

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES
UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO

ANUARIO DE DERECHO COMERCIAL
Y MARÍTIMO

2010

ANUARIO DE DERECHO COMERCIAL Y MARÍTIMO

Nº 2 / 2010

PUBLICACIÓN DE LA
FACULTAD
DE DERECHO Y
CIENCIAS SOCIALES

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
(CHILE)

©
EDEVAL

Inscrito en el Registro ISSN: 0719-1340

Diseño: Rubén Villarroel

Esta edición es propiedad de EDEVAL
Valparaíso (Chile), 2010.

Tirada de 300 ejemplares.



VALPARAÍSO

2011

Jurisprudencia

- Fallos del Mes*, año 1991, N° 394, pág. 451.
 Sentencia de la II^{ta}. Corte de Apelaciones de Santiago de 8 de mayo de 1996, considerando 18, publicada en *Gaceta Jurídica*, mayo de 1996, N° 191, pág. 75.
 CS. 24 enero 2002, *RDJ*, Tomo. 99, sec. 1^a, pág. 18
 C. Ap. San Miguel 1 octubre 1996, *RDJ*, Tomo 94, sec. 1^a, pág. 64.
 C. Ap. Santiago 17 junio 1994, *RDJ*, Tomo 91, sec. 1^a, pág. 63.
 C. Ap. Punta Arenas 6 enero 1990, *RDJ*, Tomo. 87, sec. 2^a, pág. 10
 CS. 3 agosto 1955, *RDJ*, Tomo 52, sec. 1^a, pág. 211
 CS. 9 enero 1924, *RDJ*, Tomo 22, sec. 1^a, pág. 853
 CS. 26 octubre 1921, *RDJ*, Tomo 19, sec. 1^a, pág. 467.

Otros textos

- Boletín N°6567-07, *Proyecto de ley sobre nuevo Código Procesal Civil*.
Código de Comercio, Libro IV.
Código de Procedimiento Civil.
Diccionario de la Lengua Española, Madrid, 1992.

**INCOTERMS,
 UNA VALIOSA HERRAMIENTA DEL COMERCIO
 INTERNACIONAL. RESEÑA A LAS PRINCIPALES
 MODIFICACIONES INTRODUCIDAS
 EN SU VERSIÓN 2010**

JAIME R. GALLEGOS ZÚÑIGA *

Introducción

El comercio internacional es una actividad en permanente cambio, que sufrió una serie de transformaciones en su normativa durante el siglo XX, y que hoy, ya en el siglo XXI, debe desenvolverse conforme a las variaciones de la economía y el flujo constante de bienes y servicios. Esta actividad se encuentra inserta dentro de una pléyade de normas jurídicas de diferente jerarquía, rango y procedencia, que la hacen complejo de sistematizar bajo esquemas tradicionales, y que, en ocasiones, no presenta una claridad adecuada, que dé la certeza necesaria para poder celebrar las operaciones que implican la transferencia de grandes sumas de dinero, a través de traspaso de capitales y mercaderías.

Yá acabada la segunda guerra mundial, las potencias vencedoras se reunieron en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos de

* *Abogado Universidad de Chile. Profesor invitado del Departamento de Derecho Económico de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile. Magister en Derecho de los Negocios Internacionales de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid, España. Correo electrónico: jgallegos@derecho.uchile.cl*

América, con el objetivo de establecer las pautas de nuevos organismos internacionales que tuvieren como finalidad evitar los graves problemas económicos que, entre otros factores, fueron los detonantes del segundo conflicto bélico de alcances universales que se vivió en el siglo veinte. Fue con ocasión de ello que se creó el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, el Fondo Monetario Internacional y se intentó crear la Organización Internacional de Comercio. Este último organismo no logró constituirse, habida cuenta del rechazo del Senado norteamericano a la Carta de La Habana¹, que era el Estatuto orgánico de esta institución, ya que tal cuerpo normativo era demasiado ambicioso y los alcances de sus postulados iba más rápido que lo que los Estados estaban dispuestos a entregar mediante su suscripción.

Con ocasión del fracaso en la formación de la Organización Internacional de Comercio, meramente continuó vigente el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) que era un texto funcional, encargado de regular el comercio internacional de mercaderías. Con el paso del tiempo, aquel acuerdo fue sufriendo una serie de modificaciones, que se fueron gestando y negociado a través de la celebración de distintas Rondas, en virtud de las cuales, se fue perfeccionando su normativa, recogiendo en éstas la nuevas figuras que se iban dando en el tráfico interfronterizo de mercaderías, como el dumping, la competencia desleal², las subvenciones, la preferencias arancelarias, entre otros aspectos, tan propios de negocios cada vez más complejos, en el cual la competencia por los mercados resultaba cada vez más fuerte.

Con todo, y a pesar de estas modificaciones, el GATT requería de un cambio trascendental, debido a que carecía de una estructura orgánica, y además, presentaba otras falencias, que lo hacían insuficiente como instrumento para regular el comercio internacional hacia las postrimerías del siglo XX.

1. Aimone Gibson, Enrique: "Derecho Económico Internacional", págs. 95-99; Fernández Rozas, José Carlos: "Sistema de Derecho Económico Internacional", págs. 71-76.
2. Vid. Álvarez Avendaño, Juan Antonio et al: "Dumping y Competencia Desleal Internacional".

Fue con ocasión de ello que en la Ronda de Uruguay, celebrada a partir de 1986 en la ciudad de Punta del Este, se comenzó a estudiar la posibilidad de crear un nuevo organismo internacional, la Organización Mundial de Comercio, la cual comenzó a operar a partir del 1 de enero de 1995, en virtud de lo establecido en el Acuerdo de Marrakech de 1994.

La Organización Mundial de Comercio es un organismo permanente encargado de fomentar el comercio y establecer reglas claras y precisas para el fomento de éste. Una de las principales variaciones, además de la estructura orgánica, a la cual ya hemos hecho referencia, dijo relación con que se incorporó, dentro del marco normativo de este organismo, la regulación multilateral para el comercio internacional de servicios³ y la protección de los aspectos de la propiedad intelectual⁴ relevantes en el comercio.

Además, se perfeccionó el sistema de solución de controversias⁵, para el evento que se violase alguno de los compromisos internacionales, asumidos dentro de los acuerdos multilaterales de la Organización.

Este entramado normativo que conforma la Organización Mundial de Comercio⁶, organismo que congrega a más de 150 países a la fecha, da lugar a lo que se ha denominado un sistema multilateral de

3. Vid. Piña González, Joaquín: "Globalización y servicios. La apuesta que Chile aún no ha hecho"; Fernández Rozas, José Carlos: "Sistema de Derecho...", ob. cit. págs. 225-256.
4. Vid. Lorenzini Barría, Jaime: "El régimen de propiedad industrial en la O.M.C."; Fernández Rozas, José Carlos: "Sistema de Derecho...", ob. cit. págs. 259-293.
5. Gallegos Zúñiga, Jaime: "Las sanciones contempladas por el incumplimiento de los acuerdos del comercio internacional. En particular el régimen de sanciones establecidas en el marco de la Organización Mundial de Comercio", en "Revista Derecho y Humanidades" N° 16, págs. 187-208; Vid. Piérola Castro, Fernando: "Solución de diferencias en la Organización Mundial de Comercio"; Salles Almeida, Juliana: "Asimetrías y convergencias entre los mecanismos de solución de diferencias regionales y el de la OMC", en "Revista del Magíster y Doctorado en Derecho", N° 2, págs. 203-229.
6. Vid. Basaldúa, Ricardo Javier: "La Organización Mundial de Comercio y la regulación del Comercio Internacional".

comercio, en virtud del cual se regulan aspectos generales y compromisos de los Estados en materias tales como aranceles, subsidios, normas de origen, normas técnicas, normas fitosanitarias, etc.

Paralelo a la normativa de la Organización Mundial de Comercio, los países han celebrado una serie de acuerdos de libre comercio, que importan normativa específica entre los firmantes, en determinadas materias, y por ende, reglas especiales frente al marco general, dado por la Organización Mundial de Comercio.

Qué duda cabe que Chile ha sido uno de los países que más acuerdos de libre comercio ha celebrado, alcanzando convenios de esta naturaleza con las mayores potencias económicas, como Estados Unidos de América, China, la Unión Europea, Japón, Corea del Sur, México, Canadá, entre muchos otros. Ello debido a que nuestro país ha entendido que su crecimiento económico encuentra un fuerte impulso aprovechando las economías a escala, que pueden explotarse con el comercio internacional.

Sin embargo, toda esta sucinta referencia a la normativa del "Trade", entendiendo por tal —siguiendo las enseñanzas del profesor ovetense don José Carlos Fernández Rozas—, como el marco institucional donde se desarrolla el comercio internacional⁷, no resulta suficiente para dar siquiera una aproximación preliminar a un sujeto que quiera dedicarse a exportar / importar sus mercaderías a Italia, Estados Unidos de América o Japón, ya que si bien, en mérito a ello, él podrá saber que sus mercaderías —al ingresar a tal o cual mercado— no estarán afectas a aranceles o pueden tener un régimen privilegiado en este tipo de cargas tributarias y que sus mercaderías deberán quedar afectas al cumplimiento de determinadas normas sanitarias y fitosanitarias bajo ciertas normas de origen que determinen la procedencia efectiva de tal mercadería. Pero no necesariamente sabrá que tales normas generales aplicables a los Estados, no están destinadas a resolver las controversias que surjan de las relaciones jurídicas que se generen entre los particulares involucrados en la operación concreta, los sujetos de derecho, que llevarán a cabo la exportación/importación respectiva.

7. Fernández Rozas, José Carlos et al: "Derecho de los Negocios Internacionales", pág. 36.

Para resolver la regulación a que quedarán afectas las obligaciones entre estos sujetos, será necesario entrar a desentrañar el "Business"⁸ aplicable, es decir, toda aquella normativa de índole privada, y por ello disponible entre las partes, que busca resolver las distintas incógnitas o problemas que puedan surgir en el curso de una relación jurídica de carácter internacional.

Demás está decir que toda esta normativa debe ser analizada e interpretada con criterios internacionales⁹, ya que para ponderar un asunto que presente elementos internacionales relevantes, no podemos restringir nuestra interpretación a los criterios locales que dé nuestro ordenamiento jurídico. Ello debido a que debemos tener presente que en estas relaciones pueden participar sujetos no sólo de diferentes ordenamientos jurídicos, sino que también, muchas veces sujetos de diferentes sistemas jurídicos, cada uno de los cuales puede poseer una forma de concebir el Derecho, las instituciones y las obligaciones surgidas de un contrato o convención de una manera muy distinta, motivo por el cual, el emplear criterios rígidos, locales y cerrados, para analizar tales vínculos contractuales o las obligaciones en base a éstas generadas, nos puede conducir a respuestas injustas y poco equitativas para el caso en concreto, respecto del sujeto a quien le sea analizada una institución en base a una legislación e interpretación que le resulte extraña¹⁰.

En razón de toda esta problemática, es que la propia Organización de Naciones Unidas ha buscado uniformar, mediante convenios que concilien las diferentes reglas establecidas en cada ordenamiento

8. Entendemos por "Business" la "ordenación de las transacciones internacionales realizadas por los particulares, objeto del Derecho de los negocios internacionales", Fernández Rozas, José Carlos: *Ibíd.*, pág. 36.

9. Vidal Olivares, Álvaro: "La protección del comprador. Régimen de la Convención de Viena y su contraste con el Código Civil", pág. 14.

10. La propia Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías exhorta a adoptar esta conducta al señalarnos en su artículo 7º: "1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional".

jurídico, el Derecho Mercantil que se utiliza en las operaciones internacionales. Así, en la búsqueda de tal objetivo, se creó la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, organismo que ha buscado sentar reglas multilaterales en diferentes materias propias del Derecho Comercial Internacional¹¹.

Esta Comisión de Naciones Unidas, que actualmente cuenta con 60 Estados miembros elegidos de la Asamblea General (entre ellos Chile, hasta el año 2013), fue establecida mediante la Resolución N° 2205, de 1966, con el objetivo de promover la armonización y modernización del Derecho Comercial Internacional, por medio de distintos instrumentos (legislativos y no legislativos), cumpliendo su cometido a través de diferentes Grupos de Trabajo temáticos, a saber: Arbitraje y Conciliación Internacional; Transporte Internacional de Mercaderías; Régimen de Insolvencia; Comercio Electrónico; Pagos Internacionales, Garantías Reales; Contratación Pública y Desarrollo de la Infraestructura y Compraventa de Mercancías.

Los instrumentos internacionales elaborados en el seno de estos Grupos de Trabajo han tenido éxito dispar y ello ha conducido a la reformulación del modo cómo hacer frente a su objetivo fundacional.

Lamentablemente, el éxito en el cumplimiento del cometido ya señalado, no ha sido del todo alentador, ya que las enormes diferencias existentes en la forma de concebir algunas instituciones, ha impedido que se alcancen los acuerdos necesarios, tendientes a la elaboración de textos uniformes, que cuenten con un número considerable de ratificaciones, que lo doten del carácter de una convención internacional, que regule alguna materia específica con la cualidad de universal. Quizás una de las pocas excepciones a ello, es la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías¹², que habida cuenta del número de países signatarios, ha

11. Olivencia Ruiz, Manuel: *La codificación del derecho mercantil internacional y la experiencia de la CNUDMI/UNCITRAL*, en "¿Cómo se codifica hoy el derecho comercial internacional?", págs. 365-383.

12. Vid. Barca, Venancia: "Régimen Jurídico del Comercio Exterior"; Vid. Paillás, Enrique. "La compraventa internacional de mercaderías"; Fernández Rozas, José Carlos et al: "Derecho de los Negocios (...)", ob. cit., págs. 351-390.

logrado posicionarse como un texto internacional, fundamental a la hora de recoger los instrumentos indispensables para ponderar el marco normativo del comercio internacional.

Ahora bien, ya hemos visto que existe una normativa genérica de los Estados que regula aranceles y otros aspectos eminentemente públicos. Hemos visto, también, que existe un instrumento internacional que regula la compraventa internacional de mercaderías, pero ¿resulta tal esquema suficiente para estructurar con certeza una operación de comercio internacional, de la especie de una exportación o importación de mercaderías?

La respuesta no puede sino ser negativa, ya que además de ello debemos acudir a la normativa del transporte internacional de las mercaderías¹³, la normativa de los seguros¹⁴ que cubrirán los riesgos tan implícitamente inherentes a tales operaciones; también las normas tributarias propias de fomento e incentivo a las exportaciones que maneje cada país¹⁵, los medios de pago de tales exportaciones/importaciones, etc. Ninguna de las cuales se encuentran contempladas en un texto de carácter internacional con los alcances amplios y globales de la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Por otra parte, demás está señalar que el referido texto de Naciones Unidas, en su gestación vivió un difícil proceso a la hora de establecer el texto definitivo, ya que el adoptar una institución a la luz de un solo sistema jurídico podría conducir a que los países miembros de otro sistema no ratificaren el instrumento o formularen reservas a tales cláusulas, lo que, evidentemente, restaría fuerza y eficacia a la Convención, motivo por el cual podemos señalar que el texto aprobado es amplio y abierto, quedando muchas relaciones sin obligaciones claras y precisas para las partes.

13. Fernández Rozas, José Carlos et al: "Derecho de los Negocios (...)", págs. 390-440.

14. Vid. Aceituno Aldunate, José Manuel: "El seguro de transporte".

15. Vid. Araya Schnacke, Gabriel: "Régimen aplicable a las exportaciones"; San Juan Crucelegui, Javier: "Contratos para la financiación y garantía del comercio internacional", págs. 55-70.

Dado este escenario, es menester acudir a una serie de instrumentos específicos que regulan o complementan con mayor precisión algunos de los ítemes no abordados en la Convención y que tampoco se encuentran contemplados en el "Trade", de la normativa de la Organización Mundial de Comercio, de los tratados de libre comercio ni los acuerdos de complementación económica respectivos.

En este punto, sin embargo, creemos adecuado hacer presente, como primera premisa, que dadas las complejidades propias de esta materia, no existen normas universales y por ello resultará frecuente encontrarnos con el supuesto de que no haya una convención internacional vinculante para sujetos originarios de distintos países. Motivo por el cual, en muchos casos, para resolver los problemas que en este plano se vayan generando, resulta necesario acudir ya no al Derecho positivo, sino que a lo que se ha denominado *Lex Mercatoria*¹⁶, esto es, a la ley de los comerciantes, obtenida de la práctica y los usos mercantiles, que dada las falencias del Derecho positivo convencional y las enormes limitaciones del Derecho Internacional Privado a la hora de ordenarnos aplicar un Derecho determinado, conforme a la aplicación de una norma de conflicto dada, nos provee de soluciones en estos planos.

"La desnacionalización de las operaciones comerciales y la superación de la referencia estatal hacen que el método conflictual resulte ineficaz para los operadores jurídicos, dado que su fin es la remisión a un derecho estatal que difícilmente se adapta a las necesidades de las partes en la contratación internacional. El interés de las partes rara vez es la aplicación de una ley nacional, orientándose hacia las respuestas materiales, internacionales y transnacionales. A esto se une que la técnica conflictual aporta poca previsibilidad a la relación jurídica y por ello no resulta útil como medio preventivo. Es una técnica demasiado compleja para ser dominada por sus destinatarios y por ello se aleja de la práctica habitual de las relaciones de comercio internacional"¹⁷.

16. Vid. Cadena Afanador, Walter: "La nueva Lex Mercatoria. La transnacionalización del Derecho".

17. Dutrey Guantes, Yolanda: *La repercusión de la globalización económica en las fuentes del Derecho privado: de la tradicional reciprocidad a la universalidad*, en "Revista de Derecho Mercantil", N° 251, pág. 277.

"En las operaciones de comercio internacional, la principal fuente creadora de normas reguladoras de los acuerdos a los cuales llegan las partes, es la autonomía de la voluntad. Las partes son las que fijan sus derechos y obligaciones, pudiendo cambiar cualquier uso o costumbre que no sea de su agrado utilizar para una determinada operación. Si recorremos la historia de la humanidad, especialmente a partir de la segunda mitad del siglo XIX, se podrá observar que se produce y luego se acentúa el fenómeno de la asociación de comerciantes de un mismo ramo profesional en sociedades nacionales e internacionales"¹⁸.

Incoterms

Formuladas estas ideas con carácter meramente introductorio, creemos que nos encontramos frente a un escenario algo más claro para efectos de empezar a analizar los *Incoterms*, como instrumentos normativos del flujo mercantil internacional, gestados por parte de los mismos operadores del comercio internacional.

La Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, denominada también de Viena de 1980, regula las obligaciones del exportador/importador en términos amplios. De ahí que, en muchos casos, nos encontramos con obligaciones específicas entre estas partes que no se encuentran contempladas en su texto, por lo que debemos acudir al cuadro de obligaciones paralelas fijado a través de los *Incoterms*.

No está de más señalar que los *Incoterms* son muy anteriores a la Convención de Viena, ya que estos tienen su origen en 1936, mientras que esta Convención de las Naciones Unidas logró ser aprobada en 1980, y ratificada por Chile en 1990. La razón de lo anterior, obedece al hecho de que ya desde larga data los comerciantes se han visto en la necesidad de autorregular sus distintas operaciones, utilizando criterios comunes que permitan, facilitar y clarificar sus negocios, aun a falta de un texto normativo dotado del carácter de Derecho positivo, como resulta ser hoy la Convención de Naciones Unidas¹⁹.

18. Marzorati, Osvaldo: "Derecho de los Negocios Internacionales", Tomo I, pág. 288.

19. Con todos los alcances propios que pueda hacerse a esta Convención, que admite la posibilidad de que las partes excluyan ciertas disposiciones en la

Los *Incooterms*²⁰ son elaboración de la Cámara de Comercio Internacional de París, organismo internacional privado que ha sido el encargado de gestar normativa privada, supliendo el silencio de los legisladores nacionales, en tópicos tales como los créditos documentarios, el arbitraje comercial internacional²¹, distintas garantías bancarias internacionales, las cobranzas documentarias, etc.

La Cámara de Comercio Internacional (CCI), es un organismo fundado en 1919, que tiene su asiento en París. Es una institución privada, "el ejemplo más expresivo de la sociedad de comerciantes"²², que reúne a más de 7.000 instituciones de más de 130 países, que operan en el comercio internacional, el cual, a través de la regulación en distintas materias, ha suplido el sensible vacío normativo existente en estos tópicos.

"Su principal cometido es promover el comercio internacional, la inversión y la difusión mundial de la economía de mercado; asimismo elabora reglas destinadas al desarrollo de las relaciones comerciales transnacionales (...)"²³.

Aquella regulación se alcanza a través de Reglas y Usos Uniformes (que ha sido el tipo de instrumentos utilizado para normar los créditos documentarios²⁴, las cobranzas documentarias, las cartas de crédito stand by²⁵, etc.).

aplicación y regulación de la compraventa internacional respectiva. Lo anterior se consagra en el artículo 6º que señala: "Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el art. 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos".

20. García Fonseca, Cándido: "Elementos de Comercio Exterior", págs. 103-119.
21. Fernández Rozas, José Carlos et al.: "Derecho de los Negocios (...)", ob. cit., págs. 625-715.
22. Fernández Rozas, José Carlos: "Ius mercatorum. Autorregulación y unificación del Derecho de los negocios transnacionales", pág. 98.
23. Fernández Rozas, José Carlos: *Ibid.*, pág. 98-99.
24. Tomasello Weitz, Leslie: "Publicación Nº 600 de la Cámara Internacional de Comercio sobre reglas y usos uniformes relativos a créditos documentarios. Atribuciones al principio de autonomía o independencia del crédito", en: "Anuario de Derecho

Otro mecanismo que también emplea este organismo para alcanzar sus objetivos propios, dice relación con la elaboración de contratos tipos y condiciones generales de contratación, que buscan uniformar los acuerdos de mayor utilización, confirmando el adecuado grado de certeza a los operadores del comercio internacional.

Además, dado el carácter eminentemente internacional de este organismo, que congrega con bastante éxito empresas de diferente índole, de una gran cantidad de países, ha sido también el foro propicio para la solución privada de las controversias comerciales internacionales, a través del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, institución que goza de reconocido prestigio, habida cuenta de su carácter multilateral y complejo en virtud del cual agrupa a instituciones de la más diversa índole, permitiendo soluciones equilibradas y con criterios internacionales amplios.

Una profesora española señala sobre esta materia: "La utilidad y bondad de este tipo de regulaciones profesionales está fuera de toda duda. Son eficaces, específicas, detalladas, se ajustan a las necesidades de las partes, están actualizadas e interpretadas de manera correcta y uniforme por los propios profesionales. En definitiva, resultan útiles y eficaces para los fines para los que son creadas, motivo por el cual, las empresas las incorporan a sus contratos, pasando así a dotarles de relevancia jurídica y de obligatoriedad, y suponiendo, al igual que todo lo señalado hasta el momento, una unificación jurídica importante al margen de cualquier necesidad de reciprocidad estatal"²⁶.

A lo anterior se suma, la regulación de las obligaciones específicas de las partes en la compraventa internacional de mercaderías, lo que se ha verificado a través de un conjunto de siglas, a las cuales se les ha denominado *Incooterms*, en virtud de las cuales se precisa con mayor

Comercial y Marítimo", Nº 1; Riva, Jorge Luis: "El Crédito Documentario y la Carta de Crédito Standby en UCP 600"; Pizarro Amigo, Marcela et al.: "Costumbres y prácticas uniformes para los créditos documentarios UCP 600", en "Revista de Derecho", Nº XXX.

25. Rodríguez Azucro, Sergio: "Cartas de Crédito Standby", en "Estudios sobre garantías reales y personales. Libro homenaje al profesor Manuel Somarriva Undurraga", págs. 303-339.

26. Durey Guantes, Yolanda: ob. cit. pág. 280.

detalle, las distintas obligaciones surgidas entre los actores de esta operación, regulando esencialmente las obligaciones referentes a la entrega de las mercaderías, la consecuente transferencia de los riesgos, trámites y documentos necesarios para el despacho de la mercadería y otras consideraciones, como el transporte, seguros y requisitos de seguridad, todo dentro de la relación jurídica entre el comprador/importador y el vendedor/exportador.

Aprovechamos desde ya para dejar sentado que los *Incoterms* no regulan las condiciones de pago, la transferencia de la propiedad²⁷ ni la ley aplicable que regirá cómo se interpretarán las obligaciones surgidas entre las partes.

Tampoco es objeto de la regulación dada por los *Incoterms* las relaciones jurídicas que se generen respecto del transportista ni aquellas relacionadas con el contrato de seguro, en el fondo de estos contratos.

Los *INCOTERMS* ("*International Commercial Terms*") son aquellas cláusulas utilizadas en la compraventa internacional de mercaderías, destinadas a establecer con la mayor claridad y precisión posible, las obligaciones del comprador y vendedor y la oportunidad en que se transmiten los riesgos ante un eventual siniestro que pudiere afectar a la mercadería objeto de la transacción, facilitando, a través de sus disposiciones, la gestión de los negocios, ya que en virtud de ellos se ahorraran muchos costos transaccionales que debiesen fijar las partes ante la carencia de tales instrumentos.

Los *INCOTERMS* surgieron por primera vez en 1936²⁸, y con el paso del tiempo, han tenido diferentes versiones en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y 2010:

Sobre este punto Carlos Espulgues Mota²⁹ nos dice: "*La existencia de los INCOTERMS responde a la necesidad —sentida desde antiguo en el*

27. El criterio para determinar sobre quien pesan los riesgos que puedan afectar a la cosa no dice relación con el propietario de ésta, que será determinado conforme al ordenamiento jurídico aplicable, sino que debemos entender al momento de la entrega, ha sido ese el criterio seguido por los *Incoterms* para entender que se verifica el traspaso.

28. Marzoraui, Osvaldo: ob. cit., pág. 291.

29. Espulgues Mota, Carlos et al: "*Derecho del Comercio Internacional (Adaptado al Reglamento Roma I)*". pág. 177.

comercio internacional—de evitar los problemas derivados de la utilización de determinados términos comerciales, que siendo similares, aparecen dotados de un significado diverso en los distintos países. Ello da lugar a malentendidos y litigios y, correlativamente, a pérdidas de dinero y tiempo.

Los *INCOTERMS* se presentan como un conjunto de acrónimos que, de forma universal, concretan con claridad el significado de los principales términos utilizados en los contratos de compraventa internacional de mercaderías: no en los de transporte, como equivocadamente se afirma en ocasiones".

Tales usos y costumbres codificados, traducidos en siglas se encuentran estructurados en diez obligaciones en paralelo, es decir, diez obligaciones de una especie para el comprador (importador) y diez obligaciones para el vendedor (exportador).

Las obligaciones que se presentan en paralelo son:

1. Suministro de la mercadería / pago del precio.
2. Licencias, autorizaciones y formalidades.
3. Contratos de transportes y seguros.
4. Entrega y recepción de la entrega.
5. Transmisión de los riesgos.
6. Reparto de los gastos.
7. Aviso al comprador.
8. Prueba de la entrega.
9. Comprobación del embalaje / inspección de la mercadería.
10. Otras obligaciones.

Naturaleza jurídica de los *Incoterms*

Una vez definidos los *Incoterms*, cabe preguntarnos si ellos constituyen o no Derecho, en el sentido de normativa aplicable a los sujetos que desarrollan actividades de carácter internacional, aun si las partes no han hecho referencia, sometiéndose a ellos expresamente.

Sobre este punto una primera interpretación nos conduciría a entender que los *Incoterms* sólo resultarán aplicables para regular las obligaciones de las partes cuando éstas expresamente se hayan remitido a ellos o los hayan incorporado voluntariamente de manera material en

un contrato, habida cuenta de que son elaboración de un organismo privado y no han sido ratificados o incorporados en el Derecho positivo de un ordenamiento jurídico, con la salvedad de unos casos que veremos más adelante.

Debemos además mencionar que un sector de la doctrina entiende que estos formularios y condiciones generales y codificaciones privadas, que es la forma que revisten los *Incoterms*, tienen un carácter vinculante implícito, lo que dado el carácter dispositivo de la mayoría de las normas de Derecho Mercantil, haría que esta normativa gestada desde los mismos particulares primase por sobre la ley positiva que resulte aplicable.

Otros autores, por el contrario, son muy críticos frente a este Derecho espontáneo, ya que estiman que al ser elaborados por comerciantes que, usualmente, se encuentran en países desarrollados, se da lugar a que, a través de tales reglas, se cambien las condiciones a los sujetos que no integren tales asociaciones de cámaras nacionales miembros de, por ejemplo, la Cámara de Comercio Internacional, por lo que las reglas emanadas de estos organismos, aun cuando las partes se hayan sometido a ellas, siempre se encontrarían supeditadas a las normas nacionales sobre un determinado punto, dado que se entendería que aquellas normas son concebidas con interés de proteger de mejor forma la equivalencia de las prestaciones y el equilibrio negocial³⁰.

Sin embargo, creemos oportuno mencionar que la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, nos dice en su artículo 9 lo siguiente: 9.1) "Las partes que darán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas"; luego señala en el punto 9.2) "Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en los contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate".

Precisamente, recogiendo lo establecido en este numeral segundo del artículo noveno de la Convención de Naciones Unidas sobre

30. Marzorati, Osvaldo: ob. cit. pág. 289.

Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, es que podríamos entender que, aun cuando las partes no hayan hecho expresa mención o remisión a los *Incoterms*, si de una continuidad de operaciones hicieron uso de ellos, no resultaría aventurado suponer que uno de los contratantes, de buena fe, podría exigir las obligaciones surgidas en virtud de un *Incoterm*, invocando los términos del referido numeral segundo del artículo noveno de la Convención.

Esta ha sido la interpretación que han dado diferentes tribunales arbitrales que se han visto confrontados a esta situación, como menciona un valioso estudio de la Comisión de Naciones Unidas para la Unificación del Derecho Mercantil³¹, que nos dice: "Un tribunal se ocupó de la relación entre el párrafo 2 del artículo 9 y los *Incoterms*. Tras hacer notar que "la finalidad de los *Incoterms*, que consagran los términos comerciales internacionales, es proporcionar un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos mercantiles utilizados con mayor frecuencia en el comercio internacional" y que "esos términos se emplean para asignar los costos del flete y de los seguros además de fijar el momento en que el riesgo de pérdida se transfiere al comprador", el tribunal estimó que los *Incoterms* están incorporados en la Convención en virtud del párrafo 2 del artículo 9". El tribunal decidió además que, con arreglo al párrafo 2 del artículo 9 de la Convención, "las definiciones de los *Incoterms* deben aplicarse al contrato aunque no haya una referencia expresa a ellos en éste"; por consiguiente, el tribunal sostuvo que cuando "un contrato menciona la entrega CIF, las partes aluden a los *Incoterms*", aun cuando no aparezca una referencia expresa a esas reglas. En lo concerniente a este último aspecto, una decisión similar puede encontrarse en un laudo arbitral diferente, así como en el fallo de un tribunal estatal; en esa ocasión, el tribunal interpretó la cláusula FOB basándose en los *Incoterms*, aunque éstos no se mencionaban expresamente".

El primero de los casos se trataba de la Corte de Distrito Federal de Nueva York³², que resolvió en este sentido en el año 2002; el segundo

31. <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V04/547/71/PDF/V0454771.pdf?OpenElement>, última visita 15.01.2011.

32. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020326u1.html>, última visita 18.01.2011.

caso al que se hace referencia fue una controversia resuelta por el Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación Rusa³³, resuelto en el año 1998. En ambos foros se entendieron implícitamente aplicables las reglas dadas por los *Incoterms* a las obligaciones de las partes, dado la permanente aplicación práctica que hicieron de sus disposiciones.

Por su parte, otros ordenamientos jurídicos han recogido directamente los *Incoterms* dentro del texto positivo de sus legislaciones. Así ocurre en el Código de Comercio de Guatemala, donde en el título referente a la compraventa mercantil se contemplan expresamente las obligaciones de las partes emanadas de diferentes *Incoterms*³⁴. Situación

33. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/000606r1.html>, última visita 18.01.2011.

34. ARTÍCULO 697. LIBRE A BORDO FOB. En la venta: libre a bordo, FOB, la cosa objeto del contrato deberá entregarse a bordo del buque o vehículo que haya de transportarla, en el lugar y tiempo convenidos, momento a partir del cual se transfieren los riesgos al comprador.

El precio de la venta comprenderá el valor de la cosa, más todos los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de la entrega a bordo al portador. ARTÍCULO 698. COSTADO DEL BUQUE FAS. En las ventas: al costado del buque o vehículo, FAS, se aplicará el artículo anterior, con la salvedad de que el vendedor cumplirá su obligación de entrega, al ser colocadas las mercaderías al costado del buque o vehículo y desde ese momento se transferirán los riesgos.

ARTÍCULO 699. COSTO SEGURO Y FLETE CIF. En la compraventa: costo, seguro y flete, CIF, el precio comprenderá el valor de la cosa, más las primas del seguro y los fletes, hasta el lugar convenido para que sea recibido por el comprador.

ARTÍCULO 700. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR. El vendedor, en la compraventa CIF, se entenderá obligado:

1º. A contratar y pagar el transporte en los términos convenidos y a obtener del porteador, mediante el pago de flete, el conocimiento del embarque o la carta de porte respectivos.

2º. A tomar y pagar un seguro por el valor total de la cosa objeto del contrato, a favor del comprador o de la persona por éste indicada, que cubra los riesgos convenidos o falta del convenio, los usuales, y a obtener del asegurador la póliza o certificado correspondiente.

3º. A entregar al comprador o a la persona que éste consigne, los documentos a que este artículo se refiere.

ARTÍCULO 701. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR CIF. El comprador CIF, estará obligado a pagar el precio contra la entrega de los documentos a que se refiere el artículo anterior.

que se repite en el Código de Comercio de Costa Rica³⁵, donde también se han recogido expresamente en los *Incoterms* dentro de su Derecho positivo.

En suma, frente a lo señalado, si bien en un principio debemos entender que las partes deben expresamente indicar que quedan regladas por determinados *Incoterms* específicos, admiriéndose en este caso incluso que las obligaciones allí consignadas sean modificadas total

ARTÍCULO 702. RIESGO EN LA COMPRAVENTA CIF. Los riesgos, en la compraventa CIF, se transmitirán al comprador, desde el momento en que la cosa objeto del contrato haya sido entregada al porteador. La vigencia del seguro deberá iniciarse desde ese momento.

ARTÍCULO 703. SEGURO INCOMPLETO. Si el vendedor CIF, no contratara el seguro en los términos convenidos o en los que sean usuales, responderá al comprador en caso de riesgo, como hubiere respondido el asegurador. El comprador, en este caso, puede contratar el seguro y en todo caso, deducirá el monto de la prima del precio debido al vendedor.

ARTÍCULO 704. COSTO Y FLETE. En las ventas: costo y flete CIF, se aplicarán las disposiciones de la venta CIF, con excepción de las relativas al seguro.

35. ARTÍCULO 473. Las compras hechas bajo la cláusula "costo, seguro y flete", conocida en el comercio con la sigla "CIF", comprende el valor de la cosa, el seguro convenido y el precio del flete hasta el lugar que se indique en el contrato. El vendedor queda obligado a contratar el transporte y tomar el tipo de seguro en beneficio del comprador, conforme al contrato. La mercadería viajará desde el lugar de embarque al de destino por cuenta y riesgo del comprador. Serán aplicables también las disposiciones anteriores, en lo conducente, cuando la compra se haga incluyendo solamente costo y flete, conocida en el comercio con la sigla "C y F".

Los conocimientos de embarque, las guías aéreas y las cartas de porte tendrán el carácter de título ejecutivo para efectos del cobro del precio del flete, siempre que dicho precio conste en el documento y este se encuentre firmado por el consignatario, por su mandatario o por su encargado debidamente autorizado por escrito.

ARTÍCULO 474. La entrega de la mercadería al porteador, cualquiera que sea la forma de transporte empleada, equivale a la entrega al comprador. Sin embargo los reclamos que puedan plantearse por falta en la cantidad o defecto en la calidad, o por no hallarse conforme las muestras o catálogos que sirvieron de base al contrato, o por cualquier otra razón imputable al vendedor, serán hechos dentro del plazo ya previsto en el artículo 450, contándose en ese caso los términos desde el día en que el comprador recibió las mercaderías.

ARTÍCULO 475. En los contratos de compra-venta en que se consigne la frase "Libre a bordo", conocida con las siglas "FOB", el vendedor fijará un precio que

o parcialmente³⁶ por ellas, en el ejercicio de la legítima autonomía de voluntad³⁷, sea porque se está efectuando una operación con un nacional de Costa Rica o Guatemala o bien por aplicación de lo dispuesto por el art. 9.2. de la Convención de Naciones Unidas sobre contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, podrían resultar aplicables estos términos, aun a falta de tal estipulación expresa en este sentido.

Incoterms 2000

Los *Incoterms* recientemente vigentes eran trece y se clasificaban en cuatro grupos, según la letra que les daba inicio, utilizando como criterio de distinción las obligaciones que asumía el vendedor/exportador respecto a las mercaderías y en qué punto se verificaba la entrega y, por ende, se traspasaban los riesgos al comprador/importador.

Utilizando el criterio señalado, podemos distinguir 4 grupos, el grupo E (en la bodega, fábrica o almacén del vendedor/exportador o

comprenderá todos los gastos hasta poner las cosas vendidas a bordo del barco o vehículo que haya de transportarlas a su destino, momento desde el cual corren por cuenta y riesgo del comprador. En cuanto a los posibles reclamos por calidad o cantidad u otros menoscabos imputables al vendedor, rige lo estipulado en el artículo 450 de este Código.

ARTÍCULO 476. Si las cosas se encuentran en curso de ruta, y entre los documentos entregados figura la póliza de seguro por los riesgos de transporte, éstos quedarán a cargo del comprador desde el momento de la entrega de las mercancías al porteador, a menos que el vendedor haya sabido, al tiempo de celebrar el contrato, la existencia de la pérdida o avería de las cosas y lo hubiere ocultado al comprador.

36. Posibilidad que ha sido altamente criticada y se busca evitar con la redacción de la versión 2010 de los *Incoterms*, que buscan precisamente alcanzar mayores grados de certeza y hacer un uso adecuado de los *Incoterms* destinados para tal efecto, sin entrar a desnaturalizar el empleo de un *incoterm*, concebido para el transporte por vía marítima, si el transporte es efectuado por vía terrestre, a modo de ejemplo. En el evento en que las partes entrasen a modificar las obligaciones consignadas con los *Incoterms*, se generarían costos de transacción y eventuales problemas de interpretación, que es precisamente lo que se busca evitar a través del uso de estas reglas de general y universal conocimiento.

37. Marzorati, Osvaldo: ob. cit., pág. 291.

mercancía recogida en), el grupo F (en el país del exportador o *mercancía transportada desde*), el grupo C (en el país de destino o *mercancía transportada hasta*) y el grupo D (en el país de destino asumiendo o *mercancía entregada en*).

Para comprender de mejor manera lo señalado, creemos oportuno detenernos someramente, explicando los elementos esenciales de cada uno de los *Incoterms* en su versión del año 2000, que son los que han sido abordados por la doctrina y de los cuales se ha hecho aplicación práctica por los operadores del comercio internacional, para, con posterioridad, ver cómo estos han sido alterados o modificados por la versión 2010.

EXW (Ex Works) (en la fábrica o establecimiento) bajo este *Incoterm* el vendedor sólo se encuentra obligado a colocar la mercadería (verificada, marcada y embalada) a disposición del comprador, en el lugar y fecha de entrega convenida (en su fábrica o bodega).

Una vez que se ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el plazo o fecha acordado, se traspasan los riesgos a este último, ya que se entiende que en este momento se ha verificado la entrega de la mercadería.

Será el comprador quien deberá pagar el precio acordado por la mercadería, cargarla en el medio de transporte respectivo, transportarla y pagar los seguros pertinentes (en su caso), como también llevar a cabo, a su cuenta y riesgo, todas las tramitaciones necesarias para habilitar la exportación e importación y las distintas gestiones aduaneras respectivas, tanto para sacar la mercadería del país, como a la hora de importarla en el país de destino.

Como se puede fácilmente apreciar, este *Incoterm* es el que supone una menor carga para el vendedor/exportador, ya que las obligaciones que, en mérito a tal convenio asume, son mínimas.

Con todo, debemos mencionar que los deberes del vendedor/exportador no se limitan a colocar las mercaderías a disposición del comprador, ya que también deberá proveer de toda la documentación necesaria para obtener las licencias de exportación, contratar el transporte o el seguro respectivo, los que, como ya señalamos, son de cargo del comprador.

Cabe tener presente que este *Incoterm* puede utilizarse cualquiera sea el medio de transporte para movilizar la mercadería de un punto a otro, ya sea éste marítimo, aéreo, por ferrocarril, carretera o multimodal.

FCA (*Free Carrier*) (libre transportador) En este caso el vendedor se obliga a entregar la mercadería (verificada, embalada y marcada) en el lugar y fecha convenida al transportista u otra persona designada por el comprador, una vez que la mercadería ya ha sido despachada para la exportación.

Respecto a la importación en el país de destino, sólo debe proveer la documentación necesaria para gestionar tales operaciones, las que, en todo caso, serán de cargo del comprador, al igual que las que sean procedentes ante las autoridades aduaneras respectivas.

En el evento se haya convenido que la entrega que se produzca en la fábrica o bodega del exportador, correrá por cuenta de este último la carga de la mercadería en el medio de transporte acordado, no así si se pacta que la entrega se produzca en otro lugar, en cuyo caso la mercadería deberá ser cargada por el comprador/importador.

“Como regla general, y al igual que ocurre con los otros *INCOTERMS* del grupo F, el vendedor carece de obligación alguna respecto del contrato de transporte. Sin embargo, si es requerido por el comprador o es práctica comercial, y nada ha dicho el comprador en contra con la debida antelación, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales, a riesgo y expensas del comprador (A3). Correlativamente, en otro nivel, debe prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de éste, la ayuda necesaria para conseguir un documento de transporte para el contrato de transporte (por ejemplo, un conocimiento de embarque....) (A8).

El vendedor, igualmente, carece de obligación alguna respecto del contrato de seguro. Únicamente queda compelido a proporcionar al comprador, a petición de éste, la información necesaria para obtener un seguro (A.10 *in fine*)³⁸.

El comprador, por su parte, es obligado al pago del precio convenido, recibir la mercadería en la fecha y forma acordada, momento a partir del cual se verifica la entrega, y por ende se transmiten los riesgos, y es, por tanto, a partir de este momento, que se hace cargo de todos los

38. Espuigues Mota, Carlos *et al.*: ob. cit., pág. 180.

gastos que la mercadería genere. De ahí que a su cargo y riesgo quede el transporte de la mercadería, el eventual seguro que estime adecuado contratar, conseguir las licencias de importación y llevar a cabo las gestiones respectivas ante las autoridades aduaneras.

Al igual que lo que ocurre con el *Incoterm* EXW, FCA puede ser utilizado para cualquier medio de transporte, empleado en el desplazamiento de la mercadería, objeto de la compraventa internacional.

FAS (*Free Alongside Ship*) (libre al costado del buque) En este caso, el vendedor debe colocar la mercadería (verificada, embalada y marcada) al costado del buque, en el puerto, lugar de carga y fecha acordados, con las licencias de exportación y autorizaciones aduaneras respectivas ya tramitadas, a su propio riesgo y costo.

El comprador se obliga a pagar el precio estipulado por la mercadería, recibirla una vez entregada, pagar el transporte de ésta, como también, por su propio costo y riesgo, obtener las autorizaciones de importación y aduaneras respectivas. Asumiendo, desde el momento de la entrega al costado del buque, todos los riesgos que pudieren afectarla.

Como se deduce de la sola lectura de lo indicado, este *Incoterm* es propio del transporte marítimo o por vías navegables interiores, y por ende, no es adecuada su utilización en el evento que la mercadería sea transportada por vía aérea o terrestre.

FOB (*Free on Board*) (libre a bordo en el puerto de embarque convenido) Si las partes han convenido utilizar este *Incoterm*, la obligación de entrega de la mercadería (verificada, embalada y marcada) por parte del vendedor, se verificará cuando aquella mercadería “traspase la borda del buque”, en la fecha y puerto convenido, empleando la forma usual de carga que se utilice en el puerto respectivo (A4). Será precisamente en aquel momento cuando se produzca la transmisión de los riesgos al comprador.

Tal mercadería debe entregarse libre para la exportación (A2).

El comprador debe pagar el precio acordado, recibir la mercadería, momento a partir del cual se transmitirán los gastos y riesgos que le pudieren afectar. Como consecuencia de ello, será de su cargo la contratación del medio de transporte respectivo, desde el puerto de

embarque convenido hasta el lugar de destino, la obtención de licencias de importación y todas las gestiones aduaneras en el punto de destino, y cubrir también el seguro que cubra los riesgos pertinentes.

Al igual de lo que ocurría con el *Incoterm* FAS, FOB es un *Incoterm* propio del transporte marítimo o por aguas interiores, por lo cual no resulta viable su empleo cuando se utilicen otros medios de transporte, ya que en tal caso se desnaturalizarían las obligaciones de las partes, ya que este *Incoterm* ha sido concebido y entendido para el transporte marítimo o por aguas interiores.

CFR (*Cost and Freight*) (costo y flete) En este caso el vendedor se obliga a entregar la mercadería (inspeccionada, embalada y marcada), obligación que se verificará cuando la mercadería *ha sobrepasado la borda del buque*, en el puerto y fecha establecida, con las licencias de exportación y los trámites aduaneros pertinentes obtenidos a su propio riesgo y cargo. Es de cargo del vendedor también el pago del transporte de la mercadería hasta el puerto de destino convenido, siguiendo la ruta usual de un buque de navegación para esa clase de mercancías.

Los riesgos, como sabemos, se traspasan al momento de la entrega, motivo por el cual, aun cuando sea el vendedor quien contrate el transporte, él se hará responsable de los riesgos que pudieren afectarle, sólo hasta el momento en que la mercadería ha traspasado la borda del buque.

El comprador, por su parte, debe pagar el precio acordado por la mercadería y realizar todas las gestiones tendientes a obtener las licencias de importación y gestionar las distintas autorizaciones de aduana, como también los costos de tránsito de las mercaderías por cualquier país, sea éste o no el país de destino.

Este *Incoterm* es propio del transporte marítimo o por aguas interiores, y como supone el pago del transporte de la mercadería, luego de la indicación de esta sigla, se consigna el puerto de destino acordado, por ejemplo CFR Barcelona.

CIF (*Cost, Insurance and Freight*) (costo, seguro y flete) Si éste es el *Incoterm* que han acordado las partes, el vendedor debe entregar la mercadería (verificada, marcada y embalada) en la fecha convenida, una vez practicados los trámites de exportación respectivos, al sobrepasar la borda del buque, contratando de su cargo el transporte y el seguro

respectivo, obligación que se entenderá cumplida contratando un seguro de cobertura mínima de aquellos del *Institute of London Underwriting*, que cubra el 110% del precio previsto en el contrato por la mercadería pertinente.

El comprador, por su parte, se obliga a pagar el precio establecido en el contrato. Además, debe recibir la mercadería del transportista contratado por el vendedor, y también llevar a cabo todas las diligencias de importación y aduana necesarias en relación a la mercadería objeto de la transacción.

Al igual que FOB y CFR, este *Incoterm* es propio del transporte marítimo de mercaderías.

CPT (*Carriage Paid To*) (transporte pagado hasta) En este supuesto el vendedor debe entregar la mercadería (comprobada, embalada y marcada) en la fecha y lugar convenido al transportista, debidamente cargada y despachada de aduana para su exportación, siendo equivalente al *Incoterm* CFR, pero en este caso, resulta aplicable al transporte por carretera, ferrocarril, aéreo o multimodal.

Además, el vendedor debe solventar el transporte de la mercadería hasta el lugar de destino, pero no debe soportar los gastos del seguro de las mercaderías.

El comprador queda obligado a pagar el precio establecido, aceptar las mercaderías y recibirlas del transportista contratado en el lugar acordado. Además, será de su cuenta y riesgo la obtención de las licencias de importación y las gestiones aduaneras pertinentes, como también los gastos de descarga, a menos que el contrato de transporte que contrató el vendedor suponga aquella operación.

CIP (*Carriage and Insurance Paid To*) (transporte y seguro pagado hasta) Este *Incoterm* es el equivalente al *Incoterm* CIF, pero aplicable en los casos en que el transporte se haya convenido por carretera, por ferrocarril, por aire o de manera multimodal. De ahí entonces, que el vendedor se encuentre obligado, en su mérito, a entregar, una vez verificados todos los trámites de exportación propios, las mercaderías (verificada, embalada y marcada) al transportista, pagar por el servicio de transporte y también solventar un seguro (mínimo) de una cobertura ascendente al 110% del valor de la mercadería objeto de la transacción específica.

Las obligaciones del comprador, por su parte, son el pagar el precio acordado por la mercancía, aceptar la mercadería y recibirla del transportista designado por el vendedor, en el lugar convenido, como también el obtener, por su cuenta y riesgo, todas las licencias de importación y llevar a cabo todas las gestiones aduaneras encaminadas a aquel fin.

Los términos iniciados con la letra D suponen una mayor cantidad de obligaciones asumidas por el vendedor/exportador.

Dentro de estos términos encontramos DAF (*Delivered at Frontier*) (entregado en la frontera), que es aplicable para cualquier medio de transporte, siempre y cuando la entrega deba verificarse en una frontera terrestre.

En este caso el vendedor/exportador debe entregar la mercadería (comprobada, marcada y embalada), colaborando con el comprador/importador al proveerle de los documentos necesarios para que éste realice las gestiones pertinentes de importación y aduanas.

La mercadería ha de ponerse a disposición del comprador en el medio de transporte sin descargarla, en la fecha o dentro del plazo y lugar de entrega convenido, en la frontera, antes de la realización de las gestiones aduaneras respectivas.

La particularidad de este *Incoterm* es que si bien supone el transporte de la mercadería, no supone la contratación del seguro, que cubra los siniestros a que, eventualmente, se puede ver afectada la mercadería, por lo que su obligación en este sentido sólo estriba en proveer de los datos necesarios para que sea el comprador/importador quien se encargue de su contratación.

El comprador, por su parte, se encuentra obligado a pagar el precio respectivo, recibir la entrega conforme de las mercaderías, como también obtener a su propia cuenta y riesgo todas las licencias de importación y las gestiones aduaneras respectivas.

DES (*Delivered ex Ship*) (entregado en el buque) En este evento el vendedor debe entregar la mercadería (debidamente verificada, marcada y embalada), poniéndola a disposición a bordo del buque, en el punto de descarga convenido en el puerto y fecha acordada.

Si bien el vendedor debe contratar el transporte de la mercadería, no es de su cargo la contratación del seguro respectivo.

“Al igual que ocurre en el resto de los términos del Grupo D, el momento de transmisión del riesgo se acerca mucho más al momento físico de recepción de la misma por parte del comprador. A diferencia de lo que ocurre —por ejemplo— en los términos del Grupo C, el instante decisivo para la transmisión del riesgo no es el de la entrega al transportista, sino el de la entrega al comprador o representante en el puerto de destino convenido. Los riesgos que pueda sufrir la mercancía durante el transporte son, de esta suerte, de cargo del vendedor (A5). Correlativamente el vendedor deberá abonar todos los gastos que la mercancía pueda generar hasta la entrega de acuerdo con A4 (A6)”³⁹.

El comprador debe pagar el precio convenido y recibir la mercadería cuando se haya practicado su entrega conforme, debiendo también obtener las licencias de importación necesarias y practicar las gestiones aduaneras pertinentes. Corren por su cuenta todos los gastos que se generen una vez practicada la entrega de la mercadería, como, por ejemplo, los gastos de la operación de descarga y otros de esta índole.

DEQ (*Delivered ex Quay Duty Paid*) (entregado en el muelle) En este caso el vendedor debe entregar la mercadería (verificada, marcada y embalada) al comprador, en el muelle del puerto convenido, dentro de los plazos pactados, habiendo cumplido todos los trámites de exportación respectivos.

Este *Incoterm* supone la contratación del transporte de la mercadería, pero no así la contratación del seguro respectivo, que cubra los eventuales siniestros a que pudiera estar afectada. Respecto a este último punto, sólo le cabe la responsabilidad de proveer la información necesaria para que el comprador contrate el seguro en los términos que él estime más adecuados.

El comprador, como es la regla general, queda obligado al pago del precio convenido, también a hacerse cargo de la mercadería una vez que ésta ha sido entregada. Además, será de su cargo la obtención de las licencias de importación y la gestión de los diferentes trámites de aduana.

No es de su cargo ni el transporte ni el seguro respectivo.

39. Espulgues Mota, Carlos *et al.*: ob. cit., págs. 193-194.

El comprador es el responsable de todos los gastos que se generen una vez que la mercadería ha sido entregada, incluyendo los costos de manipulación de la mercancía en el puerto para su transporte o en los almacenes de depósito respectivos.

DDU (*Delivered Duty Unpaid*) (derechos de aduana sin pagar) En este caso el vendedor debe entregar la mercadería (verificada, marcada y embalada), habiendo efectuado todas las tramitaciones pertinentes de la exportación de ésta.

La entrega se entenderá verificada cuando ponga la mercadería a disposición del comprador, o de otro sujeto designado por éste, sobre el medio de transporte utilizado (sin descargar), en el lugar de destino y fecha acordada.

Si bien no queda obligado a llevar a cabo los trámites de importación y aduanas, sí se encuentra con el deber de proveer la documentación necesaria para llevar a cabo tales diligencias.

El comprador, por su parte, debe pagar el precio estipulado, recibir y hacerse cargo de las mercaderías una vez que se haya producido la entrega y llevar adelante todas las gestiones conducentes a la importación y las gestiones aduaneras respectivas. Corren de su cargo los riesgos y costos, desde el momento en que se ha producido la entrega de la mercadería.

DDP (*Delivered Duty Paid*) (derechos de aduana pagados) En este supuesto el vendedor debe entregar la mercadería (verificada, marcada y embalada) al comprador o a la persona designada por éste en el lugar y fecha convenida (no descargada) en el medio de transporte respectivo, una vez que haya obtenido las licencias de exportación e importación respectivas y las autorizaciones aduaneras pertinentes.

“Si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor algunos de los costos exigibles a la importación de las mercancías (por ejemplo, el IVA) deberán dejarlo claro incluyendo expresiones explícitas en tal sentido en el contrato de compra-venta. Si las partes desean que el comprador corra con los costos y riesgos de la importación, deberán utilizar el término DDU”⁴⁰.

40. Espulgues Mota, Carlos et al: ob. cit., pág. 198.

Como se ve, es de cargo del vendedor/exportador la contratación y pago del transporte de la mercadería objeto de la transacción.

El comprador, por su parte, queda obligado a pagar el precio de la mercadería, a hacerse cargo de las mercaderías una vez que se verifica la entrega de ésta, soportando los riesgos desde que tal entrega se ha verificado, como ocurre con todos los *Incoterms* analizados.

Este *Incoterms* resulta aplicable, cualquiera sea el medio de transporte que las partes hayan convenido, sea éste aéreo, marítimo, por carretera, ferrocarril o multimodal.

Principales modificaciones introducidas por los *Incoterms* 2010

1) Se reducen la cantidad de *Incoterms* de trece a once, ya que se eliminan la mayoría de los *Incoterms* agrupados bajo la letra D, suprimiéndose DAF, DES, DEQ y DDU, permaneciendo vigente, de la versión 2000, sólo DDP.

Con todo, no se produjo una mera eliminación, sino que se crearon dos nuevos *Incoterms* DAP (*Delivered at Place /Point*) y DAT (*Delivered at Terminal*)

DAP (*Delivered at Place /Point*) (enviado al lugar o punto) Es el *Incoterm* que sustituye a DDU, DAF y DES.

Se utiliza para cualquier medio de transporte.

En este evento, la obligación del vendedor se extingue una vez que ha entregado la mercadería en el medio de transporte pactado, en un lugar acordado dentro del país de destino establecido.

El factor que sirve para diferenciarlo del otro *Incoterm* creado con esta versión (DAT), es que este *Incoterm* no supone la descarga de la mercadería, la que corre por cuenta del importador /comprador.

Además, debemos mencionar, que en este caso el vendedor no se hace cargo de las formalidades aduaneras de importación, ya que éstas son también de cargo del comprador.

DAT (*Delivered at Terminal*) (enviada al terminal) Este *Incoterm*, que sustituye a DAF y DEQ, supone la entrega de la mercadería en el terminal de destino, una vez que la mercadería ha sido descargada. Tal terminal puede ser un muelle, un almacén, una estación de contenedores, un terminal aéreo, etc.

Con todo, cabe tener presente, que el vendedor no tiene la obligación de despachar las mercancías para su importación, pagar los derechos de importación o realizar los trámites aduaneros respectivos, ya que tales cargas pesan sobre el comprador.

Como se puede ver del significado amplio que se le da al vocablo "Terminal", este *Incoterm* puede utilizarse cualquiera sea el medio de transporte que las partes hayan acordado.

2) Los *Incoterms* ya no quedan agrupados utilizando como criterio de distinción el lugar donde se traspasan los riesgos por parte del vendedor, esto es, conforme a las letras iniciales a las cuales hicimos referencia en su oportunidad, sino que se utiliza ahora —como criterio de calificación para agruparlos— el medio de transporte que ha de emplearse para desplazar las mercancías y así se distingue entre *Incoterms* propios de medios de transporte marítimos o por aguas interiores, quedando bajo este conjunto los *Incoterms* FAS, FOB, CFR y CIF, y por otra parte, los *Incoterms* que puedan utilizarse cualquiera sea el medio de transporte que hayan acordado las partes (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP).

Este cambio obedece a la razón de que en muchos casos, en la práctica cotidiana se emplearon *Incoterms* como FOB y CIF, que son los de más frecuente uso, para supuestos en que las mercaderías eran transportadas por vía aérea o terrestre, lo que a la hora de generarse controversias entre las partes, no permitía una correcta interpretación de las obligaciones, ya que tales *Incoterms* estaban concebidos para el transporte marítimo. De ahí, que con esta versión 2010 se busque ser tajante en este sentido, instando a que las partes utilicen los *Incoterms* naturalmente idóneos, según el medio de transporte acordado.

3) Una tercera modificación, relevante que contempla la versión 2010 de estos valiosos instrumentos del comercio internacional, dice relación precisamente con este carácter internacional tan inherente de estas cláusulas, por cuanto, con esta nueva versión se permitió también su utilización para los supuestos en que estamos ante compraventas domésticas y no sólo en casos de compraventas internacionales.

La razón de fondo a que obedeció este cambio se relaciona con la frecuente aplicación de estos términos en el comercio de mercaderías, colocaba en una situación algo compleja una operación de compraventa

cuando las partes estaban dentro de diferentes Estados, pero en un mismo territorio aduanero, como ocurre en los Estados Unidos de Norteamérica o en las compraventas celebradas entre sujetos de diferentes países partes de la Unión Europea. En estos supuestos, dada la definición estricta de los *Incoterms* como instrumentos propios del comercio internacional, su utilización no resultaba admisible.

De lo que podemos ver, cómo una vez más, los "hechos superan el Derecho", por lo que se admitió su uso en estos casos, ya que en su defecto, dada la enorme cantidad y variedad de "compraventas domésticas" los *Incoterms* quedaban en muchos supuestos sin uso, lo que atentaba contra su eficacia y alcance global, tan propio de estos instrumentos.

4) Otra modificación nos obliga analizar el momento en que se verificaba la entrega por parte del vendedor/exportador al comprador/importador, en este caso atendiendo a lo establecido en las cláusulas A.4 y B.4, respectivamente de los *Incoterms* FOB, CFR y CIF. Tal entrega se verificaba una vez que la mercadería "traspasa la borda del buque". Aquella nomenclatura resultaba algo ambigua y en muchos casos conducía a grandes problemas de interpretación, especialmente cuando se producían accidentes en el proceso de traspaso de la borda del buque, y por ejemplo, en el curso de esta operación la mercadería se soltaba, caía y se destruía. Precisamente para evitar las dudas interpretativas que, con tales términos pudieren generarse, se consigna para estos *Incoterms*, que la entrega de la mercadería se entenderá efectuada una vez que aquellas *mercancías sean puestas a bordo del buque, depositándose en cubierta* y no cuando ha traspasado la borda, implicando por tanto, mayores deberes de cuidado para el vendedor/exportador.

5) En la misma línea de la modificación recientemente enunciada, en la versión 2010 se formulan una serie de llamados o recomendaciones tendientes a especificar con el mayor grado de precisión posible, el "lugar de entrega convenido", ya que una vez que ello queda establecido con certeza, es más fácil determinar con precisión el responsable de eventuales gastos no contemplados o inesperados, que pudieren generarse con ocasión de una entrega errónea o extemporánea de las mercaderías objeto de la transacción respectiva.

6) Otro cambio, muy acorde a los avances tecnológicos, cuyos efectos se hacen sentir en todos los aspectos de las relaciones jurídicas

tanto locales como internacionales, dicen relación con que en esta versión 2010, se reafirma el valor de las operaciones de venta electrónica, mediante la transmisión electrónica de datos⁴¹ (EDI), del mismo modo que esta modalidad ya había sido recogida años antes con la regulación de los créditos documentarios por la misma Cámara de Comercio Internacional, a través de las Reglas y Usos Uniformes 600 sobre esta materia, que datan del año 2007.

7) Se adecuan las obligaciones relacionadas con la contratación de los seguros respectivos, que cubran los riesgos de siniestros que pudieren afectar a las mercaderías durante el curso del transporte respectivo, conforme a los cambios que se han producido en el curso de estos años en lo que a condiciones generales de seguros en sede del *Institute Cargo Clause*.

8) Se busca evitar que el comprador/importador sufra gastos imprevistos, generados durante el lapso del transporte de la mercadería, entendiendo que quién está en mejores condiciones para afrontarlos, dado que es él quien contrata el transporte respectivo, según los términos de las cláusulas iniciadas con las letras C y D, es el vendedor, motivo por el cual, sobre éste radican los gastos ocasionados, contemplados durante el transporte de la mercadería, consignados en el numeral sexto del cuadro de obligaciones interdependientes de las partes.

9) Habida cuenta de las transformaciones, controles y nueva forma de afrontar el desplazamiento de persona y bienes que se produjo como consecuencia de los atentados terroristas que tuvieron lugar en Estados Unidos, el Reino de España y el Reino Unido, en la versión 2010 de los *Incoterms* se acentúan los deberes de colaboración en la verificación e inspección de las mercaderías por las partes, obligaciones consignadas en los numerales interdependientes segundo y décimo, dentro del cuadro respectivo.

10) Por último se precisan una serie de definiciones de frecuente uso en este tipo de operaciones, con la finalidad de una mayor certeza y mayor entendimiento de la nomenclatura empleada por las partes, para así precaver de mejor forma eventuales problemas interpretativos.

41. Vid. Basso Cerda, Osvaldo et al.: "Conocimiento de embarque electrónico".

Conclusiones

Como se puede apreciar, los distintos cambios introducidos por la versión 2010, que comienza a regir este año 2011, apuntan en su conjunto a una mayor certeza y precisión, en el empleo de los *Incoterms*, ya que precisamente es éste el objetivo perseguido con el empleo de estos términos de alcance universal. Mientras estén precisadas de mejor manera y de forma más acotadas las obligaciones entre las partes, se puede evitar las controversias y con ello hacer un comercio más fiable, seguro y claro para los distintos agentes que participen en él.

De todo lo dicho, no podemos sino que concluir que los *Incoterms* a lo largo de los años, han logrado posicionarse como una valiosísima herramienta del comercio internacional, surgido de los propios comerciantes, que ante los vacíos del legislador, de manera adecuada, y estructurada han buscado dictar las propias pautas que permitan dar fluidez y certidumbre a las operaciones comerciales internacionales.

Hacemos nuestras las palabras de la profesora Dutrey: "Estamos ante un mundo en profunda mutación que busca nuevas políticas a través de las cuales poder interpretar y hacer frente adecuadamente a esa nueva realidad. La globalización, si bien no evita que el mundo esté dividido en Estados, sí canaliza las decisiones, que en otro momento histórico fueron unilaterales de cada uno de los países. El Estado, dentro del panorama universal, asume unas pautas de conducta que disminuyen sus capacidades tradicionales (...) El Estado ve erosionada su soberanía desde fuera, por las dinámicas globales y los inmensos operadores sobre los que ha perdido parte de control. Todos estos fenómenos exteriores hacen que se produzca una modificación funcional de los propios Estados"⁴².

Sin embargo, y no obstante compartir la necesaria transformación del Estado, bajo estos nuevos escenarios, creemos que tal Estado, como garante del bien común, debe siempre estar, a través de sus organismos de control respectivos, atento y pendiente de las operaciones mercantiles internacionales, incluso en los casos en que lo que esté en juego sean asuntos de intereses meramente privados. En tales casos, permitir el libre y legítimo ejercicio de la autonomía de la voluntad, pero en caso

42. Dutrey Guantes, Yolanda. Op. Cit. pág. 275.

que ésta se vea atenuada o definitivamente coartada, debe actuar para el restablecimiento del imperio del Derecho.

No podemos olvidar que venimos saliendo de una crisis económica, en que en aras a una libertad excesiva, muchos sujetos, que ni siquiera tienen la posibilidad de sentarse a negociar, sufrieron grandes pérdidas. Lecciones como ésta no resulta sensato olvidar.

BIBLIOGRAFÍA

- ACEITUNO ALDUNATE, José Manuel: "El seguro de transporte" Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1997.
- AIMONE GIBSON, Enrique: "Derecho Económico Internacional", Ediciones Universitarias de Valparaíso, Valparaíso, 1980.
- ÁLVAREZ AVENDAÑO, Juan Antonio et al: "Dumping y Competencia Desleal Internacional", Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1995.
- ARAYA SCHNAKE, Gabriel: "Régimen aplicable a las exportaciones", LexisNexis, Segunda edición, Santiago de Chile, 2007.
- BAREA, Venancia: "Régimen Jurídico del Comercio Exterior. Tomo I, la Compra-venta Internacional de Mercaderías", Fundación de Cultura Universitaria, Segunda edición, Montevideo, 2004.
- BASALDÚA, Ricardo Javier: "La Organización Mundial de Comercio y la regulación del Comercio Internacional", Lexis Nexis Argentina, Buenos Aires, 2007.
- BASSO CERDA, Osvaldo et al: "Conocimiento de embarque electrónico", Editorial Librotecna, Santiago de Chile, 2005.
- CADENA AFANADOR, Walter: "La nueva Lex Mercatoria. La transnacionalización del Derecho", Ediciones Universidad Libre, Bogotá, 2004.
- DUTREY GUANTES, Yolanda: "La repercusión de la globalización económica en las fuentes del Derecho privado: de la tradicional reciprocidad a la universalidad", en "Revista de Derecho Mercantil", N° 251, Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 2004.

- ESPULGUES MOTA, Carlos et al: "Derecho del Comercio Internacional (Adaptado al Reglamento Roma I)", Ediciones Tirant Lo Blanch, Valencia, 2009.
- FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos: "Ius mercatorum. Autorregulación y unificación del Derecho de los negocios transnacionales", Colegios Notariales de España, Madrid, 2003.
- FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos et al: "Derecho de los Negocios Internacionales", Editorial Iustel, Madrid, Segunda edición, 2009.
- FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos: "Sistema de Derecho Económico Internacional", Editorial Civitas, Pamplona, 2010.
- GALLEGOS ZÚÑIGA, Jaime: "Las sanciones contempladas por el incumplimiento de los acuerdos del comercio internacional. En particular el régimen de sanciones establecidas en el marco de la Organización Mundial de Comercio", en "Revista Derecho y Humanidades" N° 16, Vol. 1, Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, Santiago de Chile, 2010.
- GARCÍA FONSECA, Cándido: "Elementos de Comercio Exterior", Editorial Trillas, Ciudad de México, 2004.
- LORENZINI BARRÍA, Jaime: "El régimen de propiedad industrial en la O.M.C.", Editorial Jurídica ConoSur Ltda., Santiago de Chile, 2000.
- MARZORATI, Osvaldo: "Derecho de los negocios internacionales", Tomo I, Editorial Astrea, Buenos Aires, Tercera edición, 2007.
- OLIVENCIA RUIZ, Manuel: "La codificación del derecho mercantil internacional y la experiencia de la CNUDMI/UNCITRAL", en "¿Cómo se codifica hoy el derecho comercial internacional?", Centro de Estudios de Derecho, Economía y Política, La Ley Paraguay, Thomson Reuters, Asunción, 2010.
- PAILLÁS, Enrique: "La compra-venta internacional de mercaderías", Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 2006.
- PIÉROLA CASTRO, Fernando: "Solución de diferencias en la Organización Mundial de Comercio", Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 2002.
- PIÑA GONZÁLEZ, Joaquín: "Globalización y servicios. La apuesta que Chile aún no ha hecho", LexisNexis, Santiago de Chile, 2003.

- PIZARRO AMIGO, Marcela *et al*: *Costumbres y prácticas uniformes para los créditos documentarios UCP 600*, en "Revista de Derecho", N° XXX., Ediciones Universitarias de Valparaíso, Valparaíso, 2008.
- RIVA, Jorge Luis: "El Crédito Documentario y la Carta de Crédito Standby en UCP 600". Abeledo Perrot, Buenos Aires, 2008.
- RODRÍGUEZ AZUERO, Sergio: *Cartas de Crédito Standby*, en "Estudios sobre garantías reales y personales. Libro homenaje al profesor Manuel Somarriva Undurraga", Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 2009.
- SALLES ALMEIDA, Juliana: *Asimetrías y convergencias entre los mecanismos de solución de diferencias regionales y el de la OMC*, en "Revista del Magíster y Doctorado en Derecho", N° 2, Escuela de Graduados de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, Santiago de Chile, 2008.
- SAN JUAN CRUCELAEGUI, Javier: "Contratos para la financiación y garantía del comercio internacional", Editorial Aranzadi S.A., Pamplona, 2008.
- TOMASELLO WEITZ, Leslie: *Publicación N° 600 de la Cámara Internacional de Comercio sobre reglas y usos uniformes relativos a créditos documentarios. Atenuaciones al principio de autonomía o independencia del crédito*, en: "Anuario de Derecho Comercial y Marítimo", N° 1, Edeval, Valparaíso, 2009.
- Vidal Olivares, Álvaro: "La protección del comprador. Régimen de la Convención de Viena y su contraste con el Código Civil", Ediciones Universitarias de Valparaíso, Valparaíso, 2006.
- <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/JUNDOC/GEN/V04/547/71/PDF/V0454771.pdf?OpenElement>, última visita 15.01.2011.
- <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020326u1.html>, última visita 18.01.2011.
- <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/000606r1.html>, última visita 18.01.2011.