional, obras de consulta de comercio internacional y sus términos (Incoterms), derecho y arbitraje, falsificaciones y fraude, contratos comerciales modelo y asuntos medioambientales.

Los productos de ICC están disponibles en los Comités Nacionales de ICC, presentes en más de 80 países. Los detalles de contacto del comité nacional de su país se encuentran en [www.iccbwo.org](http://www.iccbwo.org)

También puede solicitar los productos de ICC en línea, desde la Librería Empresarial de ICC en [www.iccbbooks.com](http://www.iccbbooks.com)

# Incoterms<sup>®</sup>

2010

ICC rules  
for the use of domestic and  
international trade terms

Entry into force: 1 January 2011



International Chamber of Commerce

*The world business organization*

**Copyright © 2010**

**International Chamber of Commerce**

All rights reserved. This collective work was initiated by ICC which holds all rights as defined by the French Code of Intellectual Property. No part of this work may be reproduced or copied in any form or by any means – graphic, electronic, or mechanical, including photocopying, scanning, recording, taping, or information retrieval systems – without written permission of ICC Services, Publications Department.

**ICC Services  
Publications**

38 Cours Albert 1er  
75008 Paris  
France

[www.iccbooks.com](http://www.iccbooks.com)

## CONTENTS

---

Foreword	144
Introduction	145
<b>INCOTERMS® 2010</b>	
<hr/>	
Rules for any mode or modes of transport	
EXW	155
FCA	163
CPT	173
CIP	181
DAT	193
DAP	201
DDP	209
Rules for sea and inland waterway transport	
FAS	219
FOB	227
CFR	235
CIF	245
Incoterms® 2010 Drafting Group	259
ICC Dispute Resolution	264
Copyright notice and synopsis of trademark usage rules	265
ICC at a glance	266
Other Incoterms® 2010 products	267
ICC publications for global business	268

## FOREWORD

*By Rajat Gupta, ICC Chairman*

The global economy has given businesses broader access than ever before to markets all over the world. Goods are sold in more countries, in larger quantities, and in greater variety. But as the volume and complexity of global sales increase, so do possibilities for misunderstandings and costly disputes when sale contracts are not adequately drafted.

The Incoterms® rules, the ICC rules on the use of domestic and international trade terms, facilitate the conduct of global trade. Reference to an Incoterms® 2010 rule in a sale contract clearly defines the parties' respective obligations and reduces the risk of legal complications.

Since the creation of the Incoterms rules by ICC in 1936, this globally accepted contractual standard has been regularly updated to keep pace with the development of international trade. The Incoterms® 2010 rules take account of the continued spread of customs-free zones, the increased use of electronic communications in business transactions, heightened concern about security in the movement of goods and changes in transport practices. *Incoterms® 2010* updates and consolidates the 'delivered' rules, reducing the total number of rules from 13 to 11, and offers a simpler and clearer presentation of all the rules. *Incoterms® 2010* is also the first version of the Incoterms rules to make all references to buyers and sellers gender-neutral.

The broad expertise of ICC's Commission on Commercial Law and Practice, whose membership is drawn from all parts of the world and all trade sectors, ensures that the Incoterms® 2010 rules respond to business needs everywhere.

ICC would like to express its gratitude to the members of the Commission, chaired by Fabio Bortolotti (Italy), to the Drafting Group, which comprised Charles Debattista (Co-Chair, UK), Christoph Martin Radtke (Co-Chair, France), Jens Bredow (Germany), Johnny Herre (Sweden), David Lowe (UK), Lauri Railas (Finland), Frank Reynolds (US), and Miroslav Subert (Czech Republic), and to Asko Raty (Finland) for assistance with the images depicting the 11 rules.

## INTRODUCTION

The Incoterms®<sup>1</sup> rules explain a set of three-letter trade terms reflecting business-to-business practice in contracts for the sale of goods. The Incoterms rules describe mainly the tasks, costs and risks involved in the delivery of goods from sellers to buyers.

**How to use the Incoterms® 2010 rules****1. Incorporate the Incoterms® 2010 rules into your contract of sale**

If you want the Incoterms® 2010 rules to apply to your contract, you should make this clear in the contract, through such words as, “[*the chosen Incoterms rule including the named place, followed by*] Incoterms® 2010”.

**2. Choose the appropriate Incoterms rule**

The chosen Incoterms rule needs to be appropriate to the goods, to the means of their transport, and above all to whether the parties intend to put additional obligations, for example such as the obligation to organize carriage or insurance, on the seller or on the buyer. The Guidance Note to each Incoterms rule contains information that is particularly helpful when making this choice. Whichever Incoterms rule is chosen, the parties should be aware that the interpretation of their contract may well be influenced by customs particular to the port or place being used.

**3. Specify your place or port as precisely as possible**

The chosen Incoterms rule can work only if the parties name a place or port, and will work best if the parties specify the place or port as precisely as possible.

A good example of such precision would be:

**“FCA 38 Cours Albert 1er, Paris, France Incoterms® 2010”.**

Under the Incoterms rules Ex Works (EXW), Free Carrier (FCA), Delivered at Terminal (DAT), Delivered at Place (DAP), Delivered Duty Paid (DDP), Free Alongside Ship (FAS), and Free on Board (FOB), the named place is the place where delivery takes place and where risk passes from the seller to the buyer. Under the Incoterms rules Carriage Paid to (CPT), Carriage and Insurance Paid to (CIP), Cost and Freight (CFR) and Cost, Insurance and Freight (CIF), the named place differs from the place of delivery. Under these four Incoterms rules, the named

1. “Incoterms” is a registered trademark of the International Chamber of Commerce.

place is the place of destination to which carriage is paid. Indications as to place or destination can helpfully be further specified by stating a precise point in that place or destination in order to avoid doubt or argument.

#### 4. Remember that Incoterms rules do not give you a complete contract of sale

Incoterms rules *do* say which party to the sale contract has the obligation to make carriage or insurance arrangements, when the seller delivers the goods to the buyer, and which costs each party is responsible for. Incoterms rules, however, say nothing about the price to be paid or the method of its payment. Neither do they deal with the transfer of ownership of the goods, or the consequences of a breach of contract. These matters are normally dealt with through express terms in the contract of sale or in the law governing that contract. The parties should be aware that mandatory local law may override any aspect of the sale contract, including the chosen Incoterms rule.

### Main features of the Incoterms® 2010 rules

#### 1. Two new Incoterms rules – DAT and DAP – have replaced the Incoterms 2000 rules DAF, DES, DEQ and DDU

The number of Incoterms rules has been reduced from 13 to 11. This has been achieved by substituting two new rules that may be used irrespective of the agreed mode of transport – DAT, Delivered at Terminal, and DAP, Delivered at Place – for the Incoterms 2000 rules DAF, DES, DEQ and DDU.

Under both new rules, delivery occurs at a named destination: in DAT, at the buyer's disposal unloaded from the arriving vehicle (as under the former DEQ rule); in DAP, likewise at the buyer's disposal, but ready for unloading (as under the former DAF, DES and DDU rules).

The new rules make the Incoterms 2000 rules DES and DEQ superfluous. The named terminal in DAT may well be in a port, and DAT can therefore safely be used in cases where the Incoterms 2000 rule DEQ once was. Likewise, the arriving "vehicle" under DAP may well be a ship and the named place of destination may well be a port: consequently, DAP can safely be used in cases where the Incoterms 2000 rule DES once was. These new rules, like their predecessors, are "delivered", with the seller bearing all the costs (other than those related to import clearance, where applicable) and risks involved in bringing the goods to the named place of destination.

#### 2. Classification of the 11 Incoterms® 2010 rules

The 11 Incoterms® 2010 rules are presented in two distinct classes:

##### RULES FOR ANY MODE OR MODES OF TRANSPORT

EXW	EX WORKS
FCA	FREE CARRIER
CPT	CARRIAGE PAID TO
CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO
DAT	DELIVERED AT TERMINAL
DAP	DELIVERED AT PLACE
DDP	DELIVERED DUTY PAID

##### RULES FOR SEA AND INLAND WATERWAY TRANSPORT

FAS	FREE ALONGSIDE SHIP
FOB	FREE ON BOARD
CFR	COST AND FREIGHT
CIF	COST INSURANCE AND FREIGHT

The first class includes the seven Incoterms® 2010 rules that can be used irrespective of the mode of transport selected and irrespective of whether one or more than one mode of transport is employed. EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP and DDP belong to this class. They can be used even when there is no maritime transport at all. It is important to remember, however, that these rules *can* be used in cases where a ship *is* used for part of the carriage.

In the second class of Incoterms® 2010 rules, the point of delivery and the place to which the goods are carried to the buyer are *both* ports, hence the label "sea and inland waterway" rules. FAS, FOB, CFR and CIF belong to this class. Under the last three Incoterms rules, all mention of the ship's rail as the point of delivery has been omitted in preference for the goods being delivered when they are "on board" the vessel. This more closely reflects modern commercial reality and avoids the rather dated image of the risk swinging to and fro across an imaginary perpendicular line.

### 3. Rules for domestic and international trade

Incoterms rules have traditionally been used in *international* sale contracts where goods pass across national borders. In various areas of the world, however, trade blocs, like the European Union, have made border formalities between different countries less significant. Consequently, the subtitle of the Incoterms® 2010 rules formally recognizes that they are available for application to both international and domestic sale contracts. As a result, the Incoterms® 2010 rules clearly state in a number of places that the obligation to comply with export/import formalities exists only where applicable.

Two developments have persuaded ICC that a movement in this direction is timely. Firstly, traders commonly use Incoterms rules for purely domestic sale contracts. The second reason is the greater willingness in the United States to use Incoterms rules in domestic trade rather than the former Uniform Commercial Code shipment and delivery terms.

### 4. Guidance Notes

Before each Incoterms® 2010 rule you will find a Guidance Note. The Guidance Notes explain the fundamentals of each Incoterms rule, such as when it should be used, when risk passes, and how costs are allocated between seller and buyer. The Guidance Notes are not part of the actual Incoterms® 2010 rules, but are intended to help the user accurately and efficiently steer towards the appropriate Incoterms rule for a particular transaction.

### 5. Electronic communication

Previous versions of Incoterms rules have specified those documents that could be replaced by EDI messages. Articles A1/B1 of the Incoterms® 2010 rules, however, now give electronic means of communication the same effect as paper communication, as long as the parties so agree or where customary. This formulation facilitates the evolution of new electronic procedures throughout the lifetime of the Incoterms® 2010 rules.

### 6. Insurance cover

The Incoterms® 2010 rules are the first version of the Incoterms rules since the revision of the Institute Cargo Clauses and take account of alterations made to those clauses. The Incoterms® 2010 rules place information duties relating to insurance in articles A3/B3, which deal with contracts of carriage and insurance. These provisions have been moved from the more generic articles found in articles A10/B10 of the

Incoterms 2000 rules. The language in articles A3/B3 relating to insurance has also been altered with a view to clarifying the parties' obligations in this regard.

### 7. Security-related clearances and information required for such clearances

There is heightened concern nowadays about security in the movement of goods, requiring verification that the goods do not pose a threat to life or property for reasons other than their inherent nature. Therefore, the Incoterms® 2010 rules have allocated obligations between the buyer and seller to obtain or to render assistance in obtaining security-related clearances, such as chain-of-custody information, in articles A2/B2 and A10/B10 of various Incoterms rules.

### 8. Terminal handling charges

Under Incoterms rules CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP, and DDP, the seller must make arrangements for the carriage of the goods to the agreed destination. While the freight is paid by the seller, it is actually paid *for* by the buyer as freight costs are normally included by the seller in the total selling price. The carriage costs will sometimes include the costs of handling and moving the goods within port or container terminal facilities and the carrier or terminal operator may well charge these costs to the buyer who receives the goods. In these circumstances, the buyer will want to avoid paying for the same service twice: once to the seller as part of the total selling price and once independently to the carrier or the terminal operator. The Incoterms® 2010 rules seek to avoid this happening by clearly allocating such costs in articles A6/B6 of the relevant Incoterms rules.

### 9. String sales

In the sale of commodities, as opposed to the sale of manufactured goods, cargo is frequently sold several times during transit “down a string”. When this happens, a seller in the middle of the string does not “ship” the goods because these have already been shipped by the first seller in the string. The seller in the middle of the string therefore performs its obligations towards its buyer not by shipping the goods, but by “procuring” goods that have been shipped. For clarification purposes, Incoterms® 2010 rules include the obligation to “procure goods shipped” as an alternative to the obligation to ship goods in the relevant Incoterms rules.

## Variants of Incoterms rules

Sometimes the parties want to alter an Incoterms rule. The Incoterms® 2010 rules do not prohibit such alteration, but there are dangers in so doing. In order to avoid any unwelcome surprises, the parties would need to make the intended effect of such alterations extremely clear in their contract. Thus, for example, if the allocation of costs in the Incoterms® 2010 rules is altered in the contract, the parties should also clearly state whether they intend to vary the point at which the risk passes from seller to buyer.

## Status of this introduction

This introduction gives general information on the use and interpretation of the Incoterms® 2010 rules, but does not form part of those rules.

## Explanation of terms used in the Incoterms® 2010 rules

As in the Incoterms 2000 rules, the seller's and buyer's obligations are presented in mirror fashion, reflecting under column A the seller's obligations and under column B the buyer's obligations. These obligations can be carried out personally by the seller or the buyer or sometimes, subject to terms in the contract or the applicable law, through intermediaries such as carriers, freight forwarders or other persons nominated by the seller or the buyer for a specific purpose.

The text of the Incoterms® 2010 rules is meant to be self-explanatory. However, in order to assist users the following text sets out guidance as to the sense in which selected terms are used throughout the document.

**Carrier:** For the purposes of the Incoterms® 2010 rules, the carrier is the party with whom carriage is contracted.

**Customs formalities:** These are requirements to be met in order to comply with any applicable customs regulations and may include documentary, security, information or physical inspection obligations.

**Delivery:** This concept has multiple meanings in trade law and practice, but in the Incoterms® 2010 rules, it is used to indicate where the risk of loss of or damage to the goods passes from the seller to the buyer.

**Delivery document:** This phrase is now used as the heading to article A8. It means a document used to prove that delivery has occurred. For many of the Incoterms® 2010 rules, the delivery document is a transport document or corresponding electronic record. However, with EXW, FCA, FAS and FOB, the delivery document may simply be a receipt. A delivery document may also have other functions, for example as part of the mechanism for payment.

**Electronic record or procedure:** A set of information constituted of one or more electronic messages and, where applicable, being functionally equivalent with the corresponding paper document.

**Packaging:** This word is used for different purposes:

1. The packaging of the goods to comply with any requirements under the contract of sale.
2. The packaging of the goods so that they are fit for transportation.
3. The stowage of the packaged goods within a container or other means of transport.

In the Incoterms® 2010 rules, packaging means both the first and second of the above. The Incoterms® 2010 rules do not deal with the parties' obligations for stowage within a container and therefore, where relevant, the parties should deal with this in the sale contract.

RULES FOR ANY  
MODE OR  
MODES OF  
TRANSPORT

# EXW

## EX WORKS

**EXW** (insert named place of delivery) Incoterms® 2010



### GUIDANCE NOTE

This rule may be used irrespective of the mode of transport selected and may also be used where more than one mode of transport is employed. It is suitable for domestic trade, while FCA is usually more appropriate for international trade.

“Ex Works” means that the seller delivers when it places the goods at the disposal of the buyer at the seller’s premises or at another named place (i.e., works, factory, warehouse, etc.). The seller does not need to load the goods on any collecting vehicle, nor does it need to clear the goods for export, where such clearance is applicable.

The parties are well advised to specify as clearly as possible the point within the named place of delivery, as the costs and risks to that point are for the account of the seller. The buyer bears all costs and risks involved in taking the goods from the agreed point, if any, at the named place of delivery.

EXW represents the minimum obligation for the seller. The rule should be used with care as:

- a) The seller has no obligation to the buyer to load the goods, even though in practice the seller may be in a better position to do so. If the seller does load the goods, it does so at the buyer’s risk and expense. In cases where the seller is in a better position to load the goods, FCA, which obliges the seller to do so at its own risk and expense, is usually more appropriate.
- b) A buyer who buys from a seller on an EXW basis for export needs to be aware that the seller has an obligation to provide only such assistance as the buyer may require to effect that export: the seller is not bound to organize the export clearance. Buyers are therefore well advised not to use EXW if they cannot directly or indirectly obtain export clearance.
- c) The buyer has limited obligations to provide to the seller any information regarding the export of the goods. However, the seller may need this information for, e.g., taxation or reporting purposes.

EXW

**A THE SELLER'S OBLIGATIONS****A1 General obligations of the seller**

The seller must provide the goods and the commercial invoice in conformity with the contract of sale and any other evidence of conformity that may be required by the contract.

Any document referred to in A1-A10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**A2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the seller must provide the buyer, at the buyer's request, risk and expense, assistance in obtaining any export licence, or other official authorization necessary for the export of the goods.

Where applicable, the seller must provide, at the buyer's request, risk and expense, any information in the possession of the seller that is required for the security clearance of the goods.

**A3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of carriage.

**b) Contract of insurance**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of insurance. However, the seller must provide the buyer, at the buyer's request, risk and expense (if any), with information that the buyer needs for obtaining insurance.

**A4 Delivery**

The seller must deliver the goods by placing them at the disposal of the buyer at the agreed point, if any, at the named place of delivery, not loaded on any collecting vehicle. If no specific point has been agreed within the named place of delivery, and if there are several points available, the seller may select the point that best suits its purpose. The seller must deliver the goods on the agreed date or within the agreed period.

**B THE BUYER'S OBLIGATIONS****B1 General obligations of the buyer**

The buyer must pay the price of the goods as provided in the contract of sale.

Any document referred to in B1-B10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**B2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, it is up to the buyer to obtain, at its own risk and expense, any export and import licence or other official authorization and carry out all customs formalities for the export of the goods.

**B3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of carriage.

**b) Contract of insurance**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of insurance.

**B4 Taking delivery**

The buyer must take delivery of the goods when A4 and A7 have been complied with.

- A5 Transfer of risks**  
The seller bears all risks of loss of or damage to the goods until they have been delivered in accordance with A4 with the exception of loss or damage in the circumstances described in B5.
- A6 Allocation of costs**  
The seller must pay all costs relating to the goods until they have been delivered in accordance with A4, other than those payable by the buyer as envisaged in B6.
- A7 Notices to the buyer**  
The seller must give the buyer any notice needed to enable the buyer to take delivery of the goods.
- A8 Delivery document**  
The seller has no obligation to the buyer.

- B5 Transfer of risks**  
The buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4.
- If the buyer fails to give notice in accordance with B7, then the buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the agreed date or the expiry date of the agreed period for delivery, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods.
- B6 Allocation of costs**  
The buyer must:
- a) pay all costs relating to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4;
  - b) pay any additional costs incurred by failing either to take delivery of the goods when they have been placed at its disposal or to give appropriate notice in accordance with B7, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods;
  - c) pay, where applicable, all duties, taxes and other charges, as well as the costs of carrying out customs formalities payable upon export; and
  - d) reimburse all costs and charges incurred by the seller in providing assistance as envisaged in A2.
- B7 Notices to the seller**  
The buyer must, whenever it is entitled to determine the time within an agreed period and/or the point of taking delivery within the named place, give the seller sufficient notice thereof.
- B8 Proof of delivery**  
The buyer must provide the seller with appropriate evidence of having taken delivery.

**A9 Checking – packaging – marking**

The seller must pay the costs of those checking operations (such as checking quality, measuring, weighing, counting) that are necessary for the purpose of delivering the goods in accordance with A4.

The seller must, at its own expense, package the goods, unless it is usual for the particular trade to transport the type of goods sold unpackaged. The seller may package the goods in the manner appropriate for their transport, unless the buyer has notified the seller of specific packaging requirements before the contract of sale is concluded. Packaging is to be marked appropriately.

**A10 Assistance with information and related costs**

The seller must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the buyer, at the buyer's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the buyer needs for the export and/or import of the goods and/or for their transport to the final destination.

**B9 Inspection of goods**

The buyer must pay the costs of any mandatory pre-shipment inspection, including inspection mandated by the authorities of the country of export.

**B10 Assistance with information and related costs**

The buyer must, in a timely manner, advise the seller of any security information requirements so that the seller may comply with A10.

The buyer must reimburse the seller for all costs and charges incurred by the seller in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in A10.

# FCA

## Free Carrier

**FCA** (insert named place of delivery) Incoterms® 2010



### GUIDANCE NOTE

This rule may be used irrespective of the mode of transport selected and may also be used where more than one mode of transport is employed.

“Free Carrier” means that the seller delivers the goods to the carrier or another person nominated by the buyer at the seller’s premises or another named place. The parties are well advised to specify as clearly as possible the point within the named place of delivery, as the risk passes to the buyer at that point.

If the parties intend to deliver the goods at the seller’s premises, they should identify the address of those premises as the named place of delivery. If, on the other hand, the parties intend the goods to be delivered at another place, they must identify a different specific place of delivery.

FCA requires the seller to clear the goods for export, where applicable. However, the seller has no obligation to clear the goods for import, pay any import duty or carry out any import customs formalities.

FCA

**A THE SELLER'S OBLIGATIONS****A1 General obligations of the seller**

The seller must provide the goods and the commercial invoice in conformity with the contract of sale and any other evidence of conformity that may be required by the contract.

Any document referred to in A1-A10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**A2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the seller must obtain, at its own risk and expense, any export licence or other official authorization and carry out all customs formalities necessary for the export of the goods.

**A3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of carriage. However, if requested by the buyer or if it is commercial practice and the buyer does not give an instruction to the contrary in due time, the seller may contract for carriage on usual terms at the buyer's risk and expense. In either case, the seller may decline to make the contract of carriage and, if it does, shall promptly notify the buyer.

**b) Contract of insurance**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of insurance. However, the seller must provide the buyer, at the buyer's request, risk, and expense (if any), with information that the buyer needs for obtaining insurance.

**A4 Delivery**

The seller must deliver the goods to the carrier or another person nominated by the buyer at the agreed point, if any, at the named place on the agreed date or within the agreed period.

Delivery is completed:

a) If the named place is the seller's premises, when the goods have been loaded on the means of transport provided by the buyer.

b) In any other case, when the goods are placed at the disposal of the carrier or another person nominated by the buyer on the seller's means of transport ready for unloading.

**B THE BUYER'S OBLIGATIONS****B1 General obligations of the buyer**

The buyer must pay the price of the goods as provided in the contract of sale.

Any document referred to in B1-B10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**B2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, it is up to the buyer to obtain, at its own risk and expense, any import licence or other official authorization and carry out all customs formalities for the import of the goods and for their transport through any country.

**B3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The buyer must contract at its own expense for the carriage of the goods from the named place of delivery, except when the contract of carriage is made by the seller as provided for in A3 a).

**b) Contract of insurance**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of insurance.

**B4 Taking delivery**

The buyer must take delivery of the goods when they have been delivered as envisaged in A4.

If no specific point has been notified by the buyer under B7 d) within the named place of delivery, and if there are several points available, the seller may select the point that best suits its purpose.

Unless the buyer notifies the seller otherwise, the seller may deliver the goods for carriage in such a manner as the quantity and/or nature of the goods may require.

#### A5 Transfer of risks

The seller bears all risks of loss of or damage to the goods until they have been delivered in accordance with A4, with the exception of loss or damage in the circumstances described in B5.

#### A6 Allocation of costs

The seller must pay

a) all costs relating to the goods until they have been delivered in accordance with A4, other than those payable by the buyer as envisaged in B6; and

b) where applicable, the costs of customs formalities necessary for export, as well as all duties, taxes, and other charges payable upon export.

#### B5 Transfer of risks

The buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4.

If

a) the buyer fails in accordance with B7 to notify the nomination of a carrier or another person as envisaged in A4 or to give notice; or

b) the carrier or person nominated by the buyer as envisaged in A4 fails to take the goods into its charge,

then, the buyer bears all risks of loss of or damage to the goods:

- (i) from the agreed date, or in the absence of an agreed date,
- (ii) from the date notified by the seller under A7 within the agreed period; or, if no such date has been notified,
- (iii) from the expiry date of any agreed period for delivery,

provided that the goods have been clearly identified as the contract goods.

#### B6 Allocation of costs

The buyer must pay

a) all costs relating to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4, except, where applicable, the costs of customs formalities necessary for export, as well as all duties, taxes, and other charges payable upon export as referred to in A6 b);

b) any additional costs incurred, either because:

- (i) the buyer fails to nominate a carrier or another person as envisaged in A4, or
- (ii) the carrier or person nominated by the buyer as envisaged in A4 fails to take the goods into its charge, or
- (iii) the buyer has failed to give appropriate notice in accordance with B7,

provided that the goods have been clearly identified as the contract goods; and

**A7 Notices to the buyer**

The seller must, at the buyer's risk and expense, give the buyer sufficient notice either that the goods have been delivered in accordance with A4 or that the carrier or another person nominated by the buyer has failed to take the goods within the time agreed.

**A8 Delivery document**

The seller must provide the buyer, at the seller's expense, with the usual proof that the goods have been delivered in accordance with A4.

The seller must provide assistance to the buyer, at the buyer's request, risk and expense, in obtaining a transport document.

**A9 Checking – packaging – marking**

The seller must pay the costs of those checking operations (such as checking quality, measuring, weighing, counting) that are necessary for the purpose of delivering the goods in accordance with A4, as well as the costs of any pre-shipment inspection mandated by the authority of the country of export.

The seller must, at its own expense, package the goods, unless it is usual for the particular trade to transport the type of goods sold unpackaged. The seller may package the goods in the manner appropriate for their transport, unless the buyer has notified the seller of specific packaging requirements before the contract of sale is concluded. Packaging is to be marked appropriately.

c) where applicable, all duties, taxes and other charges as well as the costs of carrying out customs formalities payable upon import of the goods and the costs for their transport through any country.

**B7 Notices to the seller**

The buyer must notify the seller of

a) the name of the carrier or another person nominated as envisaged in A4 within sufficient time as to enable the seller to deliver the goods in accordance with that article;

b) where necessary, the selected time within the period agreed for delivery when the carrier or person nominated will take the goods;

c) the mode of transport to be used by the person nominated; and

d) the point of taking delivery within the named place.

**B8 Proof of delivery**

The buyer must accept the proof of delivery provided as envisaged in A8.

**B9 Inspection of goods**

The buyer must pay the costs of any mandatory pre-shipment inspection, except when such inspection is mandated by the authorities of the country of export.

**A10 Assistance with information and related costs**

The seller must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the buyer, at the buyer's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the buyer needs for the import of the goods and/or for their transport to the final destination.

The seller must reimburse the buyer for all costs and charges incurred by the buyer in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in B10.

**B10 Assistance with information and related costs**

The buyer must, in a timely manner, advise the seller of any security information requirements so that the seller may comply with A10.

The buyer must reimburse the seller for all costs and charges incurred by the seller in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in A10.

The buyer must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the seller, at the seller's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the seller needs for the transport and export of the goods and for their transport through any country.

CPT (insert named place of destination) Incoterms® 2010



### GUIDANCE NOTE

This rule may be used irrespective of the mode of transport selected and may also be used where more than one mode of transport is employed.

“Carriage Paid to” means that the seller delivers the goods to the carrier or another person nominated by the seller at an agreed place (if any such place is agreed between the parties) and that the seller must contract for and pay the costs of carriage necessary to bring the goods to the named place of destination.

When CPT, CIP, CFR or CIF are used, the seller fulfils its obligation to deliver when it hands the goods over to the carrier and not when the goods reach the place of destination.

This rule has two critical points, because risk passes and costs are transferred at different places. The parties are well advised to identify as precisely as possible in the contract both the place of delivery, where the risk passes to the buyer, and the named place of destination to which the seller must contract for the carriage. If several carriers are used for the carriage to the agreed destination and the parties do not agree on a specific point of delivery, the default position is that risk passes when the goods have been delivered to the first carrier at a point entirely of the seller’s choosing and over which the buyer has no control. Should the parties wish the risk to pass at a later stage (e.g., at an ocean port or airport), they need to specify this in their contract of sale.

The parties are also well advised to identify as precisely as possible the point within the agreed place of destination, as the costs to that point are for the account of the seller. The seller is advised to procure contracts of carriage that match this choice precisely. If the seller incurs costs under its contract of carriage related to unloading at the named place of destination, the seller is not entitled to recover such costs from the buyer unless otherwise agreed between the parties.

CPT requires the seller to clear the goods for export, where applicable. However, the seller has no obligation to clear the goods for import, pay any import duty or carry out any import customs formalities.

**A THE SELLER'S OBLIGATIONS****A1 General obligations of the seller**

The seller must provide the goods and the commercial invoice in conformity with the contract of sale and any other evidence of conformity that may be required by the contract.

Any document referred to in A1-A10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**A2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the seller must obtain, at its own risk and expense, any export licence or other official authorization and carry out all customs formalities necessary for the export of the goods, and for their transport through any country prior to delivery.

**A3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The seller must contract or procure a contract for the carriage of the goods from the agreed point of delivery, if any, at the place of delivery to the named place of destination or, if agreed, any point at that place. The contract of carriage must be made on usual terms at the seller's expense and provide for carriage by the usual route and in a customary manner. If a specific point is not agreed or is not determined by practice, the seller may select the point of delivery and the point at the named place of destination that best suit its purpose.

**b) Contract of insurance**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of insurance. However, the seller must provide the buyer, at the buyer's request, risk, and expense (if any), with information that the buyer needs for obtaining insurance.

**A4 Delivery**

The seller must deliver the goods by handing them over to the carrier contracted in accordance with A3 on the agreed date or within the agreed period.

**B THE BUYER'S OBLIGATIONS****B1 General obligations of the buyer**

The buyer must pay the price of the goods as provided in the contract of sale.

Any document referred to in B1-B10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**B2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, it is up to the buyer to obtain, at its own risk and expense, any import licence or other official authorization and carry out all customs formalities for the import of the goods and for their transport through any country.

**B3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of carriage.

**b) Contract of insurance**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of insurance. However, the buyer must provide the seller, upon request, with the necessary information for obtaining insurance.

**B4 Taking delivery**

The buyer must take delivery of the goods when they have been delivered as envisaged in A4 and receive them from the carrier at the named place of destination.

**A5 Transfer of risks**

The seller bears all risks of loss of or damage to the goods until they have been delivered in accordance with A4, with the exception of loss or damage in the circumstances described in B5.

**A6 Allocation of costs**

The seller must pay

a) all costs relating to the goods until they have been delivered in accordance with A4, other than those payable by the buyer as envisaged in B6;

b) the freight and all other costs resulting from A3 a), including the costs of loading the goods and any charges for unloading at the place of destination that were for the seller's account under the contract of carriage; and

c) where applicable, the costs of customs formalities necessary for export, as well as all duties, taxes and other charges payable upon export, and the costs for their transport through any country that were for the seller's account under the contract of carriage.

**A7 Notices to the buyer**

The seller must notify the buyer that the goods have been delivered in accordance with A4.

The seller must give the buyer any notice needed in order to allow the buyer to take measures that are normally necessary to enable the buyer to take the goods.

**B5 Transfer of risks**

The buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4.

If the buyer fails to give notice in accordance with B7, it must bear all risks of loss of or damage to the goods from the agreed date or the expiry date of the agreed period for delivery, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods.

**B6 Allocation of costs**

The buyer must, subject to the provisions of A3 a), pay

a) all costs relating to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4, except, where applicable, the costs of customs formalities necessary for export, as well as all duties, taxes, and other charges payable upon export as referred to in A6 c);

b) all costs and charges relating to the goods while in transit until their arrival at the agreed place of destination, unless such costs and charges were for the seller's account under the contract of carriage;

c) unloading costs, unless such costs were for the seller's account under the contract of carriage;

d) any additional costs incurred if the buyer fails to give notice in accordance with B7, from the agreed date or the expiry date of the agreed period for dispatch, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods; and

e) where applicable, all duties, taxes and other charges, as well as the costs of carrying out customs formalities payable upon import of the goods and the costs for their transport through any country, unless included within the cost of the contract of carriage.

**B7 Notices to the seller**

The buyer must, whenever it is entitled to determine the time for dispatching the goods and/or the named place of destination or the point of receiving the goods within that place, give the seller sufficient notice thereof.

**A8 Delivery document**

If customary or at the buyer's request, the seller must provide the buyer, at the seller's expense, with the usual transport document[s] for the transport contracted in accordance with A3.

This transport document must cover the contract goods and be dated within the period agreed for shipment. If agreed or customary, the document must also enable the buyer to claim the goods from the carrier at the named place of destination and enable the buyer to sell the goods in transit by the transfer of the document to a subsequent buyer or by notification to the carrier.

When such a transport document is issued in negotiable form and in several originals, a full set of originals must be presented to the buyer.

**A9 Checking – packaging – marking**

The seller must pay the costs of those checking operations (such as checking quality, measuring, weighing, counting) that are necessary for the purpose of delivering the goods in accordance with A4, as well as the costs of any pre-shipment inspection mandated by the authority of the country of export.

The seller must, at its own expense, package the goods, unless it is usual for the particular trade to transport the type of goods sold unpackaged. The seller may package the goods in the manner appropriate for their transport, unless the buyer has notified the seller of specific packaging requirements before the contract of sale is concluded. Packaging is to be marked appropriately.

**A10 Assistance with information and related costs**

The seller must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the buyer, at the buyer's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the buyer needs for the import of the goods and/or for their transport to the final destination.

The seller must reimburse the buyer for all costs and charges incurred by the buyer in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in B10.

**B8 Proof of delivery**

The buyer must accept the transport document provided as envisaged in A8 if it is in conformity with the contract.

**B9 Inspection of goods**

The buyer must pay the costs of any mandatory pre-shipment inspection, except when such inspection is mandated by the authorities of the country of export.

**B10 Assistance with information and related costs**

The buyer must, in a timely manner, advise the seller of any security information requirements so that the seller may comply with A10.

The buyer must reimburse the seller for all costs and charges incurred by the seller in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in A10.

The buyer must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the seller, at the seller's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the seller needs for the transport and export of the goods and for their transport through any country.

## CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO CIP (insert named place of destination) Incoterms® 2010



### GUIDANCE NOTE

This rule may be used irrespective of the mode of transport selected and may also be used where more than one mode of transport is employed.

“Carriage and Insurance Paid to” means that the seller delivers the goods to the carrier or another person nominated by the seller at an agreed place (if any such place is agreed between the parties) and that the seller must contract for and pay the costs of carriage necessary to bring the goods to the named place of destination.

The seller also contracts for insurance cover against the buyer’s risk of loss of or damage to the goods during the carriage. The buyer should note that under CIP the seller is required to obtain insurance only on minimum cover. Should the buyer wish to have more insurance protection, it will need either to agree as much expressly with the seller or to make its own extra insurance arrangements.

When CPT, CIP, CFR or CIF are used, the seller fulfils its obligation to deliver when it hands the goods over to the carrier and not when the goods reach the place of destination.

This rule has two critical points, because risk passes and costs are transferred at different places. The parties are well advised to identify as precisely as possible in the contract both the place of delivery, where the risk passes to the buyer, and the named place of destination to which the seller must contract for carriage. If several carriers are used for the carriage to the agreed destination and the parties do not agree on a specific point of delivery, the default position is that risk passes when the goods have been delivered to the first carrier at a point entirely of the seller’s choosing and over which the buyer has no control. Should the parties wish the risk to pass at a later stage (e.g., at an ocean port or an airport), they need to specify this in their contract of sale.

The parties are also well advised to identify as precisely as possible the point within the agreed place of destination, as the costs to that point are for the account of the seller. The seller is advised to procure contracts of carriage that match this choice precisely. If the seller incurs costs under its contract of carriage related to unloading at the named place of destination, the seller is not entitled to recover such costs from the buyer unless otherwise agreed between the parties.

CIP requires the seller to clear the goods for export, where applicable. However, the seller has no obligation to clear the goods for import, pay any import duty or carry out any import customs formalities.

**A THE SELLER'S OBLIGATIONS****A1 General obligations of the seller**

The seller must provide the goods and the commercial invoice in conformity with the contract of sale and any other evidence of conformity that may be required by the contract.

Any document referred to in A1-A10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**A2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the seller must obtain, at its own risk and expense, any export licence or other official authorization and carry out all customs formalities necessary for the export of the goods and for their transport through any country prior to delivery.

**B THE BUYER'S OBLIGATIONS****B1 General obligations of the buyer**

The buyer must pay the price of the goods as provided in the contract of sale.

Any document referred to in B1-B10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**B2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, it is up to the buyer to obtain, at its own risk and expense, any import licence or other official authorization and carry out all customs formalities for the import of the goods and for their transport through any country.

**A3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The seller must contract or procure a contract for the carriage of the goods from the agreed point of delivery, if any, at the place of delivery to the named place of destination or, if agreed, any point at that place. The contract of carriage must be made on usual terms at the seller's expense and provide for carriage by the usual route and in a customary manner. If a specific point is not agreed or is not determined by practice, the seller may select the point of delivery and the point at the named place of destination that best suit its purpose.

**b) Contract of insurance**

The seller must obtain at its own expense cargo insurance complying at least with the minimum cover as provided by Clauses (C) of the Institute Cargo Clauses (LMA/IUA) or any similar clauses. The insurance shall be contracted with underwriters or an insurance company of good repute and entitle the buyer, or any other person having an insurable interest in the goods, to claim directly from the insurer.

When required by the buyer, the seller shall, subject to the buyer providing any necessary information requested by the seller, provide at the buyer's expense any additional cover, if procurable, such as cover as provided by Clauses (A) or (B) of the Institute Cargo Clauses (LMA/IUA) or any similar clauses, and/or cover complying with the Institute War Clauses and/or Institute Strikes Clauses (LMA/IUA) or any similar clauses.

The insurance shall cover, at a minimum, the price provided in the contract plus 10% (i.e., 110%) and shall be in the currency of the contract.

The insurance shall cover the goods from the point of delivery set out in A4 and A5 to at least the named place of destination.

The seller must provide the buyer with the insurance policy or other evidence of insurance cover.

Moreover, the seller must provide the buyer, at the buyer's request, risk, and expense (if any), with information that the buyer needs to procure any additional insurance.

**A4 Delivery**

The seller must deliver the goods by handing them over to the carrier contracted in accordance with A3 on the agreed date or within the agreed period.

**B3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of carriage.

**b) Contract of insurance**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of insurance. However, the buyer must provide the seller, upon request, with any information necessary for the seller to procure any additional insurance requested by the buyer as envisaged in A3 b).

**B4 Taking delivery**

The buyer must take delivery of the goods when they have been delivered as envisaged in A4 and receive them from the carrier at the named place of destination.

**A5 Transfer of risks**

The seller bears all risks of loss of or damage to the goods until they have been delivered in accordance with A4, with the exception of loss or damage in the circumstances described in B5.

**A6 Allocation of costs**

The seller must pay

a) all costs relating to the goods until they have been delivered in accordance with A4, other than those payable by the buyer as envisaged in B6;

b) the freight and all other costs resulting from A3 a), including the costs of loading the goods and any charges for unloading at the place of destination that were for the seller's account under the contract of carriage;

c) the costs of insurance resulting from A3 b); and

d) where applicable, the costs of customs formalities necessary for export, as well as all duties, taxes and other charges payable upon export, and the costs for their transport through any country that were for the seller's account under the contract of carriage.

**A7 Notices to the buyer**

The seller must notify the buyer that the goods have been delivered in accordance with A4.

The seller must give the buyer any notice needed in order to allow the buyer to take measures that are normally necessary to enable the buyer to take the goods.

**B5 Transfer of risks**

The buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4.

If the buyer fails to give notice in accordance with B7, it must bear all risks of loss of or damage to the goods from the agreed date or the expiry date of the agreed period for delivery, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods.

**B6 Allocation of costs**

The buyer must, subject to the provisions of A3 a), pay

a) all costs relating to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4, except, where applicable, the costs of customs formalities necessary for export, as well as all duties, taxes and other charges payable upon export as referred to in A6 d);

b) all costs and charges relating to the goods while in transit until their arrival at the agreed place of destination, unless such costs and charges were for the seller's account under the contract of carriage;

c) unloading costs, unless such costs were for the seller's account under the contract of carriage;

d) any additional costs incurred if it fails to give notice in accordance with B7, from the agreed date or the expiry date of the agreed period for dispatch, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods;

e) where applicable, all duties, taxes and other charges as well as the costs of carrying out customs formalities payable upon import of the goods and the costs for their transport through any country, unless included within the cost of the contract of carriage; and

f) the costs of any additional insurance procured at the buyer's request under A3 and B3.

**B7 Notices to the seller**

The buyer must, whenever it is entitled to determine the time for dispatching the goods and/or the named place of destination or the point of receiving the goods within that place, give the seller sufficient notice thereof.

**A8 Delivery document**

If customary or at the buyer's request, the seller must provide the buyer, at the seller's expense, with the usual transport document[s] for the transport contracted in accordance with A3.

This transport document must cover the contract goods and be dated within the period agreed for shipment. If agreed or customary, the document must also enable the buyer to claim the goods from the carrier at the named place of destination and enable the buyer to sell the goods in transit by the transfer of the document to a subsequent buyer or by notification to the carrier.

When such a transport document is issued in negotiable form and in several originals, a full set of originals must be presented to the buyer.

**A9 Checking – packaging – marking**

The seller must pay the costs of those checking operations (such as checking quality, measuring, weighing, counting) that are necessary for the purpose of delivering the goods in accordance with A4 as well as the costs of any pre-shipment inspection mandated by the authority of the country of export.

The seller must, at its own expense, package the goods, unless it is usual for the particular trade to transport the type of goods sold unpackaged. The seller may package the goods in the manner appropriate for their transport, unless the buyer has notified the seller of specific packaging requirements before the contract of sale is concluded. Packaging is to be marked appropriately.

**A10 Assistance with information and related costs**

The seller must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the buyer, at the buyer's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the buyer needs for the import of the goods and/or for their transport to the final destination.

The seller must reimburse the buyer for all costs and charges incurred by the buyer in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in B10.

**B8 Proof of delivery**

The buyer must accept the transport document provided as envisaged in A8 if it is in conformity with the contract.

**B9 Inspection of goods**

The buyer must pay the costs of any mandatory pre-shipment inspection, except when such inspection is mandated by the authorities of the country of export.

**B10 Assistance with information and related costs**

The buyer must, in a timely manner, advise the seller of any security information requirements so that the seller may comply with A10.

The buyer must reimburse the seller for all costs and charges incurred by the seller in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in A10.

The buyer must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the seller, at the seller's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the seller needs for the transport and export of the goods and for their transport through any country.

# DAT

## DELIVERED AT TERMINAL

**DAT** (insert named terminal at port or place of destination)  
Incoterms® 2010



### GUIDANCE NOTE

This rule may be used irrespective of the mode of transport selected and may also be used where more than one mode of transport is employed.

“Delivered at Terminal” means that the seller delivers when the goods, once unloaded from the arriving means of transport, are placed at the disposal of the buyer at a named terminal at the named port or place of destination. “Terminal” includes any place, whether covered or not, such as a quay, warehouse, container yard or road, rail or air cargo terminal. The seller bears all risks involved in bringing the goods to and unloading them at the terminal at the named port or place of destination.

The parties are well advised to specify as clearly as possible the terminal and, if possible, a specific point within the terminal at the agreed port or place of destination, as the risks to that point are for the account of the seller. The seller is advised to procure a contract of carriage that matches this choice precisely.

Moreover, if the parties intend the seller to bear the risks and costs involved in transporting and handling the goods from the terminal to another place, then the DAP or DDP rules should be used.

DAT requires the seller to clear the goods for export, where applicable. However, the seller has no obligation to clear the goods for import, pay any import duty or carry out any import customs formalities.

DAT

**A THE SELLER'S OBLIGATIONS****A1 General obligations of the seller**

The seller must provide the goods and the commercial invoice in conformity with the contract of sale and any other evidence of conformity that may be required by the contract.

Any document referred to in A1-A10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**A2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the seller must obtain, at its own risk and expense, any export licence and other official authorization and carry out all customs formalities necessary for the export of the goods and for their transport through any country prior to delivery.

**A3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The seller must contract at its own expense for the carriage of the goods to the named terminal at the agreed port or place of destination. If a specific terminal is not agreed or is not determined by practice, the seller may select the terminal at the agreed port or place of destination that best suits its purpose.

**b) Contract of insurance**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of insurance. However, the seller must provide the buyer, at the buyer's request, risk, and expense (if any), with information that the buyer needs for obtaining insurance.

**A4 Delivery**

The seller must unload the goods from the arriving means of transport and must then deliver them by placing them at the disposal of the buyer at the named terminal referred to in A3 a) at the port or place of destination on the agreed date or within the agreed period.

**B THE BUYER'S OBLIGATIONS****B1 General obligations of the buyer**

The buyer must pay the price of the goods as provided in the contract of sale.

Any document referred to in B1-B10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**B2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the buyer must obtain, at its own risk and expense, any import licence or other official authorization and carry out all customs formalities for the import of the goods.

**B3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of carriage.

**b) Contract of insurance**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of insurance. However, the buyer must provide the seller, upon request, with the necessary information for obtaining insurance.

**B4 Taking delivery**

The buyer must take delivery of the goods when they have been delivered as envisaged in A4.

**A5 Transfer of risks**

The seller bears all risks of loss of or damage to the goods until they have been delivered in accordance with A4 with the exception of loss or damage in the circumstances described in B5.

**A6 Allocation of costs**

The seller must pay

a) in addition to costs resulting from A3 a), all costs relating to the goods until they have been delivered in accordance with A4, other than those payable by the buyer as envisaged in B6; and

b) where applicable, the costs of customs formalities necessary for export as well as all duties, taxes and other charges payable upon export and the costs for their transport through any country, prior to delivery in accordance with A4.

**A7 Notices to the buyer**

The seller must give the buyer any notice needed in order to allow the buyer to take measures that are normally necessary to enable the buyer to take delivery of the goods.

**A8 Delivery document**

The seller must provide the buyer, at the seller's expense, with a document enabling the buyer to take delivery of the goods as envisaged in A4/B4.

**B5 Transfer of risks**

The buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4.

If

a) the buyer fails to fulfil its obligations in accordance with B2, then it bears all resulting risks of loss of or damage to the goods; or

b) the buyer fails to give notice in accordance with B7, then it bears all risks of loss of or damage to the goods from the agreed date or the expiry date of the agreed period for delivery,

provided that the goods have been clearly identified as the contract goods.

**B6 Allocation of costs**

The buyer must pay

a) all costs relating to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4;

b) any additional costs incurred by the seller if the buyer fails to fulfil its obligations in accordance with B2, or to give notice in accordance with B7, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods; and

c) where applicable, the costs of customs formalities as well as all duties, taxes and other charges payable upon import of the goods.

**B7 Notices to the seller**

The buyer must, whenever it is entitled to determine the time within an agreed period and/or the point of taking delivery at the named terminal, give the seller sufficient notice thereof.

**B8 Proof of delivery**

The buyer must accept the delivery document provided as envisaged in A8.

**A9 Checking – packaging – marking**

The seller must pay the costs of those checking operations (such as checking quality, measuring, weighing, counting) that are necessary for the purpose of delivering the goods in accordance with A4, as well as the costs of any pre-shipment inspection mandated by the authority of the country of export.

The seller must, at its own expense, package the goods, unless it is usual for the particular trade to transport the type of goods sold unpackaged. The seller may package the goods in the manner appropriate for their transport, unless the buyer has notified the seller of specific packaging requirements before the contract of sale is concluded. Packaging is to be marked appropriately.

**A10 Assistance with information and related costs**

The seller must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the buyer, at the buyer's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the buyer needs for the import of the goods and/or for their transport to the final destination.

The seller must reimburse the buyer for all costs and charges incurred by the buyer in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in B10.

**B9 Inspection of goods**

The buyer must pay the costs of any mandatory pre-shipment inspection, except when such inspection is mandated by the authorities of the country of export.

**B10 Assistance with information and related costs**

The buyer must, in a timely manner, advise the seller of any security information requirements so that the seller may comply with A10.

The buyer must reimburse the seller for all costs and charges incurred by the seller in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in A10.

The buyer must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the seller, at the seller's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the seller needs for the transport and export of the goods and for their transport through any country.

# DAP

## DELIVERED AT PLACE

**DAP** (insert named place of destination) Incoterms® 2010



### GUIDANCE NOTE

This rule may be used irrespective of the mode of transport selected and may also be used where more than one mode of transport is employed.

“Delivered at Place” means that the seller delivers when the goods are placed at the disposal of the buyer on the arriving means of transport ready for unloading at the named place of destination. The seller bears all risks involved in bringing the goods to the named place.

The parties are well advised to specify as clearly as possible the point within the agreed place of destination, as the risks to that point are for the account of the seller. The seller is advised to procure contracts of carriage that match this choice precisely. If the seller incurs costs under its contract of carriage related to unloading at the place of destination, the seller is not entitled to recover such costs from the buyer unless otherwise agreed between the parties.

DAP requires the seller to clear the goods for export, where applicable. However, the seller has no obligation to clear the goods for import, pay any import duty or carry out any import customs formalities. If the parties wish the seller to clear the goods for import, pay any import duty and carry out any import customs formalities, the DDP term should be used.

**A THE SELLER'S OBLIGATIONS****A1 General obligations of the seller**

The seller must provide the goods and the commercial invoice in conformity with the contract of sale and any other evidence of conformity that may be required by the contract.

Any document referred to in A1-A10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**A2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the seller must obtain, at its own risk and expense, any export licence and other official authorization and carry out all customs formalities necessary for the export of the goods and for their transport through any country prior to delivery.

**A3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The seller must contract at its own expense for the carriage of the goods to the named place of destination or to the agreed point, if any, at the named place of destination. If a specific point is not agreed or is not determined by practice, the seller may select the point at the named place of destination that best suits its purpose.

**b) Contract of insurance**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of insurance. However, the seller must provide the buyer, at the buyer's request, risk, and expense (if any), with information that the buyer needs for obtaining insurance.

**A4 Delivery**

The seller must deliver the goods by placing them at the disposal of the buyer on the arriving means of transport ready for unloading at the agreed point, if any, at the named place of destination on the agreed date or within the agreed period.

**B THE BUYER'S OBLIGATIONS****B1 General obligations of the buyer**

The buyer must pay the price of the goods as provided in the contract of sale.

Any document referred to in B1-B10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**B2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the buyer must obtain, at its own risk and expense, any import licence or other official authorization and carry out all customs formalities for the import of the goods.

**B3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of carriage.

**b) Contract of insurance**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of insurance. However, the buyer must provide the seller, upon request, with the necessary information for obtaining insurance.

**B4 Taking delivery**

The buyer must take delivery of the goods when they have been delivered as envisaged in A4.

**A5 Transfer of risks**

The seller bears all risks of loss of or damage to the goods until they have been delivered in accordance with A4, with the exception of loss or damage in the circumstances described in B5.

**A6 Allocation of costs**

The seller must pay

a) in addition to costs resulting from A3 a), all costs relating to the goods until they have been delivered in accordance with A4, other than those payable by the buyer as envisaged in B6;

b) any charges for unloading at the place of destination that were for the seller's account under the contract of carriage; and

c) where applicable, the costs of customs formalities necessary for export as well as all duties, taxes and other charges payable upon export and the costs for their transport through any country, prior to delivery in accordance with A4.

**A7 Notices to the buyer**

The seller must give the buyer any notice needed in order to allow the buyer to take measures that are normally necessary to enable the buyer to take delivery of the goods.

**B5 Transfer of risks**

The buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4.

If

a) the buyer fails to fulfil its obligations in accordance with B2, then it bears all resulting risks of loss of or damage to the goods; or

b) the buyer fails to give notice in accordance with B7, then it bears all risks of loss of or damage to the goods from the agreed date or the expiry date of the agreed period for delivery,

provided that the goods have been clearly identified as the contract goods.

**B6 Allocation of costs**

The buyer must pay

a) all costs relating to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4;

b) all costs of unloading necessary to take delivery of the goods from the arriving means of transport at the named place of destination, unless such costs were for the seller's account under the contract of carriage;

c) any additional costs incurred by the seller if the buyer fails to fulfil its obligations in accordance with B2 or to give notice in accordance with B7, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods; and

d) where applicable, the costs of customs formalities, as well as all duties, taxes and other charges payable upon import of the goods.

**B7 Notices to the seller**

The buyer must, whenever it is entitled to determine the time within an agreed period and/or the point of taking delivery within the named place of destination, give the seller sufficient notice thereof.

**A8 Delivery document**

The seller must provide the buyer, at the seller's expense, with a document enabling the buyer to take delivery of the goods as envisaged in A4/B4.

**A9 Checking – packaging – marking**

The seller must pay the costs of those checking operations (such as checking quality, measuring, weighing, counting) that are necessary for the purpose of delivering the goods in accordance with A4, as well as the costs of any pre-shipment inspection mandated by the authority of the country of export.

The seller must, at its own expense, package the goods, unless it is usual for the particular trade to transport the type of goods sold unpackaged. The seller may package the goods in the manner appropriate for their transport, unless the buyer has notified the seller of specific packaging requirements before the contract of sale is concluded. Packaging is to be marked appropriately.

**A10 Assistance with information and related costs**

The seller must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the buyer, at the buyer's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the buyer needs for the import of the goods and/or for their transport to the final destination.

The seller must reimburse the buyer for all costs and charges incurred by the buyer in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in B10.

**B8 Proof of delivery**

The buyer must accept the delivery document provided as envisaged in A8.

**B9 Inspection of goods**

The buyer must pay the costs of any mandatory pre-shipment inspection, except when such inspection is mandated by the authorities of the country of export.

**B10 Assistance with information and related costs**

The buyer must, in a timely manner, advise the seller of any security information requirements so that the seller may comply with A10.

The buyer must reimburse the seller for all costs and charges incurred by the seller in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in A10.

The buyer must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the seller, at the seller's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the seller needs for the transport and export of the goods and for their transport through any country.

# DDP

## DELIVERED DUTY PAID

**DDP** (insert named place of destination) Incoterms® 2010



### GUIDANCE NOTE

This rule may be used irrespective of the mode of transport selected and may also be used where more than one mode of transport is employed.

“Delivered Duty Paid” means that the seller delivers the goods when the goods are placed at the disposal of the buyer, cleared for import on the arriving means of transport ready for unloading at the named place of destination. The seller bears all the costs and risks involved in bringing the goods to the place of destination and has an obligation to clear the goods not only for export but also for import, to pay any duty for both export and import and to carry out all customs formalities.

DDP represents the maximum obligation for the seller.

The parties are well advised to specify as clearly as possible the point within the agreed place of destination, as the costs and risks to that point are for the account of the seller. The seller is advised to procure contracts of carriage that match this choice precisely. If the seller incurs costs under its contract of carriage related to unloading at the place of destination, the seller is not entitled to recover such costs from the buyer unless otherwise agreed between the parties.

The parties are well advised not to use DDP if the seller is unable directly or indirectly to obtain import clearance.

If the parties wish the buyer to bear all risks and costs of import clearance, the DAP rule should be used.

Any VAT or other taxes payable upon import are for the seller's account unless expressly agreed otherwise in the sale contract.

**A THE SELLER'S OBLIGATIONS****A1 General obligations of the seller**

The seller must provide the goods and the commercial invoice in conformity with the contract of sale and any other evidence of conformity that may be required by the contract.

Any document referred to in A1-A10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**A2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the seller must obtain, at its own risk and expense, any export and import licence and other official authorization and carry out all customs formalities necessary for the export of the goods, for their transport through any country and for their import.

**A3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The seller must contract at its own expense for the carriage of the goods to the named place of destination or to the agreed point, if any, at the named place of destination. If a specific point is not agreed or is not determined by practice, the seller may select the point at the named place of destination that best suits its purpose.

**b) Contract of insurance**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of insurance. However, the seller must provide the buyer, at the buyer's request, risk, and expense (if any), with information that the buyer needs for obtaining insurance.

**A4 Delivery**

The seller must deliver the goods by placing them at the disposal of the buyer on the arriving means of transport ready for unloading at the agreed point, if any, at the named place of destination on the agreed date or within the agreed period.

**B THE BUYER'S OBLIGATIONS****B1 General obligations of the buyer**

The buyer must pay the price of the goods as provided in the contract of sale.

Any document referred to in B1-B10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**B2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the buyer must provide assistance to the seller, at the seller's request, risk and expense, in obtaining any import licence or other official authorization for the import of the goods.

**B3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of carriage.

**b) Contract of insurance**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of insurance. However, the buyer must provide the seller, upon request, with the necessary information for obtaining insurance.

**B4 Taking delivery**

The buyer must take delivery of the goods when they have been delivered as envisaged in A4.

**A5 Transfer of risks**

The seller bears all risks of loss of or damage to the goods until they have been delivered in accordance with A4, with the exception of loss or damage in the circumstances described in B5.

**A6 Allocation of costs**

The seller must pay

a) in addition to costs resulting from A3 a), all costs relating to the goods until they have been delivered in accordance with A4, other than those payable by the buyer as envisaged in B6;

b) any charges for unloading at the place of destination that were for the seller's account under the contract of carriage; and

c) where applicable, the costs of customs formalities necessary for export and import as well as all duties, taxes and other charges payable upon export and import of the goods, and the costs for their transport through any country prior to delivery in accordance with A4.

**A7 Notices to the buyer**

The seller must give the buyer any notice needed in order to allow the buyer to take measures that are normally necessary to enable the buyer to take delivery of the goods.

**A8 Delivery document**

The seller must provide the buyer, at the seller's expense, with a document enabling the buyer to take delivery of the goods as envisaged in A4/B4.

**B5 Transfer of risks**

The buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4.

If

a) the buyer fails to fulfil its obligations in accordance with B2, then it bears all resulting risks of loss of or damage to the goods; or

b) the buyer fails to give notice in accordance with B7, then it bears all risks of loss of or damage to the goods from the agreed date or the expiry date of the agreed period for delivery,

provided that the goods have been clearly identified as the contract goods.

**B6 Allocation of costs**

The buyer must pay

a) all costs relating to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4;

b) all costs of unloading necessary to take delivery of the goods from the arriving means of transport at the named place of destination, unless such costs were for the seller's account under the contract of carriage; and

c) any additional costs incurred if it fails to fulfil its obligations in accordance with B2 or to give notice in accordance with B7, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods.

**B7 Notices to the seller**

The buyer must, whenever it is entitled to determine the time within an agreed period and/or the point of taking delivery within the named place of destination, give the seller sufficient notice thereof.

**B8 Proof of delivery**

The buyer must accept the proof of delivery provided as envisaged in A8.

**A9 Checking – packaging – marking**

The seller must pay the costs of those checking operations (such as checking quality, measuring, weighing, counting) that are necessary for the purpose of delivering the goods in accordance with A4, as well as the costs of any pre-shipment inspection mandated by the authority of the country of export or of import.

The seller must, at its own expense, package the goods, unless it is usual for the particular trade to transport the type of goods sold unpackaged. The seller may package the goods in the manner appropriate for their transport, unless the buyer has notified the seller of specific packaging requirements before the contract of sale is concluded. Packaging is to be marked appropriately.

**A10 Assistance with information and related costs**

The seller must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the buyer, at the buyer's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the buyer needs for the transport of the goods to the final destination, where applicable, from the named place of destination.

The seller must reimburse the buyer for all costs and charges incurred by the buyer in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in B10.

**B9 Inspection of goods**

The buyer has no obligation to the seller to pay the costs of any mandatory pre-shipment inspection mandated by the authority of the country of export or of import.

**B10 Assistance with information and related costs**

The buyer must, in a timely manner, advise the seller of any security information requirements so that the seller may comply with A10.

The buyer must reimburse the seller for all costs and charges incurred by the seller in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in A10.

The buyer must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the seller, at the seller's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the seller needs for the transport, export and import of the goods and for their transport through any country.

# RULES FOR SEA AND INLAND WATERWAY TRANSPORT

# FAS

## FREE ALONGSIDE SHIP

**FAS** (insert named port of shipment) Incoterms® 2010



### GUIDANCE NOTE

This rule is to be used only for sea or inland waterway transport.

“Free Alongside Ship” means that the seller delivers when the goods are placed alongside the vessel (e.g., on a quay or a barge) nominated by the buyer at the named port of shipment. The risk of loss of or damage to the goods passes when the goods are alongside the ship, and the buyer bears all costs from that moment onwards.

The parties are well advised to specify as clearly as possible the loading point at the named port of shipment, as the costs and risks to that point are for the account of the seller and these costs and associated handling charges may vary according to the practice of the port.

The seller is required either to deliver the goods alongside the ship or to procure goods already so delivered for shipment. The reference to “procure” here caters for multiple sales down a chain (‘string sales’), particularly common in the commodity trades.

Where the goods are in containers, it is typical for the seller to hand the goods over to the carrier at a terminal and not alongside the vessel. In such situations, the FAS rule would be inappropriate, and the FCA rule should be used.

FAS requires the seller to clear the goods for export, where applicable. However, the seller has no obligation to clear the goods for import, pay any import duty or carry out any import customs formalities.

**A THE SELLER'S OBLIGATIONS****A1 General obligations of the seller**

The seller must provide the goods and the commercial invoice in conformity with the contract of sale and any other evidence of conformity that may be required by the contract.

Any document referred to in A1-A10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**A2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the seller must obtain, at its own risk and expense, any export licence or other official authorization and carry out all customs formalities necessary for the export of the goods.

**A3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of carriage. However, if requested by the buyer or if it is commercial practice and the buyer does not give an instruction to the contrary in due time, the seller may contract for carriage on usual terms at the buyer's risk and expense. In either case, the seller may decline to make the contract of carriage and, if it does, shall promptly notify the buyer.

**b) Contract of insurance**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of insurance. However, the seller must provide the buyer, at the buyer's request, risk, and expense (if any), with information that the buyer needs for obtaining insurance.

**A4 Delivery**

The seller must deliver the goods either by placing them alongside the ship nominated by the buyer at the loading point, if any, indicated by the buyer at the named port of shipment or by procuring the goods so delivered. In either case, the seller must deliver the goods on the agreed date or within the agreed period and in the manner customary at the port.

If no specific loading point has been indicated by the buyer, the seller may select the point within the named port of shipment that best suits its purpose. If the parties have agreed that delivery should take place within a period, the buyer has the option to choose the date within that period.

**B THE BUYER'S OBLIGATIONS****B1 General obligations of the buyer**

The buyer must pay the price of the goods as provided in the contract of sale.

Any document referred to in B1-B10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**B2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, it is up to the buyer to obtain, at its own risk and expense, any import licence or other official authorization and carry out all customs formalities for the import of the goods and for their transport through any country.

**B3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The buyer must contract, at its own expense for the carriage of the goods from the named port of shipment, except where the contract of carriage is made by the seller as provided for in A3 a).

**b) Contract of insurance**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of insurance.

**B4 Taking delivery**

The buyer must take delivery of the goods when they have been delivered as envisaged in A4.

**A5 Transfer of risks**

The seller bears all risks of loss of or damage to the goods until they have been delivered in accordance with A4 with the exception of loss or damage in the circumstances described in B5.

**A6 Allocation of costs**

The seller must pay

a) all costs relating to the goods until they have been delivered in accordance with A4, other than those payable by the buyer as envisaged in B6; and

b) where applicable, the costs of customs formalities necessary for export as well as all duties, taxes and other charges payable upon export.

**A7 Notices to the buyer**

The seller must, at the buyer's risk and expense, give the buyer sufficient notice either that the goods have been delivered in accordance with A4 or that the vessel has failed to take the goods within the time agreed.

**B5 Transfer of risks**

The buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4.

If

a) the buyer fails to give notice in accordance with B7; or

b) the vessel nominated by the buyer fails to arrive on time, or fails to take the goods or closes for cargo earlier than the time notified in accordance with B7;

then the buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the agreed date or the expiry date of the agreed period for delivery, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods.

**B6 Allocation of costs**

The buyer must pay

a) all costs relating to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4, except, where applicable, the costs of customs formalities necessary for export as well as all duties, taxes, and other charges payable upon export as referred to in A6 b);

b) any additional costs incurred, either because:

(i) the buyer has failed to give appropriate notice in accordance with B7, or

(ii) the vessel nominated by the buyer fails to arrive on time, is unable to take the goods, or closes for cargo earlier than the time notified in accordance with B7,

provided that the goods have been clearly identified as the contract goods; and

c) where applicable, all duties, taxes and other charges, as well as the costs of carrying out customs formalities payable upon import of the goods and the costs for their transport through any country.

**B7 Notices to the seller**

The buyer must give the seller sufficient notice of the vessel name, loading point and, where necessary, the selected delivery time within the agreed period.

**A8 Delivery document**

The seller must provide the buyer, at the seller's expense, with the usual proof that the goods have been delivered in accordance with A4.

Unless such proof is a transport document, the seller must provide assistance to the buyer, at the buyer's request, risk and expense, in obtaining a transport document.

**A9 Checking – packaging – marking**

The seller must pay the costs of those checking operations (such as checking quality, measuring, weighing, counting) that are necessary for the purpose of delivering the goods in accordance with A4, as well as the costs of any pre-shipment inspection mandated by the authority of the country of export.

The seller must, at its own expense, package the goods, unless it is usual for the particular trade to transport the type of goods sold unpackaged. The seller may package the goods in the manner appropriate for their transport, unless the buyer has notified the seller of specific packaging requirements before the contract of sale is concluded. Packaging is to be marked appropriately.

**A10 Assistance with information and related costs**

The seller must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the buyer, at the buyer's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the buyer needs for the import of the goods and/or for their transport to the final destination.

The seller must reimburse the buyer for all costs and charges incurred by the buyer in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in B10.

**B8 Proof of delivery**

The buyer must accept the proof of delivery provided as envisaged in A8.

**B9 Inspection of goods**

The buyer must pay the costs of any mandatory pre-shipment inspection, except when such inspection is mandated by the authorities of the country of export.

**B10 Assistance with information and related costs**

The buyer must, in a timely manner, advise the seller of any security information requirements so that the seller may comply with A10.

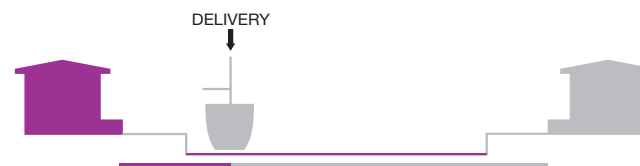
The buyer must reimburse the seller for all costs and charges incurred by the seller in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in A10.

The buyer must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the seller, at the seller's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the seller needs for the transport and export of the goods and for their transport through any country.

# FOB

## FREE ON BOARD

**FOB** (insert named port of shipment) Incoterms® 2010



### GUIDANCE NOTE

This rule is to be used only for sea or inland waterway transport.

“Free on Board” means that the seller delivers the goods on board the vessel nominated by the buyer at the named port of shipment or procures the goods already so delivered. The risk of loss of or damage to the goods passes when the goods are on board the vessel, and the buyer bears all costs from that moment onwards.

The seller is required either to deliver the goods on board the vessel or to procure goods already so delivered for shipment. The reference to “procure” here caters for multiple sales down a chain (‘string sales’), particularly common in the commodity trades.

FOB may not be appropriate where goods are handed over to the carrier before they are on board the vessel, for example goods in containers, which are typically delivered at a terminal. In such situations, the FCA rule should be used.

FOB requires the seller to clear the goods for export, where applicable. However, the seller has no obligation to clear the goods for import, pay any import duty or carry out any import customs formalities.

**A THE SELLER'S OBLIGATIONS****A1 General obligations of the seller**

The seller must provide the goods and the commercial invoice in conformity with the contract of sale and any other evidence of conformity that may be required by the contract.

Any document referred to in A1-A10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**A2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the seller must obtain, at its own risk and expense, any export licence or other official authorization and carry out all customs formalities necessary for the export of the goods.

**A3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of carriage. However, if requested by the buyer or if it is commercial practice and the buyer does not give an instruction to the contrary in due time, the seller may contract for carriage on usual terms at the buyer's risk and expense. In either case, the seller may decline to make the contract of carriage and, if it does, shall promptly notify the buyer.

**b) Contract of insurance**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of insurance. However, the seller must provide the buyer, at the buyer's request, risk, and expense (if any), with information that the buyer needs for obtaining insurance.

**A4 Delivery**

The seller must deliver the goods either by placing them on board the vessel nominated by the buyer at the loading point, if any, indicated by the buyer at the named port of shipment or by procuring the goods so delivered. In either case, the seller must deliver the goods on the agreed date or within the agreed period and in the manner customary at the port.

If no specific loading point has been indicated by the buyer, the seller may select the point within the named port of shipment that best suits its purpose.

**B THE BUYER'S OBLIGATIONS****B1 General obligations of the buyer**

The buyer must pay the price of the goods as provided in the contract of sale.

Any document referred to in B1-B10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**B2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, it is up to the buyer to obtain, at its own risk and expense, any import licence or other official authorization and carry out all customs formalities for the import of the goods and for their transport through any country.

**B3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The buyer must contract, at its own expense for the carriage of the goods from the named port of shipment, except where the contract of carriage is made by the seller as provided for in A3 a).

**b) Contract of insurance**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of insurance.

**B4 Taking delivery**

The buyer must take delivery of the goods when they have been delivered as envisaged in A4.

**A5 Transfer of risks**

The seller bears all risks of loss of or damage to the goods until they have been delivered in accordance with A4 with the exception of loss or damage in the circumstances described in B5.

**A6 Allocation of costs**

The seller must pay

- a) all costs relating to the goods until they have been delivered in accordance with A4, other than those payable by the buyer as envisaged in B6; and
- b) where applicable, the costs of customs formalities necessary for export, as well as all duties, taxes and other charges payable upon export.

**B5 Transfer of risks**

The buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4.

If

- a) the buyer fails to notify the nomination of a vessel in accordance with B7; or
- b) the vessel nominated by the buyer fails to arrive on time to enable the seller to comply with A4, is unable to take the goods, or closes for cargo earlier than the time notified in accordance with B7;

then, the buyer bears all risks of loss of or damage to the goods:

- (i) from the agreed date, or in the absence of an agreed date,
- (ii) from the date notified by the seller under A7 within the agreed period, or, if no such date has been notified,
- (iii) from the expiry date of any agreed period for delivery,

provided that the goods have been clearly identified as the contract goods.

**B6 Allocation of costs**

The buyer must pay

- a) all costs relating to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4, except, where applicable, the costs of customs formalities necessary for export, as well as all duties, taxes and other charges payable upon export as referred to in A6 b);
- b) any additional costs incurred, either because:
  - (i) the buyer has failed to give appropriate notice in accordance with B7, or
  - (ii) the vessel nominated by the buyer fails to arrive on time, is unable to take the goods, or closes for cargo earlier than the time notified in accordance with B7,

provided that the goods have been clearly identified as the contract goods; and

- c) where applicable, all duties, taxes and other charges, as well as the costs of carrying out customs formalities payable upon import of the goods and the costs for their transport through any country.

**A7 Notices to the buyer**

The seller must, at the buyer's risk and expense, give the buyer sufficient notice either that the goods have been delivered in accordance with A4 or that the vessel has failed to take the goods within the time agreed.

**A8 Delivery document**

The seller must provide the buyer, at the seller's expense, with the usual proof that the goods have been delivered in accordance with A4.

Unless such proof is a transport document, the seller must provide assistance to the buyer, at the buyer's request, risk and expense, in obtaining a transport document.

**A9 Checking – packaging – marking**

The seller must pay the costs of those checking operations (such as checking quality, measuring, weighing, counting) that are necessary for the purpose of delivering the goods in accordance with A4, as well as the costs of any pre-shipment inspection mandated by the authority of the country of export.

The seller must, at its own expense, package the goods, unless it is usual for the particular trade to transport the type of goods sold unpackaged. The seller may package the goods in the manner appropriate for their transport, unless the buyer has notified the seller of specific packaging requirements before the contract of sale is concluded. Packaging is to be marked appropriately.

**A10 Assistance with information and related costs**

The seller must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the buyer, at the buyer's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the buyer needs for the import of the goods and/or for their transport to the final destination.

The seller must reimburse the buyer for all costs and charges incurred by the buyer in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in B10.

**B7 Notices to the seller**

The buyer must give the seller sufficient notice of the vessel name, loading point and, where necessary, the selected delivery time within the agreed period.

**B8 Proof of delivery**

The buyer must accept the proof of delivery provided as envisaged in A8.

**B9 Inspection of goods**

The buyer must pay the costs of any mandatory pre-shipment inspection, except when such inspection is mandated by the authorities of the country of export.

**B10 Assistance with information and related costs**

The buyer must, in a timely manner, advise the seller of any security information requirements so that the seller may comply with A10.

The buyer must reimburse the seller for all costs and charges incurred by the seller in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in A10.

The buyer must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the seller, at the seller's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the seller needs for the transport and export of the goods and for their transport through any country.

CFR (insert named port of destination) Incoterms® 2010



#### GUIDANCE NOTE

This rule is to be used only for sea or inland waterway transport.

“Cost and Freight” means that the seller delivers the goods on board the vessel or procures the goods already so delivered. The risk of loss of or damage to the goods passes when the goods are on board the vessel. The seller must contract for and pay the costs and freight necessary to bring the goods to the named port of destination.

When CPT, CIP, CFR or CIF are used, the seller fulfils its obligation to deliver when it hands the goods over to the carrier in the manner specified in the chosen rule and not when the goods reach the place of destination.

This rule has two critical points, because risk passes and costs are transferred at different places. While the contract will always specify a destination port, it might not specify the port of shipment, which is where risk passes to the buyer. If the shipment port is of particular interest to the buyer, the parties are well advised to identify it as precisely as possible in the contract.

The parties are well advised to identify as precisely as possible the point at the agreed port of destination, as the costs to that point are for the account of the seller. The seller is advised to procure contracts of carriage that match this choice precisely. If the seller incurs costs under its contract of carriage related to unloading at the specified point at the port of destination, the seller is not entitled to recover such costs from the buyer unless otherwise agreed between the parties.

The seller is required either to deliver the goods on board the vessel or to procure goods already so delivered for shipment to the destination. In addition, the seller is required either to make a contract of carriage or to procure such a contract. The reference to “procure” here caters for multiple sales down a chain (‘string sales’), particularly common in the commodity trades.

CFR may not be appropriate where goods are handed over to the carrier before they are on board the vessel, for example goods in containers, which are typically delivered at a terminal. In such circumstances, the CPT rule should be used.

CFR requires the seller to clear the goods for export, where applicable. However, the seller has no obligation to clear the goods for import, pay any import duty or carry out any import customs formalities.

**A THE SELLER'S OBLIGATIONS****A1 General obligations of the seller**

The seller must provide the goods and the commercial invoice in conformity with the contract of sale and any other evidence of conformity that may be required by the contract.

Any document referred to in A1-A10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**A2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the seller must obtain, at its own risk and expense, any export licence or other official authorization and carry out all customs formalities necessary for the export of the goods.

**A3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The seller must contract or procure a contract for the carriage of the goods from the agreed point of delivery, if any, at the place of delivery to the named port of destination or, if agreed, any point at that port. The contract of carriage must be made on usual terms at the seller's expense and provide for carriage by the usual route in a vessel of the type normally used for the transport of the type of goods sold.

**b) Contract of insurance**

The seller has no obligation to the buyer to make a contract of insurance. However, the seller must provide the buyer, at the buyer's request, risk, and expense (if any), with information that the buyer needs for obtaining insurance.

**A4 Delivery**

The seller must deliver the goods either by placing them on board the vessel or by procuring the goods so delivered. In either case, the seller must deliver the goods on the agreed date or within the agreed period and in the manner customary at the port.

**B THE BUYER'S OBLIGATIONS****B1 General obligations of the buyer**

The buyer must pay the price of the goods as provided in the contract of sale.

Any document referred to in B1-B10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**B2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, it is up to the buyer to obtain, at its own risk and expense, any import licence or other official authorization and carry out all customs formalities for the import of the goods and for their transport through any country.

**B3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of carriage.

**b) Contract of insurance**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of insurance. However, the buyer must provide the seller, upon request, with the necessary information for obtaining insurance.

**B4 Taking delivery**

The buyer must take delivery of the goods when they have been delivered as envisaged in A4 and receive them from the carrier at the named port of destination.

**A5 Transfer of risks**

The seller bears all risks of loss of or damage to the goods until they have been delivered in accordance with A4, with the exception of loss or damage in the circumstances described in B5.

**A6 Allocation of costs**

The seller must pay

a) all costs relating to the goods until they have been delivered in accordance with A4, other than those payable by the buyer as envisaged in B6;

b) the freight and all other costs resulting from A3 a), including the costs of loading the goods on board and any charges for unloading at the agreed port of discharge that were for the seller's account under the contract of carriage; and

c) where applicable, the costs of customs formalities necessary for export as well as all duties, taxes and other charges payable upon export, and the costs for their transport through any country that were for the seller's account under the contract of carriage.

**A7 Notices to the buyer**

The seller must give the buyer any notice needed in order to allow the buyer to take measures that are normally necessary to enable the buyer to take the goods.

**B5 Transfer of risks**

The buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4.

If the buyer fails to give notice in accordance with B7, then it bears all risks of loss of or damage to the goods from the agreed date or the expiry date of the agreed period for shipment, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods.

**B6 Allocation of costs**

The buyer must, subject to the provisions of A3 a), pay

a) all costs relating to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4, except, where applicable, the costs of customs formalities necessary for export as well as all duties, taxes, and other charges payable upon export as referred to in A6 c);

b) all costs and charges relating to the goods while in transit until their arrival at the port of destination, unless such costs and charges were for the seller's account under the contract of carriage;

c) unloading costs including lighterage and wharfage charges, unless such costs and charges were for the seller's account under the contract of carriage;

d) any additional costs incurred if it fails to give notice in accordance with B7, from the agreed date or the expiry date of the agreed period for shipment, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods; and

e) where applicable, all duties, taxes and other charges, as well as the costs of carrying out customs formalities payable upon import of the goods and the costs for their transport through any country unless included within the cost of the contract of carriage.

**B7 Notices to the seller**

The buyer must, whenever it is entitled to determine the time for shipping the goods and/or the point of receiving the goods within the named port of destination, give the seller sufficient notice thereof.

**A8 Delivery document**

The seller must, at its own expense, provide the buyer without delay with the usual transport document for the agreed port of destination.

This transport document must cover the contract goods, be dated within the period agreed for shipment, enable the buyer to claim the goods from the carrier at the port of destination and, unless otherwise agreed, enable the buyer to sell the goods in transit by the transfer of the document to a subsequent buyer or by notification to the carrier.

When such a transport document is issued in negotiable form and in several originals, a full set of originals must be presented to the buyer.

**A9 Checking – packaging – marking**

The seller must pay the costs of those checking operations (such as checking quality, measuring, weighing, counting) that are necessary for the purpose of delivering the goods in accordance with A4, as well as the costs of any pre-shipment inspection mandated by the authority of the country of export.

The seller must, at its own expense, package the goods, unless it is usual for the particular trade to transport the type of goods sold unpackaged. The seller may package the goods in the manner appropriate for their transport, unless the buyer has notified the seller of specific packaging requirements before the contract of sale is concluded. Packaging is to be marked appropriately.

**A10 Assistance with information and related costs**

The seller must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the buyer, at the buyer's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the buyer needs for the import of the goods and/or for their transport to the final destination.

The seller must reimburse the buyer for all costs and charges incurred by the buyer in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in B10.

**B8 Proof of delivery**

The buyer must accept the transport document provided as envisaged in A8 if it is in conformity with the contract.

**B9 Inspection of goods**

The buyer must pay the costs of any mandatory pre-shipment inspection, except when such inspection is mandated by the authorities of the country of export.

**B10 Assistance with information and related costs**

The buyer must, in a timely manner, advise the seller of any security information requirements so that the seller may comply with A10.

The buyer must reimburse the seller for all costs and charges incurred by the seller in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in A10.

The buyer must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the seller, at the seller's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the seller needs for the transport and export of the goods and for their transport through any country.

## COST INSURANCE AND FREIGHT

CIF (insert named port of destination) Incoterms® 2010



### GUIDANCE NOTE

This rule is to be used only for sea or inland waterway transport.

“Cost, Insurance and Freight” means that the seller delivers the goods on board the vessel or procures the goods already so delivered. The risk of loss of or damage to the goods passes when the goods are on board the vessel. The seller must contract for and pay the costs and freight necessary to bring the goods to the named port of destination.

The seller also contracts for insurance cover against the buyer’s risk of loss of or damage to the goods during the carriage. The buyer should note that under CIF the seller is required to obtain insurance only on minimum cover. Should the buyer wish to have more insurance protection, it will need either to agree as much expressly with the seller or to make its own extra insurance arrangements.

When CPT, CIP, CFR, or CIF are used, the seller fulfils its obligation to deliver when it hands the goods over to the carrier in the manner specified in the chosen rule and not when the goods reach the place of destination.

This rule has two critical points, because risk passes and costs are transferred at different places. While the contract will always specify a destination port, it might not specify the port of shipment, which is where risk passes to the buyer. If the shipment port is of particular interest to the buyer, the parties are well advised to identify it as precisely as possible in the contract.

The parties are well advised to identify as precisely as possible the point at the agreed port of destination, as the costs to that point are for the account of the seller. The seller is advised to procure contracts of carriage that match this choice precisely. If the seller incurs costs under its contract of carriage related to unloading at the specified point at the port of destination, the seller is not entitled to recover such costs from the buyer unless otherwise agreed between the parties.

The seller is required either to deliver the goods on board the vessel or to procure goods already so delivered for shipment to the destination. In addition the seller is required either to make a contract of carriage or to procure such a contract. The reference to “procure” here caters for multiple sales down a chain (‘string sales’), particularly common in the commodity trades.

CIF may not be appropriate where goods are handed over to the carrier before they are on board the vessel, for example goods in containers, which are typically delivered at a terminal. In such circumstances, the CIP rule should be used.

CIF requires the seller to clear the goods for export, where applicable. However, the seller has no obligation to clear the goods for import, pay any import duty or carry out any import customs formalities.

**A THE SELLER'S OBLIGATIONS****A1 General obligations of the seller**

The seller must provide the goods and the commercial invoice in conformity with the contract of sale and any other evidence of conformity that may be required by the contract.

Any document referred to in A1-A10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**A2 Licences, authorizations, security clearances and other formalities**

Where applicable, the seller must obtain, at its own risk and expense, any export licence or other official authorization and carry out all customs formalities necessary for the export of the goods.

**B THE BUYER'S OBLIGATIONS****B1 General obligations of the buyer**

The buyer must pay the price of the goods as provided in the contract of sale.

Any document referred to in B1-B10 may be an equivalent electronic record or procedure if agreed between the parties or customary.

**B2 Licences, authorizations, security clearances and formalities**

Where applicable, it is up to the buyer to obtain, at its own risk and expense, any import licence or other official authorization and carry out all customs formalities for the import of the goods and for their transport through any country.

**A3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The seller must contract or procure a contract for the carriage of the goods from the agreed point of delivery, if any, at the place of delivery to the named port of destination or, if agreed, any point at that port. The contract of carriage must be made on usual terms at the seller's expense and provide for carriage by the usual route in a vessel of the type normally used for the transport of the type of goods sold.

**b) Contract of insurance**

The seller must obtain, at its own expense, cargo insurance complying at least with the minimum cover provided by Clauses (C) of the Institute Cargo Clauses (LMA/IUA) or any similar clauses. The insurance shall be contracted with underwriters or an insurance company of good repute and entitle the buyer, or any other person having an insurable interest in the goods, to claim directly from the insurer.

When required by the buyer, the seller shall, subject to the buyer providing any necessary information requested by the seller, provide at the buyer's expense any additional cover, if procurable, such as cover as provided by Clauses (A) or (B) of the Institute Cargo Clauses (LMA/IUA) or any similar clauses and/or cover complying with the Institute War Clauses and/or Institute Strikes Clauses (LMA/IUA) or any similar clauses.

The insurance shall cover, at a minimum, the price provided in the contract plus 10% (i.e., 110%) and shall be in the currency of the contract.

The insurance shall cover the goods from the point of delivery set out in A4 and A5 to at least the named port of destination.

The seller must provide the buyer with the insurance policy or other evidence of insurance cover.

Moreover, the seller must provide the buyer, at the buyer's request, risk, and expense (if any), with information that the buyer needs to procure any additional insurance.

**A4 Delivery**

The seller must deliver the goods either by placing them on board the vessel or by procuring the goods so delivered. In either case, the seller must deliver the goods on the agreed date or within the agreed period and in the manner customary at the port.

**B3 Contracts of carriage and insurance****a) Contract of carriage**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of carriage.

**b) Contract of insurance**

The buyer has no obligation to the seller to make a contract of insurance. However, the buyer must provide the seller, upon request, with any information necessary for the seller to procure any additional insurance requested by the buyer as envisaged in A3 b).

**B4 Taking delivery**

The buyer must take delivery of the goods when they have been delivered as envisaged in A4 and receive them from the carrier at the named port of destination.

**A5 Transfer of risks**

The seller bears all risks of loss of or damage to the goods until they have been delivered in accordance with A4, with the exception of loss or damage in the circumstances described in B5.

**A6 Allocation of costs**

The seller must pay

a) all costs relating to the goods until they have been delivered in accordance with A4, other than those payable by the buyer as envisaged in B6;

b) the freight and all other costs resulting from A3 a), including the costs of loading the goods on board and any charges for unloading at the agreed port of discharge that were for the seller's account under the contract of carriage;

c) the costs of insurance resulting from A3 b); and

d) where applicable, the costs of customs formalities necessary for export, as well as all duties, taxes and other charges payable upon export, and the costs for their transport through any country that were for the seller's account under the contract of carriage.

**B5 Transfer of risks**

The buyer bears all risks of loss of or damage to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4.

If the buyer fails to give notice in accordance with B7, then it bears all risks of loss of or damage to the goods from the agreed date or the expiry date of the agreed period for shipment, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods.

**B6 Allocation of costs**

The buyer must, subject to the provisions of A3 a), pay

a) all costs relating to the goods from the time they have been delivered as envisaged in A4, except, where applicable, the costs of customs formalities necessary for export, as well as all duties, taxes and other charges payable upon export as referred to in A6 d);

b) all costs and charges relating to the goods while in transit until their arrival at the port of destination, unless such costs and charges were for the seller's account under the contract of carriage;

c) unloading costs including lighterage and wharfage charges, unless such costs and charges were for the seller's account under the contract of carriage;

d) any additional costs incurred if it fails to give notice in accordance with B7, from the agreed date or the expiry date of the agreed period for shipment, provided that the goods have been clearly identified as the contract goods;

e) where applicable, all duties, taxes and other charges, as well as the costs of carrying out customs formalities payable upon import of the goods and the costs for their transport through any country, unless included within the cost of the contract of carriage; and

f) the costs of any additional insurance procured at the buyer's request under A3 b) and B3 b).

**A7 Notices to the buyer**

The seller must give the buyer any notice needed in order to allow the buyer to take measures that are normally necessary to enable the buyer to take the goods.

**A8 Delivery document**

The seller must, at its own expense, provide the buyer without delay with the usual transport document for the agreed port of destination.

This transport document must cover the contract goods, be dated within the period agreed for shipment, enable the buyer to claim the goods from the carrier at the port of destination and, unless otherwise agreed, enable the buyer to sell the goods in transit by the transfer of the document to a subsequent buyer or by notification to the carrier.

When such a transport document is issued in negotiable form and in several originals, a full set of originals must be presented to the buyer.

**A9 Checking – packaging – marking**

The seller must pay the costs of those checking operations (such as checking quality, measuring, weighing, counting) that are necessary for the purpose of delivering the goods in accordance with A4, as well as the costs of any pre-shipment inspection mandated by the authority of the country of export.

The seller must, at its own expense, package the goods, unless it is usual for the particular trade to transport the type of goods sold unpackaged. The seller may package the goods in the manner appropriate for their transport, unless the buyer has notified the seller of specific packaging requirements before the contract of sale is concluded. Packaging is to be marked appropriately.

**B7 Notices to the seller**

The buyer must, whenever it is entitled to determine the time for shipping the goods and/or the point of receiving the goods within the named port of destination, give the seller sufficient notice thereof.

**B8 Proof of delivery**

The buyer must accept the transport document provided as envisaged in A8 if it is in conformity with the contract.

**B9 Inspection of goods**

The buyer must pay the costs of any mandatory pre-shipment inspection, except when such inspection is mandated by the authorities of the country of export.

**A10 Assistance with information and related costs**

The seller must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the buyer, at the buyer's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the buyer needs for the import of the goods and/or for their transport to the final destination.

The seller must reimburse the buyer for all costs and charges incurred by the buyer in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in B10.

**B10 Assistance with information and related costs**

The buyer must, in a timely manner, advise the seller of any security information requirements so that the seller may comply with A10.

The buyer must reimburse the seller for all costs and charges incurred by the seller in providing or rendering assistance in obtaining documents and information as envisaged in A10.

The buyer must, where applicable, in a timely manner, provide to or render assistance in obtaining for the seller, at the seller's request, risk and expense, any documents and information, including security-related information, that the seller needs for the transport and export of the goods and for their transport through any country.

## INCOTERMS® 2010 DRAFTING GROUP

The Incoterms® 2010 rules were drafted by a select international group of ICC member experts, in consultation with the broader global ICC membership through the network of ICC national committees. The wide geographical and sectoral scope of the consultative process ensures that the Incoterms® 2010 rules reflect the current realities of international trade and respond to business needs everywhere.

### CO-CHAIRS

#### CHARLES DEBATTISTA



Charles Debattista is an active arbitrator in international trade disputes and takes appointments under ICC and other institutional rules. He is also a Registered European Lawyer with the Bar of England and Wales and accepts instructions as counsel before international arbitral tribunals.

Mr Debattista is also a professor of Commercial Law at the University of Southampton in the UK. He has written many books and articles on international sale contracts, the carriage of goods by sea and letters of credit. He is a member of ICC's Commercial Law and Practice Commission, of the Banking Commission and of the Transport Commission. He was Chair of the Incoterms 2000 Drafting Group and Co-Chair of the Incoterms® 2010 Drafting Group.

#### CHRISTOPH MARTIN RADTKE



Mr Radtke is a partner of the French law firm Lamy & Associés. He leads the firm's international team and specializes in international trade law, agency and distribution, EC law, French and German business law, international arbitration, and international litigation. Admitted at the French and the German Bar, Mr Radtke has published articles on international contract law and arbitration and has taught at the Paris-based Institut de Droit Comparé.

In addition to his role on the Incoterms® 2010 Drafting Group, Mr Radtke is Chair of the Commercial Law and Practice Commission of ICC France, and Vice-Chair of the French-German Lawyers' Association.

He lectures widely on the Incoterms rules and has contributed to ICC model contracts including the ICC Model Distributorship Contract and the Commercial Agency Contract, as well as to the ICC Legal Handbook on Global Sourcing Contracts.

## DRAFTING GROUP MEMBERS

### JENS BREDOW



Jens Bredow is the Secretary General of the German Institution of Arbitration in Cologne and an attorney in private practice, specializing in international trade law and arbitration. In addition, he serves as an adviser to the German Ministry of Justice as a participant in UNCITRAL's Working Party on Arbitration and Conciliation, and is also a lecturer at Bonn University. He is also an experienced arbitrator, serving frequently as chair or sole arbitrator in a range of international proceedings.

Mr Bredow, the former Director of ICC Germany, was also a member of the Drafting Groups that revised the Incoterms® rules in 1990 and 2000. He currently sits on the Incoterms rules Panel of Experts.

### JOHNNY HERRE



Professor Johnny Herre is a Supreme Court Justice at the Supreme Court of Sweden. Prior to joining the court, he spent many years as a Professor at the Stockholm School of Economics, where he served a term as Head of the Department of Law and from which he earned a Master of Science in Economics and Business and a PhD in Law, with a focus on damages in sale of goods law.

In addition to publishing widely on issues related to the sale of goods, contracts, the law of obligations and consumer law, Professor Herre has extensive experience in arbitration, including as arbitrator and chair of tribunals in international arbitral proceedings. A member of the Study Group on a European Civil Code for many years, he is currently Chair of ICC Sweden's group on Commercial Law and Practice.

### DAVID LOWE



A partner at the London office of international law firm Wragge & Co LLP, David Lowe leads the firm's commercial contracts team. His expertise is in advising supply chain clients on the international supply of goods. In this capacity, he has advised:

- international retailers on sourcing products in the Far East;
- manufacturers of industrial products on international distribution networks;
- European distributors on import arrangements with international manufacturers;
- international commodity traders ranging from bulk cement to coal;
- European manufacturers and retailers on entering new international markets; and
- international suppliers entering the European market.

Mr Lowe's experience of advising buyers and sellers of manufactured goods (which are typically transported in containers) has shaped his contribution to Incoterms® 2010. Mr Lowe also chairs the ICC UK Commercial Law and Practice Committee.

### LAURI RAILAS



Lauri Railas, LL.M. (Helsinki and London), LL.D. (Helsinki), is an attorney-at-law at Krogerus Attorneys in Finland. He is a member of the Finnish Bar.

Dr Railas is the former Secretary General of ICC Finland and the former Secretary of the Arbitration Institute of the Central Chamber of Commerce of Finland. His experience and practice include international trade and transport law, marine insurance and electronic commerce. Dr Railas has been involved in trade facilitation work under the auspices of the United Nations and has written books and articles on international trade law. In addition to Incoterms® 2010, Dr Railas has contributed to various ICC model contracts, including the ICC Model International Sale Contract. He is also the Co-Chair of the ICC Task Force on Public Procurement.

**FRANK REYNOLDS**

Frank Reynolds is the President of International Projects Inc., a US-based international trading and consulting firm. Besides representing the US for the Incoterms® 2000 and Incoterms® 2010 revisions, he has written or co-authored 16 books on various international trade topics including ICC's *A to Z of International Trade* dictionary. He also has written over 300 columns for such international publications as the *Journal of Commerce*, *The Exporter* and ICC's *Documentary Credit Insight*.

Mr Reynolds has lectured throughout the US on such trade-related topics as the Incoterms® rules, documentary credits, US free-trade agreements, export and import procedures and the Harmonized System for over 25 years. He served on the US Commerce Department's District Export Council for 22 years, and his international projects received an *E Award for Export Excellence*. He also holds a customs broker licence from the US Department of Homeland Security, Customs and Border Protection.

**MIROSLAV SUBERT**

Miroslav Subert holds a *juris doctor* degree from Charles University in Prague. A long-time expert on the Incoterms® rules, he worked for many years at senior management level in companies dealing with foreign trade, shipping and forwarding in the United Kingdom, Croatia, Belgium and the Czech Republic.

Dr Subert currently serves as a lecturer at a number of institutions in Prague, including the University of Economics, the Institute for Foreign Trade, Transport and Forwarding and the Perner Institute. He is the Vice-Chair of the Czech Society for Transport Law and a professional and legal adviser on foreign trade, transport and insurance to ICC Czech Republic. He has written widely on international trade issues, including books on international transport, sales and documentary credits, and is a regular contributor to professional publications and newspapers. Dr Subert wrote a guide to Incoterms rules in 2000 and has spearheaded the translation of recent versions of the Incoterms rules into Czech.

**ICC SECRETARIAT****EMILY O'CONNOR**

Emily O'Connor is the Senior Policy Manager of the ICC Commission on Commercial Law and Practice and oversaw the development of *Incoterms® 2010*. She joined the ICC International Secretariat in Paris in 2006, after several years at the US Council for International Business in New York, where she managed intellectual property and competition law issues.

Ms O'Connor graduated from Columbia Law School in New York, first practising in the US State Department's Office of the Legal Adviser, focusing on International Court of Justice cases on the US application of the death penalty to foreign nationals. She then practised international corporate law at Debevoise & Plimpton, working on future flow equity issuances, mergers and acquisitions and a range of media deals, before moving to the international policy arena.

**SHANE DALY**

Shane Daly is a graduate of the National University of Ireland, Galway and University College London, specializing in International Commercial Law with Dispute Resolution and International Public Law. He also holds a diploma from the Université de Poitiers. In addition to his work as an assistant to the Incoterms® 2010 Drafting Group, Mr Daly has contributed to other projects of the ICC Commission on Commercial Law and Practice, including model contracts on mergers and acquisitions and on subcontracting. He is to commence as a trainee solicitor in Dublin in 2011.

## ICC Dispute Resolution

Incorporating one or more of the Incoterms® rules into a contract does not in itself constitute an agreement to use ICC dispute resolution services. Contracting parties that wish to resort to one or more of these services in the event of a dispute should reach a specific and clear agreement to that effect. For this purpose, ICC offers suggested and standard clauses that parties may incorporate into their contracts. Failing this, parties should agree on the use of ICC rules in an exchange of correspondence.

ICC offers an array of services to help parties overcome disputes arising from international trade. These services respond to different needs and different situations. Each is governed by a set of rules defining a neutral procedure capable of accommodating cultural, linguistic and legal diversity, as well as the specificities of given sectors and activities.

Arbitration, administered by the ICC International Court of Arbitration, generally leads to a binding decision issued by a tribunal of one or three arbitrators. The decision is widely enforceable because of the legal recognition arbitration enjoys in almost all the world's trading nations.

Amicable dispute resolution embraces various methods of dispute resolution that seek a settlement by consensual means. The neutral third party and the parties to the dispute decide on the settlement technique to be used, which may be mediation, neutral evaluation, a mini-trial or a combination of different techniques.

Dispute boards are ongoing bodies set up for the duration of a contract to resolve disputes as and when they arise during the life of the contract. Different types of dispute boards are available, depending on the powers the parties wish to grant to the members of the board and the force of their determinations.

Expertise consists of engaging a specialist to give an opinion on a matter requiring specialist knowledge and skills, such as technical, financial or legal know-how. The services offered range from the search for a suitable expert to the complete administration of the expert's mission. A specific service called DOCDEX is offered for disputes relating to documentary credits, bank-to-bank reimbursements, collections and guarantees.

For further information, including all rules and clauses, visit our dispute resolution pages at [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org).

## Copyright notice and synopsis of trademark usage rules for *Incoterms® 2010*

Copyright ©2010 International Chamber of Commerce (ICC). All rights reserved.

ICC holds all copyright and other intellectual property rights in this collective work. No part of this work may be reproduced, copied, distributed, transmitted, translated or adapted in any form or by any means (whether graphic, electronic, or mechanical, and including, without limitation, photocopying, scanning, recording, taping, or by use of computer, the Internet or information retrieval systems) without the written permission of ICC through ICC Services, Publications Department.

“Incoterms” is a registered trademark of the International Chamber of Commerce.

Although ICC encourages and promotes the use of the Incoterms® rules by third parties in sales contracts in compliance with ICC's copyright policy, “Incoterms” is not a generic term that may be used to designate any trade terms, but is a trademark used to designate only the terms devised by ICC and products and services from ICC.

Below are some rules on the correct usage of the “Incoterms” trademark:

- Use the trademark “Incoterms” to refer only to ICC's Incoterms® rules and other Incoterms® products and services from ICC.
- In text, use “Incoterms” as an adjective, not a noun.
- Do not use “Incoterms” without the initial letter as a capital letter.
- Do not use “Incoterm” (without the final “s”). An individual term from the Incoterms® rules should be referred to as an Incoterms® rule, and never as an “Incoterm”.
- Use the registered trademark symbol ® next to the trademark “Incoterms”.
- Any use of the trademark “Incoterms” in association with products and services not from ICC requires a licence from ICC.

More information on the correct usage of ICC's “Incoterms” trademark can be found on ICC's website on the Incoterms® rules at [www.iccwbo.org/incoterms](http://www.iccwbo.org/incoterms)

## ICC at a glance

ICC is the world business organization, a representative body that speaks with authority on behalf of enterprises from all sectors in every part of the world.

The fundamental mission of ICC is to promote trade and investment across frontiers and help business corporations meet the challenges and opportunities of globalization. Its conviction that trade is a powerful force for peace and prosperity dates from the organization's origins early in the last century. The small group of far-sighted business leaders who founded ICC called themselves "the merchants of peace".

Because its member companies and associations are themselves engaged in international business, ICC has unrivalled authority in making rules that govern the conduct of business across borders. Although these rules are voluntary, they are observed in countless thousands of transactions every day and have become part of the fabric of international trade.

ICC also provides essential services, foremost among them the ICC International Court of Arbitration, the world's leading arbitral institution. Another service is the World Chambers Federation, ICC's worldwide network of chambers of commerce, fostering interaction and exchange of chamber best practice.

Business leaders and experts drawn from the ICC membership establish the business stance on broad issues of trade and investment policy as well as on vital technical and sectoral subjects. These include financial services, information technologies, telecommunications, marketing ethics, the environment, transportation, competition law and intellectual property.

ICC enjoys a close working relationship with the United Nations and other intergovernmental organizations, including the World Trade Organization, the G20 and the G8.

ICC was founded in 1919. Today it groups thousands of member companies and associations from over 120 countries. National committees work with their members to address the concerns of business in their countries and convey to their governments the business views formulated by ICC.

For more information, please visit [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)

## Other Incoterms® 2010 products

Available in October 2010

### Guide to Incoterms® 2010

By Jan Ramberg

ICC Pub. No. 720, 2010 edition

ISBN: 978-92-842-0082-5

Guide to Incoterms® 2010 by renowned expert Jan Ramberg clarifies how the Incoterms® rules work together with other terms of a contract of sale and contracts for carriage, insurance and payment.

This publication will be invaluable for all those involved in international trade: exporters, importers, lawyers, freight forwarders.

### Incoterms® 2010 Wall Chart

ICC Pub. No. 716L, 2010 edition

ISBN: 978-92-842-0090-0

This practical wallchart explains all 11 Incoterms® 2010 rules at a glance, ideal for classrooms, offices or as a gift for business partners.

### Incoterms® 2010

Bilingual English/French edition

ICC Pub. No. 715EF

ISBN: 978-92-842-0089-4

Bilingual editions in other languages are available from ICC national committees around the world. Please visit [www.incoterms.com](http://www.incoterms.com) or [www.iccbooks.com](http://www.iccbooks.com) for more information.

## Training

ICC Events runs training courses on the Incoterms® 2010 rules, as well as on international arbitration and negotiating international contracts for business people, corporate counsel, lawyers and legal practitioners involved in international trade.

[www.iccwbo.org/events](http://www.iccwbo.org/events)

## In the banking sector

### Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG)

ICC Pub. No. 758, 2010 edition

ISBN: 978-92-842-0036-8

The ICC Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG), first adopted in 1991, reflect international standard practice in the use of demand guarantees. Further, they balance the legitimate interests of all parties. Since their adoption, the URDG have gained international acceptance and official recognition by bankers, traders, industry associations and international organizations including UNCITRAL, FIDIC and the World Bank.

Also available in French-English (bilingual edition)

Order at [www.iccbooks.com](http://www.iccbooks.com)

## ICC publications for global business

ICC's list of specialized publications covers a range of topics including international banking, international trade reference and rules (the Incoterms® rules), law and arbitration, counterfeiting and fraud, model commercial contracts and environmental issues.

ICC products are available from ICC national committees, which exist in over 90 countries around the world. Contact details for a national committee in your country are available at [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)

You may also order ICC products online from the ICC Business Bookstore at [www.iccbooks.com](http://www.iccbooks.com), or purchase them at the ICC Secretariat, located at the address below.



International Chamber of Commerce

*The world business organization*

### ICC Publications

38 Cours Albert 1er

75008 Paris

France

Tel. +33 1 49 53 29 23

Fax. +33 1 49 53 29 02

e-mail [pub@iccwbo.org](mailto:pub@iccwbo.org)

## Selección de nuevas publicaciones de ICC

### **Reglas Uniformes de la CCI para los Reembolsos Interbancarios relacionados con Créditos Documentarios / ICC Uniform Rules for Bank-to-Bank Reimbursements under Documentary Credits**

Reglas nacidas a partir del artículo 13 de las vigentes CCI Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (UCP 600), estas reglas han sido elaboradas por la Comisión de Técnicas y Prácticas Bancariass de la CCI para facilitar aún más la operatividad de los créditos documentarios como instrumento de pagos internacionales, reduciendo al máximo posible los malentendidos que pudiera haber entre bancos intervinientes en un crédito documentario. Sustituye a las anteriores Reglas, las URR 525, que habían nacido como desarrollo del artículo 19 de las UCP 500, y como aquellas dejaron de estar en vigor el 30 de junio del 2007, estas reglas acompañan a las UCP 600 desde el 1º de julio del 2007.

Publicación CCI nº 725/E

Español - inglés (bilingüe)

10 x 21 cm. 68 páginas

### **Cómo evitar problemas con créditos documentarios.**

#### **Una Introducción. 50 Consejos prácticos.**

Síntesis de los usos del crédito documentario y las interconexiones del comercio internacional, esta obra es un análisis de las diferentes prácticas y problemas que surgen en la utilización de los créditos documentarios, para los que da consejos para identificar fácil y rápidamente las formas correctas de resolverlos. Recoge la terminología más frecuente en el comercio internacional y describe las diversas relaciones que hay en la compraventa internacional de bienes. Se inicia el proceso con el deseo del comprador de adquirir bienes de un vendedor. Hay necesidad de un medio de pago que sea fácilmente acordado, aceptado por ambas partes y con el que ambas cumplan ("honren") su parte del trato. Por ello la Cámara de Comercio Internacional codificó su práctica, ya que así se logra simplificar para todas las partes un proceso complejo. El comprador acude a su banco para que emita un crédito documentario a favor del vendedor para comprar los bienes, que se el vendedor recibirá a través de su propio banco. A medida que

el proceso sigue su curso, otras partes (y sus bancos) pueden intervenir. El punto en que la aceptación de los documentos juega un papel estelar, para poder culminar la operación mercantil que origina el proceso paralelo de crédito por documentos. Obra de Xavier Fornt, con un estilo simple, alejado de legalismos que dificultan la comprensión.

Publicación CCI nº 006/E  
Español  
10 x 21 cm. 100 páginas

### **Comentario a las UCP 600.**

La Cámara de Comercio Internacional (ICC) ha establecido en todo el mundo reglas para los créditos documentarios durante más de 70 años. Las UCP 600, la última versión, se aplican desde el 1º de julio del 2007. El *Comentario a las UCP 600* se ha escrito por miembros del grupo de redacción de las UCP 600 y refleja las visiones personales del grupo de redacción. Cada artículo o sub-artículo se analiza desde cuatro encabezamientos, que incluyen:

- el texto del artículo
- los cambios clave respecto de las UCP 500
- las razones para la nueva redacción
- referencias cruzadas a otros artículos en las UCP 600.

Proporciona una noción incalculable acerca de lo que pensaban los que redactaron las UCP 600. Es una obra de referencia para todo aquél que entienda ya de créditos documentarios y necesite conocer en mayor detalle estas reglas utilizadas en todo el mundo. En la misma, no sólo se hallará una amplia sucesión de reflexiones que fundamentan cada uno de los artículos, sino también remisiones a la labor continuada de la propia Comisión Bancaria de la Cámara de Comercio Internacional en los largos períodos de vigencia de cada versión de las Reglas. Hay, pues, una cierta “jurisprudencia” de la Comisión Bancaria que no resulta vinculante, pero que sí da una coherencia, un encaje sistemático lógico y una reiteración consecuente. Orienta en su aplicación e indica el camino para futuras interpretaciones. Traducción de Félix Casas, experto en créditos documentarios con una larga trayectoria en la Confederación Española de Cajas de Ahorro, con pautas de futuro y un anticipo de lo que darán de sí las UCP 600 durante los muchos años de probable y deseada vigencia.

Publicación CCI nº 680  
Español  
16 x 24 cm. 188 páginas

### **Práctica Bancaria Internacional Estándar (para el examen de los documentos al amparo de Créditos Documentarios) Revisión 2007 para las UCP 600 /ISBP/ International Standard Banking Practice (for the Examination of Documents Under Documentary Credits) 2007 Revision for UCP 600.**

La primera versión de la *Práctica Bancaria Internacional Estándar*, un complemento a las UCP 500 entonces en vigor, se publicó en el 2003. Con ella se llenaba, en gran medida, la remisión que hacía el antiguo artículo 13 de las Reglas a “las prácticas bancarias internacionales” para determinar “la aparente conformidad de los documentos estipulados con los términos y condiciones del Crédito”, aunque las ISBP (por sus siglas en inglés, “*International Standard Banking Practice*”) no eran toda la práctica posible a considerar. Lo mismo cabe decir ahora de las nuevas UCP 600, cuyo artículo 14.d aclara que, al examinar los datos de un documento, se hará “en el contexto del crédito, del propio documento y de la práctica bancaria internacional estándar”. La aparición de unas nuevas *ICC Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios*, ahora ya conocidas como UCP 600, obligaba a una nueva edición de las ISBP que mantuviera la lógica y la coherencia de la norma a la que complementa y apoya. Algunas partes de las viejas *ISBP* que han sido ascendidas a normas y han pasado al texto de las nuevas UCP 600, lo que certifica su utilidad. El resto no son reglas ni sirven para sustanciar reservas a créditos documentarios. Pero sí ofrecen recomendaciones (como al indicar que es bueno que todos los documentos que se exigen en un crédito documentario estén en el mismo idioma de éste) con un grado de detalle imposible en una norma jurídica de carácter general. Ahí radica su utilidad. Ofrece una visión más cercana al caso concreto, a la casuística diaria. Siempre con un objetivo claro: incrementar la eficacia de la carta de crédito como medio de pago de las transacciones comerciales internacionales, reduciendo los casos de presentaciones defectuosas o con reservas.

Publicación CCI nº 681  
Español-inglés  
23 x 13,5 cm. 208 páginas.

### **Reglas Uniformes de la CCI para Garantías a Primer Requerimiento**

En noviembre del 2009, en Bruselas, la Comisión Bancaria de la CCI aprobó las nuevas reglas de la CCI para las garantías a primer requerimiento, a veces conocidas también como garantías a primera demanda, a primera solicitud o garantías de pago al primer requerimiento (en inglés, “demand guarantees”). Las anteriores Reglas estaban en vigor desde 1991 y se las conocía habitualmente, por su acrónimo en inglés y el número de publicación, como las URDG 458. Las nuevas son las URDG 758 y entrarán en vigor el 1º de julio del 2010. Estas reglas reflejan la práctica internacional en el uso de garantías a primer requerimiento, manteniendo al mismo tiempo un equilibrio entre los intereses de las diferentes partes usuarias de este instrumento bancario. Por un lado la banca sólo desea tener claridad en la ejecución de la garantía. Por otra, el ordenante quiere evitar el abuso de la ejecución injustificada. Entre los cambios que incluye esta revisión, siguiendo el ejemplo de las UCP 600 ó Reglas vigentes para Créditos Documentarios, está: • El paso de 28 a 35 artículos, con 2 nuevos artículos que dan mayor claridad, al ofrecer uno “definiciones” y el otro “interpretación”. • La sustitución del “plazo razonable” por períodos concretos para el examen de los requerimientos, para la prórroga de las garantías o para la suspensión de los pagos. • Una disposición sobre fuerza mayor que desencadena una prórroga de la garantía de treinta días naturales. • Introducción de términos nuevos, como la “práctica internacional estándar sobre garantías a primer requerimiento”. • Una nueva formulación que aclara si una parte de una garantía o contra-garantía está en un caso de incumplimiento que la ejecuta.

Publicación CCI nº 758  
Español –inglés  
23 x 13,5 cm., 108 páginas

### **Guía básica del comercio internacional**

Tercera edición, con actualización en cada nueva versión, de una obra con la que la Cámara de Comercio Internacional ofrece un compendio de conocimientos básicos para cualquier exportador o importador. Es un trabajo didáctico, con el que el lector se introduce en el complejo mundo de las operaciones comerciales transfronterizas con todos los ases en su mano. En ella se da una panorámica a Incoterms, créditos documentarios, cobranzas,

garantías a primer requerimiento, fianzas contractuales, arbitraje internacional, y los modelos de contrato de compraventa internacional, de agencia comercial, de concesión de venta o de franquicia. Todos son tratados con una visión coherente con el resto de las necesidades del comercio internacional. Y dado el frecuente uso década uno de dichos instrumentos, esta obra ayuda a cualquier empresa inquieta a adentrarse en la mundialización y buscar mercados o proveedores más allá de sus fronteras.

Publicación CCI nº 685  
Versión española  
27 x 19 cm., 328 páginas

### **Guía internacional para los certificados de de origen**

Los certificados de origen autentican el origen de los bienes exportados y se solicitan en las aduanas como base para la aplicación de aranceles. *Guía internacional para los Certificados de origen* es un manual único que detalla los procedimientos internacionales y las directrices para las cámaras en la expedición de certificados de origen no preferenciales. Atendiendo al hecho de que la mayoría de las cámaras de comercio y algunas asociaciones profesionales están autorizadas a certificar certificados de origen no preferenciales (y, en algunos casos, también los preferenciales), el papel de la cámara en la expedición y atestación de estos certificados es vital para facilitar el comercio internacional. Esta guía indispensable permite comprender las mejores prácticas de varios organismos camerales nacionales, y constituye el resultado del trabajo de 18 meses de la Federación Mundial de Cámaras de la ICC.

Publicación CCI nº 670  
Español-inglés  
13,5 x 24 cm., 120 páginas

## Incoterms 2010

Los primeros Incoterms se publicaron en 1936. Como cada 10 años desde hace más de 30, la Cámara de Comercio Internacional ha actualizado su mundialmente utilizada publicación de los Incoterms. Las reglas Incoterms® definen las responsabilidades de las empresas compradoras y vendedoras en la entrega de mercancías al amparo de los contratos de compraventa. Son reglas que determinan cómo se asignan los costos y los riesgos entre las partes. Los Incoterms se han convertido en parte del lenguaje cotidiano del comercio en todo el mundo.

Incoterms® 2010 contiene las reglas de ICC para el uso de los once términos comerciales Incoterms en que se simplifica la nueva versión. Así, unos nuevos DAT (Entrega en Terminal) y DAP (Entrega en lugar) sustituyen a los antiguos DES, DEQ, DDU y DAF. Además, esta revisión tiene en consideración los últimos avances en la práctica comercial y también actualiza y agrupa algunas de las reglas anteriores de una manera diferente, distinguiendo si es transporte marítimo o cualquier otro medio de transporte, o cambiando el lugar de transmisión de riesgos en CIF y FOB, de la vertical de la regla (en los “Incoterms 2000”) a sobre la cubierta del buque de la nueva edición. Todos los contratos de compraventa deberían hacer referencia a partir del 1º de enero del 2011 a las reglas Incoterms® 2010 como última versión de dichas reglas.

Publicación CCI n° 715/S  
Versión bilingüe (español-inglés)  
23 x 13,5 cm. 280 páginas

## Funciones y objetivos de ICC

### ¿Qué es la Cámara de Comercio Internacional?

La Cámara de Comercio Internacional (ICC) es la organización empresarial mundial, la única asociación representativa que habla con la autoridad que emana de las empresas de todos los sectores y de todos los países del mundo.

ICC fomenta la apertura del comercio y de la inversión internacional, así como la economía de mercado. La convicción de que el comercio es una poderosa fuerza en pro de la paz y la prosperidad data de los orígenes de la organización a principios del siglo XX. El grupo de líderes empresariales que fundaron la Cámara se llamaron a sí mismos “los mercaderes de la paz”.

ICC se fundó en 1919. Hoy agrupa a miles de empresas miembros y asociaciones procedentes de más de 130 países. Sus comités nacionales, establecidos en más de 120 países del mundo, se coordinan con sus miembros para dirigir los intereses de la comunidad empresarial y para hacer llegar a sus gobiernos los puntos de vista empresariales formulados por la ICC.

Dada su fuerza representativa, la ICC goza de la condición de entidad consultiva de primer orden ante las Naciones Unidas, sus agencias y organismos especializados, y mantiene una fluida y estrecha relación con otras organizaciones internacionales, la Organización Mundial del Comercio, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la OCDE, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, donde expone las visiones del mundo de la empresa y aboga a favor de sus intereses. Asimismo, hace llegar a las autoridades de los Estados las declaraciones y tomas de posición que adopta sobre los problemas del comercio internacional y las inversiones, que son el resultado de los trabajos de sus diversas comisiones y grupos de trabajo, a través de sus Comités Nacionales. Cada vez que se reúne el G-8, ICC hace llegar, a través del primer ministro del gobierno convocante, la opinión de la comunidad internacional de empresas sobre las prioridades del momento.

### ¿Qué es el Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional?

El Comité Español de ICC agrupa a los miembros españoles de ICC para hacer llegar a la sede internacional de París sus preocupaciones y propuestas.

Fue fundado en 1922 y, según sus estatutos, es una asociación de la que pueden ser miembros las empresas y las corporaciones y asociaciones empresariales y profesionales.

### ¿Qué hace la Cámara de Comercio Internacional?

La Cámara de Comercio Internacional se mueve en dos grandes campos de actuación: el de sensibilización e influencia cerca de las instancias internacionales que afectan al comercio y a la inversión y el de ofrecer servicios útiles a las empresas.

En el primer campo, son esenciales las Comisiones de Trabajo, integradas por representantes empresariales y profesionales y que reciben las aportaciones de los Comités Nacionales. En sus reuniones se preparan las posiciones y declaraciones que adoptará la ICC. Ese es, por tanto, el trabajo representativo de la Cámara como “abogado” de las empresas.

En su segunda faceta, la de ofrecer servicios que faciliten los intercambios comerciales, ICC ha destacado en:

- Recopilación y formulación de usos mercantiles uniformes para todo el mundo, cuya observancia general puede generar “lex mercatoria”. Así lo hace con las reglas sobre créditos documentarios, los Incoterms, etc.
- Elaboración de cláusulas o contratos tipo (contrato de agencia, de distribución, de franquicia, de fusiones y adquisiciones de empresas, garantías a primer requerimiento, etc.)
- Elaboración de una Carta de las Empresas para un Desarrollo Sostenible, que es un compromiso de adhesión voluntaria y gratuita, para gestión medioambiental.
- Creación de un Consejo Mundial de la Industria para el Medio Ambiente, integrado exclusivamente por empresas y que tiene su sede en Ginebra.
- Ofrecer la Corte Internacional de Arbitraje para solucionar las disputas que se planteen entre operadores de diferentes países.
- Los Servicios de Prevención de Delitos comerciales internacionales, integrados por la Oficina Marítima Internacional IMB, la Oficina de Investigación Financiera FIB y la Oficina de Investigación de Falsificaciones CIB. Todos estos servicios constituyen una red mundial de excelente reputación en la lucha contra el delito mercantil.

- La Federación Mundial de Cámaras de Comercio, que facilita sus contactos y está encargada del carné ATA.
- El Instituto para el Derecho Mercantil Internacional, que organiza seminarios y jornadas de estudio para profundizar en el conocimiento de las cuestiones jurídicas que afectan más a la actividad económica mundial, como el transporte aéreo, la propiedad intelectual, el mercado audiovisual, el arbitraje, etc.

### ¿Qué hace el Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional?

El Comité Español representa y defiende los intereses de sus socios en ICC. Es frecuente que las tomas de posición de ICC sobre cuestiones que afectan a las empresas reflejen los argumentos del Comité Español. Éste propone, también a menudo, que ICC haga oír su voz ante gobiernos y organizaciones intergubernamentales sobre preocupaciones empresariales e indicación de soluciones. Colabora activamente en las Comisiones de ICC y coopera, por tanto, en sus tomas de posición, que traslada a los miembros del Comité y al Gobierno español

Traduce al español las publicaciones de ICC de mayor difusión y organiza seminarios sobre inversiones internacionales y sus protección, aspectos tributarios de las relaciones internacionales, negociaciones comerciales multilaterales de la OMC, divulgación de arbitraje, transporte marítimo, Incoterms, créditos documentarios, garantías a primer requerimiento y fianzas contractuales, etc.

Finalmente, resuelve consultas de interpretación sobre las reglas y contratos de ICC, ya sean formuladas por juzgados o por particulares.

### ¿Dónde está la sede de la Cámara de Comercio Internacional?

La sede internacional de ICC radica en París, aunque ello no impide que algunos de sus servicios, comisiones u otras reuniones se celebren en otros lugares del mundo. Los servicios de Prevención de Delitos Comerciales de ICC, por ejemplo, radican en Londres y el Centro de Información contra la piratería de la Oficina Marítima Internacional (IMB) se sitúa en Kuala Lumpur (Malasia), desde donde, por cierto, ha contribuido decisivamente a reducir la cantidad de ataques de piratas en el Estrecho de Malaca y otros lugares del sudeste asiático.

Además, las Conferencias anuales y Congresos trienales hacen llegar a todos los rincones del globo el papel de ICC.

### **¿Qué cuesta ser miembro de la Cámara de Comercio Internacional y del Comité Español?**

Para ser miembro del Comité Español, basta con hacer llegar el formulario de inscripción.

Su incorporación definitiva precisa de la aprobación por la Junta Directiva.

La cuota social anual mínima es actualmente de 850 €. Los nuevos socios son invitados a autofijarse la cuota anual atendiendo a su dimensión empresarial.

Según el artículo 2.3 de los Estatutos de ICC, ser miembro de un comité nacional, cuando lo haya, comporta la pertenencia a la Cámara de Comercio Internacional.

### **¿Qué se gana siendo miembro de la Cámara de Comercio Internacional?**

ICC es la organización de empresas que más ha contribuido al comercio libre en el mundo y también, por tanto, al desarrollo. Se trata, pues, de una entidad influyente. Pero queda mucho por hacer. No se trata tanto de recibir como de contribuir.

ICC necesita empresarios con ideas, capaces de dar respuesta a los últimos y complejos problemas que plantea la expansión del comercio internacional. Por ejemplo, el renacimiento de acuerdos bilaterales, la proliferación de acuerdos de libre comercio, las nuevas modalidades de dumping, las turbulencias monetarias, los problemas tributarios en las relaciones económicas internacionales, la corrupción en las transacciones comerciales internacionales, la piratería, la defensa de la propiedad industrial e intelectual, la defensa de la competencia leal, los incumplimientos contractuales, el aumento de la delincuencia comercial internacional, el libre acceso a los sistemas de telecomunicaciones y la correcta formación de sus precios, las espinosas relaciones entre medio ambiente y proteccionismo.

### **¿Qué se gana, por tanto, asociándose a ICC y trabajando activamente para solventar esas cuestiones?**

- La experiencia de encarar los más importantes problemas del comercio internacional en la actualidad y de intervenir e influir

en su solución

- Una gran cantidad de información.
- La posibilidad de realizar contactos excepcionales con calificados representantes y expertos de empresas que ocupan los primeros puestos del comercio mundial.
- El prestigio y la satisfacción de contribuir al desarrollo del comercio mundial y de las relaciones económicas junto a empresas líderes de todo el mundo.

**Hágase socio. Le interesa**

Razón social o nombre y apellidos

.....

**NIF**.....

**Actividad**.....

**Con domicilio en**..... **D.P** .....

**Calle y nº**.....

**Teléfono** ..... **Fax**.....

**e-mail** .....

Solicita ingresar en calidad de miembro en el Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional, a cuyo efecto envía la presente solicitud a la dirección indicada al pie.

### **CUOTA ANUAL MÍNIMA DE 850 EUROS**

Departamento o persona y cargo de ésta a quien el Comité habrá de enviar la información

.....

Entidad bancaria, oficina y número de c/c con expresión de los 10 dígitos correspondientes en que se satisfarán los recibos de cuotas emitidos por el Comité

.....

.....

Acompañamos orden de disposición a dicha oficina por personas con facultades al efecto.

....., a .....de.....

Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional  
Avda. Diagonal, 452-454  
08006 Barcelona