

# LOS INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA PARA LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

**\*José Angel Adame Barco**

[joseangeladame@gmail.com](mailto:joseangeladame@gmail.com)

**Marlene Arriaga Huerta**

**Roberto Arriola Rivera**

\*Estudiante de la Facultad de Comercio, Administración y Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Tamaulipas.

**Resumen:** Con la globalización las empresas lograron extender sus mercados hacia otros países logrando así distribuir sus servicios alrededor de todo el globo, con lo que a su vez surgió la necesidad de establecer términos que fueran comprendidos, aceptados y aplicables mundialmente a la hora de establecer un contrato de compra venta internacional.

**Palabras Clave:** INCOTERMS, términos de comercio internacional, contratos internacionales.

**Summary:** With globalization companies were able to expand their markets in to other countries, achieving distribute their services and merchandises all around the globe, with that it became necessary to establish terms that would be understood, accepted and globally applicable at the moment of seting up a contract of international sale.

**Key Words:** INCOTERMS, terms of international trade, international contracts.

## **1.-Introducción.**

La globalización ha permitido que las empresas expandan sus horizontes y distribuyan sus mercancías a cada vez más lugares a lo largo del planeta. Es así como hoy día tenemos abundantes bloques y organizaciones dedicadas al comercio internacional. Una de estas organizaciones que ha contribuido a facilitar las diversas modalidades de la entrega de mercancías es la Cámara Internacional de Comercio. Cuando se celebra un contrato internacional entre comprador y vendedor se deben establecer los términos de

venta. Los términos de venta hacen referencia al punto en el que un vendedor transfiere al comprador una propiedad y los acuerdos que se hacen para transportarla. Existe un conjunto de reglas ampliamente conocidas e utilizadas llamados Términos de Comercio Exterior (INCOTERMS) que permiten una sencilla y clara interpretación de los términos más utilizados al momento de establecer acuerdos de compra y venta de bienes a nivel internacional.<sup>1</sup> También conocidos como términos de comercio internacional, fueron desarrollados por la Cámara Internacional de Comercio, con sede en la ciudad de París, que reunió a los mejores especialistas en la materia para discutir los términos que deberían usarse. Entraron en vigor el 10 de julio de 1990 y desde entonces han sido modificados con la finalidad de adaptarlos a las prácticas comerciales que estén vigentes en ese tiempo.<sup>2</sup> En cada termino de aclaran las responsabilidades por parte de los compradores y vendedores, de esta manera no es necesario detallar cada parte del contrato, simplemente se nombra el termino elegido. Mas sin embargo el alcance de los INCOTERMS solo establece los derechos y obligaciones en un contrato de compra venta de las partes involucradas y solas a mercancías físicas, quedando excluidos los términos de contratación de los transportes, fletes, seguros, financiación, forma de pago etc.<sup>3</sup>

A la par de lo INCOTERMS tenemos otro elemento de gran importancia: la creación de contratos estipular las condiciones de la entrega de las mercancías. Los citados contratos adquieren importancia dentro de la actividad comercial debido a que permiten colocar mercancías en diversos mercados a través de las fronteras. Es importante destacar que un contrato es internacional solo cuando las partes involucradas en el traslado de las mercancías esta en diferentes países. Al implementarse el uso de los INCOTERMS se logra resolver gran parte de las desconfianzas acerca de las prácticas comerciales que existían entre las partes, reducir el tiempo de negociación, les ahorro gastos y perdidas innecesarias y maximizo su margen de ganancias<sup>4</sup>. Esta investigación tiene por objeto analizar las ventajas del

---

<sup>1</sup> Rubio, José (*et al*), Gestión del cobro de las operaciones de venta internacional, (Alicante, Editorial Club Universitario, 2008). Pág. 66.

<sup>2</sup> Acosta, Felipe, INCOTERMS, Términos de Compra- Venta Internacional, (México, Ediciones Fiscales ISEF, 2005). Pág. 13.

<sup>3</sup> Organización de las Naciones Unidas, Anuario, (Publicación de las Naciones Unidas, 2000) Pág. 630.

<sup>4</sup> (*ibid*)

empleo de los INCOTERMS y proponer la creación e inserción de nuevos términos en contratos internacionales. Se organiza de la siguiente manera: la sección 2 habla sobre el surgimiento de los INCOTERMS en la vida del comercio global.

## **2. INCOTERMS y Comercio Global.**

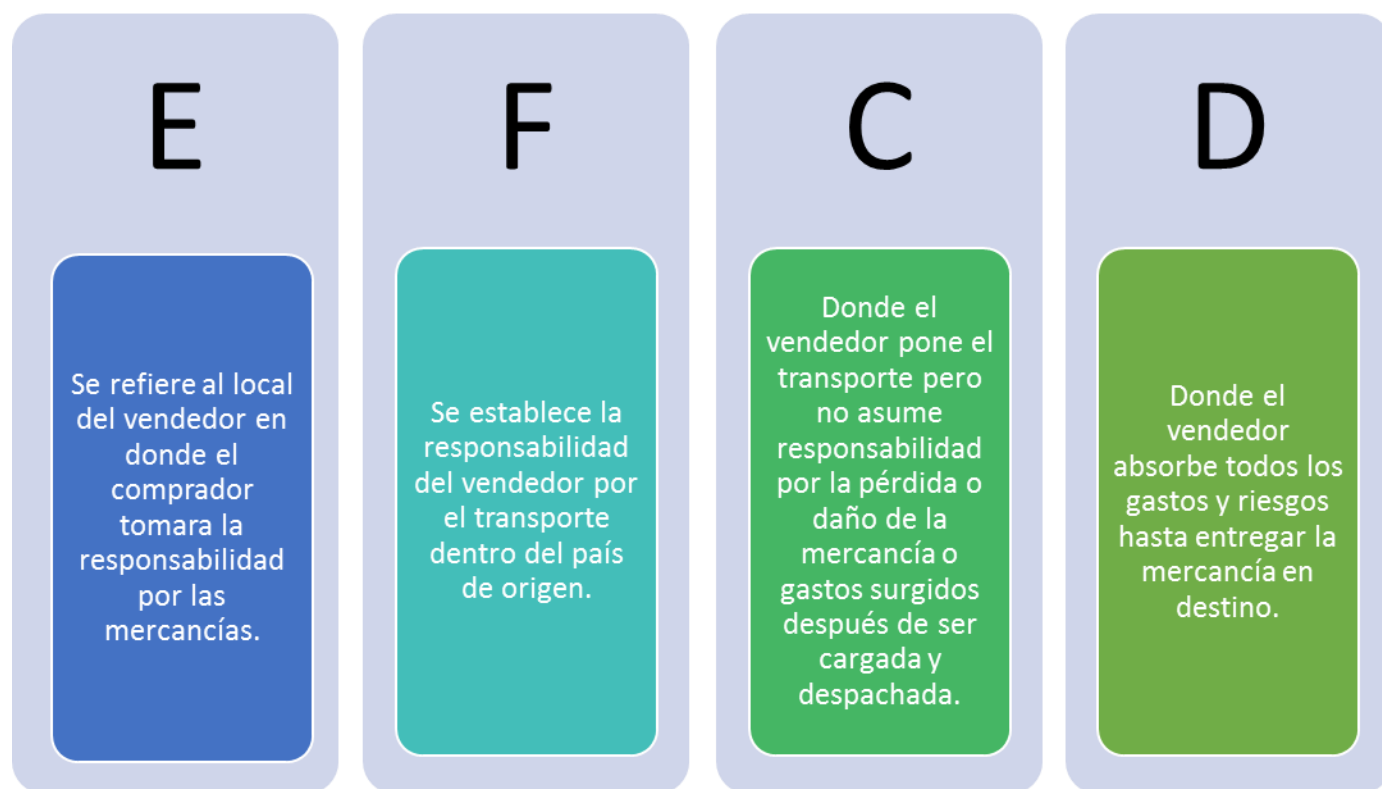
Esta sección se ocupa de definir los INCOTERMS, proporcionar sus antecedentes y analizar los diversos tipos de los mismos. Al establecerse contratos internacionales es muy común que las partes desconozcan las prácticas comerciales que se practican en otros países, por lo tanto es muy común que se den malentendidos y desacuerdos a la hora de establecer los términos de este. La finalidad de los INCOTERMS es facilitar un conjunto de reglas de aceptación internacional para una interpretación más clara de los términos que se establecen en dichos contratos, son claves para determinar si las partes cumplen con sus obligaciones para así al menos evitar en la mayor medida posible los malentendidos y desacuerdos y evitar litigios y largos procesos legales que solo cuestan tiempo y dinero a los involucrados. Estos establecen en donde se realiza la entrega de las mercaderías, la transacción de los riesgos, así como la manera en que van a ser distribuidos los riesgos y quien será el encargado de gestionar los trámites documentales.

Los antecedentes de los INCOTERMS se remontan a 1919 cuando ya existían en Estados Unidos unos términos comerciales que eran denominados como *Definiciones para El Comercio Exterior Norteamericano* que se utilizaban para eliminar los *márgenes de seguridad* que aplicaban los exportadores e incrementaban los costos de las mercancías. Esto como una medida de prevención ante cualquier contingencia que se presentara que pudiera generara costos adicionales en la transacción.<sup>5</sup> La Organización Internacional de Comercio (ICC) es una organización no gubernamental, cuya sede se encuentra en París, Francia. Dado al elevado número de operaciones de comercio internacional esta organización publicó por primera vez en 1936 una serie de reglas para la interpretación de los principales términos comerciales conocidos con el nombre de INCOTERMS 1936, producto del

---

<sup>5</sup> Cantos, Manuel, Introducción al Comercio Internacional, (Barcelona, EDHASA, 2000), Pág. 105.

cerebro de los mejores especialistas en la materia. Más sin embargo en ese entonces ya existían un grupo de normas Desde entonces han sido modificadas para agregar enmiendas con la finalidad de adecuarlas a las prácticas comerciales vigentes en los años 1953, 1967, 1976, y 1990.



**Figura 1.** Categorías de INCOTERMS (Elaboración Propia)

La principal razón para modificarlos fue el cambio en las técnicas de transporte internacional y en el año 2000 con el creciente uso del intercambio de datos electrónicos también creció el deseo de adecuar los INCOTERMS de 1990 a estas nuevas tecnologías de información e intercambio de datos electrónicos, desapareciendo algunos términos y restringiendo el ámbito de aplicación de muchos otros, dando origen a los INCOTERMS 2000. Durante esta revisión se sugirió reordenar los términos de una manera distinta y de más

fácil análisis y comprensión, por lo que se les agrupo en 4 categorías distintos las cuales se mencionan en la gráfica anterior.<sup>6</sup>

De lo anterior podemos concluir que los INCOTERMS surgen en un periodo clave para el desarrollo de términos para la entrega de mercancías, han dado gran fluidez al comercio internacional, y dejan muy en claro las responsabilidades y posibles riesgos que cada quien debe asumir disminuyen el verse sometido a tener que llevar largas y tediosas negociaciones que quizá podrían inclusive dañar las relaciones comerciales.

### **3. Contratos Internacionales para el Traslado de Mercancías.**

Es importante recalcar que cuando hablamos de un contrato internacional, hablamos de un acuerdo entre 2 o más partes, ya sea persona física o moral; cuya ubicación se en hayan en países diferentes. La Organización Mundial del Comercio surgió el 15 de abril de 1994 con la firma de los acuerdos de la Ronda Uruguay en Marraquech, que puso fin al octavo ciclo de negociaciones comerciales multilaterales del GATT, a fin de que sea la encargada de gestionar todos los distintos tipos de acuerdos sobre negocios y productos a nivel internacional. A la vez tendrá la función de ayudar a facilitar las relaciones comerciales y discutir y solucionar conflictos entre los países miembros. Los más beneficiados con este acuerdo y con la gestión de este organismo serían las empresas que operan en un ámbito internacional, ya que les brindaría mayor seguridad jurídica y económica al momento de entablar relaciones con otras en otros países.

Pero, ¿realmente por qué es importante establecer un contrato? Al aumentar competitividad de las empresas y la complejidad de los movimientos internacionales incrementa también los riesgos e incertidumbres entre las partes. Un contrato es considerado un “instrumento” o método de prevención que obliga a las partes a cooperar entre sí de manera permanente para prever y cubrir posibles riesgos en el traslado de sus mercancía.

Hay distintos aspectos que se deben tomar en cuenta al establecer un contrato, como la diferencia y la gran diversidad de prácticas comerciales vigentes en cada país, tomando en cuenta tanto su legislación; ya se aduanera o en general, así como hay que considerar los riesgos de entrega e

---

<sup>6</sup> Acosta, Felipe, *supra nota 2* Pág. 14.

incumplimiento pero es importante conocer también el tipo de contrato que vamos a utilizar.<sup>7</sup>

En la Tabla 1 se enlistan las distintas clases de contratos con lo que nos podemos encontrar y sus características.

<b>Clases de Contratos.</b>	
<b>Partes Involucradas.</b>	Públicos: Entre gobiernos.
	Privados: Entre empresarios
<b>Por Nacionalidad de las Partes.</b>	Domésticos: Partes o residencias en el mismo estado.
	Internacionales: Partes o domicilios en distintos estados.
<b>Naturaleza de sus Vínculos.</b>	Unilaterales: Originan obligaciones para una sola de las partes
	Bilaterales: Obligaciones iguales para ambas partes.
<b>Por su finalidad.</b>	Onerosos: Cada parte pretende obtener un beneficio equitativo a su participación.
	Gratuitos: No existe contraprestación ni precio.
<b>Por su Regulación Legal.</b>	Tradicionales: Con regulación por códigos y leyes.
	Atípicos: Carecen de alguna regulación codificada.
<b>Por su Ejecución.</b>	De Tracto Único: Ejecución única.
	De Tracto sucesivo: Su aplicación será de modo continuo.
<b>Por la Forma del Contrato.</b>	Consensuales: Se establecen por el mero acuerdo de las partes.
	Solemnes: Precisan forma reglada para su celebración.

<sup>7</sup> De la Fuente, Marta (*et al*), Modelos de contratos Internacionales, (Madrid, Fundación Confemetal, 1999).

	Reales: Requieren consentimiento y entrega del bien por una de las partes o ambas.
--	--

**Tabla 1.** Clases de Contratos (Elaboración Propia).

Es de suma importancia elegir el que mejor se adapte a nuestras necesidades e intereses que aunado a el uso del INCOTERM adecuado reducirán en gran medida los riesgos en nuestra operación.

#### **4. INCOTERMS: ¿Ya todo está escrito?**

La ICC al ser una institución privada no tiene la facultad para establecer normas con validez jurídica, por lo tanto; las partes involucradas no se ven obligadas a hacer uso obligatorio de los INCOTERMS. A pesar de que sean de uso diario en prácticamente todos los contratos que se establecen, estos no tendrán validez ante un tribunal o un juez. Si se decide utilizarlos se debe estipular de manera clara el término que se va a utilizar, además de la versión empleada dentro del contrato que se va a establecer y plantear la posibilidad de cambiarlo para que puede adaptarse a las necesidades de alguna o ambas partes.<sup>8</sup>

Los INCOTERMS solamente tratan algunos de los aspectos relacionados a los contratos de compraventa, como el lugar donde el vendedor deberá entregar las mercaderías a su comprador, el régimen con el cual se hará el traspaso de riesgos, y las responsabilidades y los gastos que deberán asumir cada uno de los involucrados. Más sin embargo los INCOTERMS no son leyes y por lo tanto no son de aplicación obligatoria, por lo tanto no hacen alusión a aspectos como el régimen del contrato, o que pasara si este un se cumpliera, la forma de pago y el régimen de propiedad de las mercancías. Estos solo son aplicables a contratos de compraventa de bienes muebles, es decir; mercancías físicas. No podrán ser aplicados para la venta de bienes inmuebles como por ejemplo un software o el derecho de propiedad intelectual.

A pesar de que sus condiciones establecen que son de uso internacional, nada impide que puede hacerse uso de estos cuando la operación es interna,

---

<sup>8</sup> Rubio, José (*et al*), *supra* nota 1 Pág. 69.

resultando un gran apoyo, pero por lógica excluyendo los puntos que hagan referencia a la importación y exportación.<sup>9</sup>

## **5. Marco de Aplicación de los INCOTERMS a los Contratos Internacionales.**

De acuerdo a las cláusulas acordadas en nuestro contrato hay diversos criterios de aplicación y recomendaciones para la ideal elección del INCOTERM que se acople a este. Es necesario especificar nuestro término de acuerdo a las 3 iniciales en inglés que identifican cada término y a continuación el lugar, terminal o almacén al que se hace referencia con la mayor precisión posible, ya que esta determina dos condiciones esenciales en las condiciones citadas que son el punto de entrega y transmisión de riesgos y el momento en que el vendedor se deslinda de responsabilidades; seguido de la versión en la que se asienta nuestro contrato. Si se desea utilizar variantes de los INCOTERMS es importante aclarar y explicar dentro del contrato los detalles el alcance que tendrán dichas variables. A su vez la regla, así como sus variantes deben ser especificadas en los distintos documentos de compra y venta como pueden ser los pedidos, facturas, certificados, listas de transporte, listas de empaque y sobre todo en los documentos aduaneros.

A pesar de que el contrato de venta y el de transportación son independientes uno de otro, es de suma importancia notificar a la empresa encargada del transporte la regla que se va a utilizar, esto para coordinar sus obligaciones y los costos de transporte que nos será de gran utilidad para poder llevar a cabo cotizaciones detalladas para asegurar la rentabilidad de la operación y reducir el costo final de nuestra cadena de logística.<sup>10</sup>

## **6. Explicación y Análisis de los INCOTERMS.**

Dentro de los INCOTERMS las obligaciones y responsabilidades que deben de asumir los compradores y vendedores se engloban en títulos.

---

<sup>9</sup> Gonzales, Isabel (*et al*), Gestión del comercio exterior, (Madrid, ESIC EDITORIAL, 2011), Pág. 67.

<sup>10</sup> Cabrera, Alfonso, Las reglas Incoterms 2010®. Manual para usarlas con eficacia, (Barcelona, Marge Books, 2013). Pág. 194.





**Figura 2.** Obligaciones de los Vendedores (Elaboración Propia).

En la **Figura 2** se enlistan de manera generalizada las obligaciones y responsabilidades de un vendedor y de igual manera en la **Figura 3** las obligaciones del comprador.



**Figura 3.** Obligaciones de los Compradores (Elaboración Propia).

Ya establecidas las obligaciones de cada parte explicaremos como se engloban en cada INCOTERM, para su mejor comprensión se separaron en 4 grupos:

### **Grupo E. De Salida**

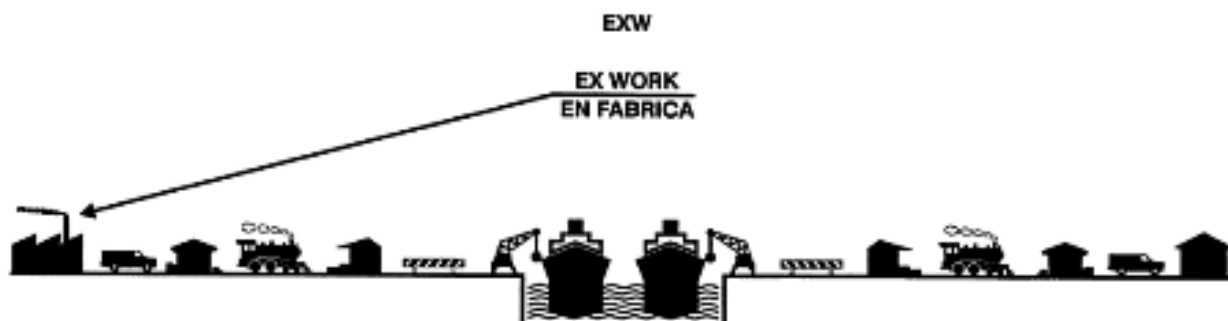
#### **1. EXW: En Fabrica - Lugar Convenido.<sup>11</sup>**

En este término el más beneficiado es el vendedor ya que su única obligación es poner a disposición del comprador la mercadería en su fábrica en el plazo acordado. La mercancía deberá estar ya debidamente marcada y embalada, además el vendedor debe de emitir al comprador la factura

---

<sup>11</sup> Acosta, Felipe *supra* nota 2 Pág. 51.

comercial correspondiente y auxiliar al comprador con la documentación y licencias necesarias para los trámites aduanales.



**Figura 4.** Diagrama de flujo para termino Ex Works. Disponible en Acosta, Felipe, Incoterms, Términos de Compra- Venta Internacional, (México, Ediciones Fiscales ISEF, 2005).Pág. 56.

El comprador se hace responsable de todos los gastos y riesgos del transporte de la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino. No es responsable ni de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni del despacho aduanal de exportación a menos que se haya establecido un acuerdo previo además debe de pagar el precio negociado y comprarlo ante el vendedor.

### **Grupo F. Sin Pago del Transporte Principal.**

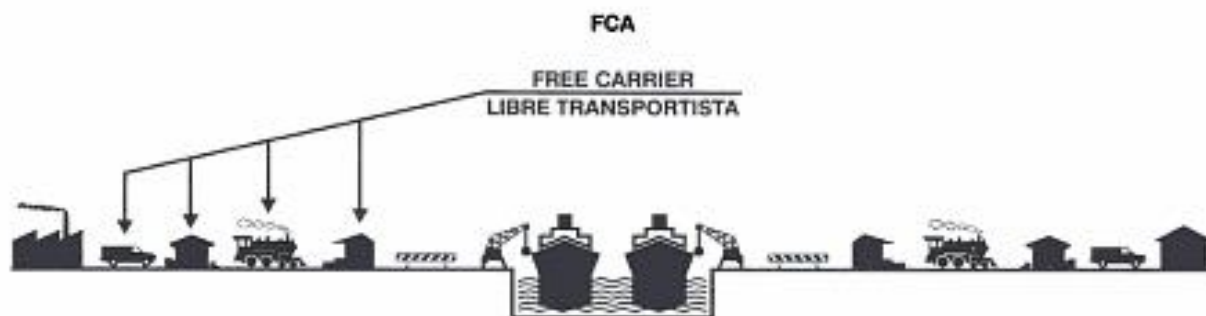
#### **1. FCA: Free Carrier - Franco Transportista - Lugar Convenido)<sup>12</sup>**

Este término puede ser utilizado para cualquier modo de transporte. El vendedor está obligado a poner la mercancía en el lugar acordado con su debida factura comercial y marcada y embalada adecuadamente, a cargo del transportista después de su despacho aduanal de importación, estando exento de las obligaciones relacionadas con el transporte, pero pudiendo auxiliar con

---

<sup>12</sup> *ibíd.* Pág. 57.

lo relacionado al seguro. Desde este momento el comprador asume todos los riesgos y gastos que implique la operación.



**Figura 5.** Diagrama de flujo para termino FCA. Disponible en Acosta, Felipe, Incoterms, Términos de Compra- Venta Internacional, (México, Ediciones Fiscales ISEF, 2005).Pág. 65.

El comprador debe cubrir el monto acordado por el pago de las mercancías y si el comprador no ha establecido un lugar, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el lugar donde el transportista se hará cargo de la mercancía. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte.

## 2. FOB: Libre a bordo – Puerto de Embarque Convenido.<sup>13</sup>

Va seguido del puerto de embarque. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Puede usarse solamente para el transporte por mar o vías interiores. Significa que la mercancía es cargada a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a responsabilidad del vendedor hasta que la mercancía haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. En termino traspasar la borda en cada puerto puede tener un significado distinto por lo que hay que conocer los usos y costumbres locales del puerto en donde se trate.

## 3. FAS: Free Alongside Ship - Libre al costado del buque – Puerto de Carga Convenido.

<sup>13</sup> Rubio, José (*et al*), *supra* nota 1. Pág. 77

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de embarque. La mercadería se pone a lo largo del barco en el puerto convenido, sobre el muelle con todos los gastos y riesgos hasta ahí a cargo del vendedor. El comprador se encarga del despacho aduanal. Puede emplearse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

### Grupo C. Con Pago del Transporte Principal.

#### 1. CFR: Costo y Flete – Puerto de Destino Convenido.

El vendedor pone las mercancías embaladas, marcas e inspeccionadas en el puerto de destino acordado a bordo del buque designado, con flete pagado pero seguro no cubierto y con la factura comercial correspondiente. El vendedor se responsabiliza del despacho de aduana y solamente puede emplearse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores.<sup>14</sup>

#### 2. CIF: Costo, Seguro y Flete - Puerto de Destino Convenido.

La mercancía es puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor debe contratar el seguro y paga la comisión correspondiente.

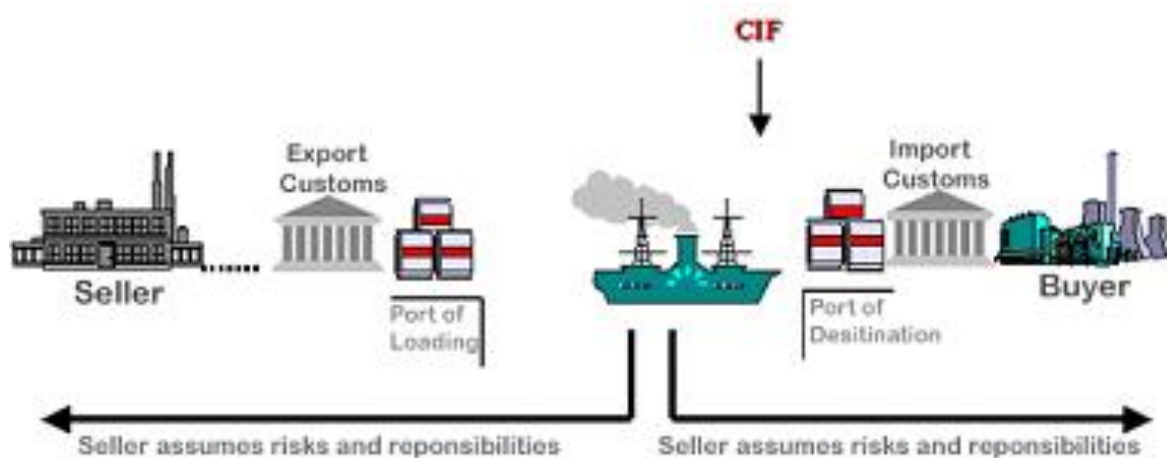


Figura 3. Diagrama de flujo para término CIF. Disponible en <http://exponentenergy.com/FOB.html>

<sup>14</sup> *ibíd.* Pág. 78.

El vendedor se ve obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima (El precio más un 10%) siendo el beneficiado con este el comprador. La transferencia de riesgos se hace cuando la mercancía traspasa la borda del buque.

### 3. CPT: Transporte Pagado Hasta - Lugar de Destino Convenido.

El vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación.

### 4. CIP: Transporte y Seguro Pagados Hasta - Lugar de Destino Convenido

El vendedor debe conseguir un seguro a su cargo y además corre con las mismas obligaciones que se mencionan en el término CPT.

## **Grupo D. De Llegada Donde se Incluye Entrega.<sup>15</sup>**

### 1. DAF: Entregado en frontera – Entregado en Frontera.

Se utiliza para cualquier tipo de transporte, principalmente para ferrocarril y carretero. El vendedor ha cumplido con su obligación cuando una vez despachada entrega las mercancías ya correctamente embaladas y marcadas en el lugar convenido de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país receptor. Hay que indicar de manera precisa el lugar en la frontera y el comprador se responsabilizara a partir de ahí hasta el lugar de destino.

### 2. DES: Entregada Sobre el Barco – Puerto de Destino Convenido.

El vendedor termina con su obligación cuando pone los bienes a disposición del comprador a bordo del barco en el puerto de destino, sin el despacho aduanal para la importación.

### 3. DEQ - Entregada en Muelle con Derechos Pagados – Lugar de Destino Convenido.

---

<sup>15</sup> Cantos, Manuel *supra* nota 5. Pág. 116.

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ya con el despacho aduanal de importación; pone las mercancías a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto de destino acordado previamente. El comprador no se verá obligado a descargar las mercancías del buque.

#### 4. DDU: Entrega Derechos No pagados – Lugar de Destino Convenido.

El vendedor ha terminado con sus responsabilidades cuando pone la mercancía a disposición del comprador en el lugar acordado en el país de importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con la entrega de los bienes hasta ese sitio pero excluyendo derechos, cargas oficiales e impuestos, y de igual manera todos los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

#### 5. DDP: Entrega con Derechos Pagados – Lugar de Destino Convenido.

El vendedor corre con las mismas obligaciones que se mencionan en el término CPT y además los derechos, impuestos y cargas que sean necesarios para llevar la mercadería hasta el lugar convenido.<sup>16 17</sup>

### 6. ¿Cómo Escoger el INCOTERM Adecuado?

Una vez que ya se analizó cada termino y se identificaron las obligaciones de cada parte, lo más lógico es escoger el término que mejor se adapte a las características del contrato que se desee entablar tomando en cuenta la posición los intereses y las capacidades que tenga cada parte.

Es de suma importancia tener bien claro las la parte que jugamos en nuestro contrato, ya sea de vendedor o comprador para poder identificar el término que mejor se nos adapte y nos beneficie. También hay analizar el nivel de confianza que se tenga en el otro contratante así como que tanto lo conocemos y que tanto estén ambas partes relacionadas con las prácticas de comercio exterior, para así dardos una idea de las obligaciones que la otra parte puede asumir. A menor confianza mayor serán las obligaciones que asumiremos en el contrato por el bien de nuestra empresa y viceversa.<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> Acosta, Felipe, *supra* nota 2. Pág. 51.

<sup>17</sup> *ibíd.* Pág. 74.

<sup>18</sup> *ibíd.* Pág. 85.

Es importante conocer las circunstancias de nuestro contrato y la posición en la que nos encontramos al negociar con la otra parte. Generalmente el comprador se va a encontrar con una fuerza mayor de negociación que el vendedor en una operación de compraventa internacional debido a la fuerte competencia que existe y que hace que los vendedores tengan un mayor margen de compradores, los cuales estarían dispuestos a adquirir sus mercancías, por lo que comúnmente tratan de escoger un término que los beneficie más a ellos. Por otro lado hay que analizar el poder económico de cada una de las partes ya que esto definirá la capacidad de cada una para asumir obligaciones y costos implicados en la operación. El transporte a utilizar es una parte esencial que se debe considerar, algo muy común en la práctica es utilizar un término que no va con nuestra operación, tomando en cuenta las distintas modalidades, especialmente en el transporte marítimo. Otro aspecto clave es tomar en cuenta el, la delicadeza y el valor de la mercancía que se transporta para escoger el tipo de transporte adecuado. No se utilizara el mismo medio para transportar mercancías a granel que para mercancías en agrupadas en bultos contenedores o paletas. Para escoger el INCOTERM adecuado también debemos analizar el país al que se envían las mercancías, hay países en los cuales no habrá problemas para pactar un término de llegada, tales como inseguridad, guerrillas, etc., de otra manera implicaría muchos riesgos serios para los vendedores.<sup>19</sup> Elegir un INCOTERM no es algo que se deba de hacer de manera automatizada o a la ligera, si se toman en cuenta los aspectos mencionados anteriormente evitaremos problemas y nos garantizara mantener una relación comercial estable y duradera con nuestros contratantes.

#### **BIBLIOGRAFIA:**

---

<sup>19</sup> *ibíd.* Pág. 87.



- Rubio, José (*et al*), Gestión del cobro de las operaciones de venta internacional, (Alicante, Editorial Club Universitario, 2008). Pág. 66.
- Acosta, Felipe, INCOTERMS, Términos de Compra- Venta Internacional, (México, Ediciones Fiscales ISEF, 2005). Pág. 13.
- Organización de las Naciones Unidas, Anuario, (Publicación de las Naciones Unidas, 2000) Pág. 630.
- Cantos, Manuel, Introducción al Comercio Internacional, (Barcelona, EDHASA, 2000), Pág. 105.
- De la Fuente, Marta (*et al*), Modelos de contratos Internacionales, (Madrid, Fundación Confemetal, 1999).
- Gonzales, Isabel (*et al*), Gestión del comercio exterior, (Madrid, ESIC EDITORIAL, 2011), Pág. 67.
- Cabrera, Alfonso, Las reglas Incoterms 2010®. Manual para usarlas con eficacia, (Barcelona, Marge Books, 2013). Pág. 194.

#### **REFERENCIAS ELECTRONICAS**

- <http://exponentenergy.com/FOB.html>