

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA



**"TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO Y SU RELACIÓN EN LOS
CONTRATOS DE COMPRAVENTA PARA IMPORTAR O INTERNAR MERCANCÍAS A
EL SALVADOR QUE APLIQUEN AL SECTOR FERRETERO DEL ÁREA
METROPOLITANA DE SAN SALVADOR"**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

ALVARENGA KALIXTO OMAR
CORTEZ RODRÍGUEZ RAFAEL VICENTE
ROSALES HERNÁNDEZ JESSICA MERCEDES

PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA

ASESOR ESPECIALISTA
LIC. OSCAR RENÉ EUSEDAL HIDALGO.

JUNIO DE 2009

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector: Msc. Rufino Antonio Quezada

Secretario: Lic. Douglas Vladimir Alfaro

Decano de la Facultad de
Ciencias Económicas: Lic. Roger Armando Arias

Secretario de la Facultad
de Ciencias Económicas: Lic. José Ciriaco Gutiérrez

Asesor especialista: Lic. Oscar René Euseda Hidalgo.

Tribunal examinador: Lic. Oscar René Euseda Hidalgo.
Lic. Juan Vicente Alvarado

JUNIO 2009

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTRO AMÉRICA.

AGRADECIMIENTOS

Primero le doy gracias a Dios, por estar conmigo e iluminar mi vida y a ti Pedro Pablo Barrera por ser un gran padre y darme los consejos que me fortalecieron para cumplir una de mis metas.

Además a mis amigos por el apoyo que me brindaron a lo largo de la carrera Roberto, Emilia, Carolina, Rosario, Emily, Héctor, Romel y por supuesto a mis compañeros de tesis Jessica y Rafael que contribuyeron a uno de mis grandes logros.

Kalixto Omar Alvarenga

A Dios Todopoderoso: por iluminarme y concederme este título.

A mis padres Elia y Rafael: por el apoyo incondicional en la consecución de mi carrera.

A mis hermanos Rubén y Mario: por toda la comprensión en los momentos más difíciles de mis estudios.

A mis familiares y amigos: por la confianza y apoyo constante que me brindaron para el logro obtenido

Rafael Vicente Cortez Rodríguez

Te agradezco Dios por darme fuerzas siempre que los ánimos estaban a punto de claudicar, y poder así culminar mis estudios.

A Mercedes Rosales y Elsa González por la paciencia y el apoyo incondicional, a mi hijo Gerardo por ser la inspiración para seguir adelante.

A Rebeca y Emilio por ser grandes amigos que me dieron su apoyo cuando los necesite; y a ustedes Roberto, Emilia, Carolina, Rosario, Emily, Héctor y Romel por darle una luz nueva a mi vida.

También a mis grandes amigos y compañeros de tesis, por que a pesar de todos los inconvenientes siempre nos apoyamos, los quiero mucho.

Jessica Mercedes Rosales Hernández

Índice

Resumen.	i
Introducción.	iii
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO	
1.1	Términos Internacionales de Comercio
1.1.1	Historia y Evolución de los INCOTERMS 1
1.1.2	Definición de los INCOTERMS 5
1.1.3	Ámbito de aplicación de los INCOTERMS. 6
1.1.4	Finalidad de los INCOTERMS. 7
1.1.5	Principios en que se basan los INCOTERMS . . . 7
1.1.6	Elementos básicos en la aplicación de los INCOTERMS. 8
1.1.7	Aspectos de Operaciones Internacionales que no están regidos por los INCOTERMS 9
1.1.8	Funciones de los INCOTERMS. 11
1.1.9	Obligaciones de las partes. 13
1.1.9.1	Obligaciones del Vendedor en los INCOTERMS. . 14
1.1.9.2	Obligaciones del Comprador en los INCOTERMS. . 15
1.1.10	Clasificación de los INCOTERMS 17
1.1.11	Análisis de los INCOTERMS. 19
1.1.11.1	EXW "ex work" (En fabrica") 19
1.1.11.2	FCA "free carrier" (Franco transportista). . . 20
1.1.11.3	FAS "free alongside ship" (Franco al costado del buque. 21
1.1.11.4	FOB "free on board" (Franco a bordo). 22

1.1.11.5	CFR "cost and freight" (Coste y flete).	22
1.1.11.6	CIF "insurance and freight" (Coste, seguro y flete).	23
1.1.11.7	CPT "carriage paid to..." (Transporte pagado hasta).	24
1.1.11.8	CIP "carriage and insurance paid to..." (Transporte y seguros pagados hasta)	25
1.1.11.9	DAF "delivered at frontier" (Entregado en frontera).	25
1.1.11.10	DES "delivered ex ship" (Entregado sobre el buque).	27
1.1.11.11	DEQ "delivered ex quay" (Entregado en muelle).	28
1.1.11.12	DDU "delivered duty unpaid"(Entregado sin pago de derechos)	29
1.1.11.13	DDP "delivered duty paid" (Entregado con pago de derechos).	30
1.1.12	Matriz de Derechos y Obligaciones de los INCOTERMS.	32
1.2	Los INCOTERMS y su relación con el Contrato de Compraventa Internacional.	33
1.2.1	Definición del contrato de compraventa internacional.	33
1.2.2	Características principales de la contratación Internacional.	36
1.2.3	Contenido de un Contrato de Compraventa	

	Internacional.	39
1.2.4	Etapas de un Contrato de Compraventa Internacional.	40
1.3	Normativa Legal aplicable al Comercio Internacional.	42
1.3.1	Derecho Comunitario Centroamericano.	43
1.3.1.1	Derecho Comunitario.	43
1.3.1.2	Principios Básicos del Derecho Comunitario.	44
1.3.1.3	Preminencia de las normas en el ordenamiento jurídico en el esquema integracionista.	45
1.3.1.4	Fuentes del Derecho Comunitario Centroamericano.	46
1.3.1.5	Características de las normas jurídicas en el Derecho Comunitario Centroamericano.	48
1.3.1.6	Clasificación Aplicada a El Salvador.	49
1.3.2	Derecho Interno	50
1.3.2.1	Definición de Derecho Interno.	50
1.3.2.2	Las Fuentes del Derecho.	50
1.3.2.3	Teorías que tratan de Aplicar las Relaciones entre el Derecho Internacional y el Derecho Interno.	53
1.3.2.4	Derivación de Leyes Aplicadas al Derecho Interno de El Salvador.	54
1.3.3	Derecho Internacional.	55
1.3.3.1	Definición del Derecho Internacional.	55
1.3.3.2	Fuentes del Derecho Internacional.	56

1.3.3.3	Normativa Internacional Aplicada a El Salvador.	57
---------	--	----

CAPITULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

2.1	Metodología de la investigación.	58
2.1.1	Tipo de Estudio.	58
2.1.2	Universo y Muestra.	60
2.1.2.1	Universo.	60
2.1.2.2	Determinación de la muestra.	60
2.1.3	Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.	62
2.1.4	Análisis e interpretación de los datos.	63

CAPITULO III: PROPUESTA

3.1	Evaluación sobre aplicación de los INCOTERMS .	76
3.2	Participación en Seminarios.	77
3.3	Obtención de Material Didáctico.	77
3.4	Aplicabilidad de los INCOTERMS en las transacciones Internacionales.	77
3.4.1	Flete Aéreo.	78
3.4.2	Flete Terrestre.	79
3.4.3	Transporte Marítimo.	79
3.4.4	INCOTERMS más indicados para cada medio de transporte.	80
3.4.5	Porcentaje de Seguro aplicados a la mercancía.	81

3.4.6	Caso Práctico.	82
3.4.6.1	EXW.	83
3.4.6.2	FCA.	84
3.4.6.3	FAS	86
3.4.6.4	FOB	87
3.4.6.5	CFR.	89
3.4.6.6	CIF.	90
3.4.6.7	CPT.	92
3.4.6.8	CIP.	93
3.4.6.9	DAF.	95
3.4.6.10	DES.	96
3.4.6.11	DEQ.	98
3.4.6.12	DDP.	99
3.4.6.13	DDU.	100

CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1	Conclusiones.	103
4.2	Recomendaciones.	106

Bibliografía.	iv
-----------------------	----

Anexos.	vi
-----------------	----

Resumen.

En el pasado muchos países se vieron en grandes dificultades al intentar normar las transacciones internacionales, pues el desplazar grandes volúmenes de mercadería resultaba engorroso al no respetarse los derechos y obligaciones entre las partes relacionadas.

Ante esta necesidad La Cámara de Comercio Internacional (CCI) crea para facilitar las relaciones de comercio exterior. Los Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS), estableciendo una serie de reglas que interpretan un conjunto de términos conocidos internacionalmente.

Con el objeto de despejar incertidumbres de las prácticas, modos, usos y procedimientos que se tienen al momento de formalizar un operación del exterior se ha considerado al sector ferretero del área Metropolitana de San Salvador (Se tomó de referencia las ferreterías que efectúan importaciones).

Para la elaboración de este trabajo se efectuó el siguiente procedimiento: Se circularon encuestas para evaluar la aplicación de los INCOTERMS, determinando así las deficiencias que existen al efectuar una importación. Se indagó acerca del conocimiento general del tema y se identificó las debilidades

de cada actividad ejecutada.

De acuerdo a los resultados obtenidos por medio de las encuestas sobre la situación general del área sujeta a estudio y según el análisis e interpretación de los datos obtenidos se ha concluido que es necesario tener claro cuales son los derechos y obligaciones para el uso de los términos, con el fin de evitar irregularidades y riesgos que puedan incrementar costos que perjudiquen las importaciones.

El desarrollo de este trabajo se ha elaborado centrándose en la valuación del conocimiento y los procedimientos relacionados al uso de términos Internacionales de Comercio, que contribuyan al mejoramiento del costo-beneficio que implica efectuar una importación.

La propuesta y aporte del presente trabajo se enfoca en el desarrollo de un caso práctico en el que se han aplicado los trece INCOTERMS, tomando en cuenta los derechos y obligaciones del comprador y vendedor al efectuar una transacción.

Introducción.

La globalización de los mercados Internacionales ha impulsado de manera dinámica la venta de mercancías en más países y en mayores cantidades, es así que a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas, también crece la posibilidad de los malentendidos y litigios costosos cuando no se especifican de forma clara y precisa las obligaciones y riesgos de las partes.

Por ello el adecuado uso y aplicación de los INCOTERMS, en las transacciones internacionales proponen en gran medida el facilitar la gestión de toda operación de comercio internacional, delimitar claramente las obligaciones de las partes, disminuir el riesgo por complicaciones legales y establecer reglas internacionales para la interpretación de los mismos.

Cabe mencionar que para facilitar el lenguaje del comercio exterior la Cámara de Comercio Internacional ha puesto en vigencia trece INCOTERMS, de los cuales en el territorio nacional solo se aplica un grupo minoritario de los existentes, lo cual pone de manifiesto el poco interés en actualizarse , por tanto facilita que surjan problemas para en tránsito de las mercancías.

Capítulo 1: Marco Teórico.

1.1 Términos Internacionales de Comercio.

1.1.1 Historia y Evolución de los INCOTERMS.

Los Estados Unidos de Norteamérica, para facilitar y acelerar sus relaciones comerciales con una gran cantidad de países, elaboraron en 1919 las que se denominaron "Definiciones para el Comercio Exterior Norteamericano", que serían revisadas posteriormente en 1941 y que eran recomendadas en los EE.UU. para el uso general de importadores y exportadores, pero sin fuerza legal, por lo que, una vez aceptadas por las partes, para poder exigirlas, debían ser incluidas como partes del contrato de su compraventa a los efectos de su obligado cumplimiento.

Se perseguía con las "definiciones" eliminar los márgenes de seguridad que se añadían a los precios por parte de los exportadores para estar cubierto de contingencias indeseables y de problemas suscitados por las características propias del tipo de relaciones comerciales con los importadores.

Los antecedentes se pueden encontrar en el Congreso de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) de París, celebrado en 1920, en cuyo informe aparece ya la necesidad, teniendo en cuenta las normas de derecho comparado, de elaborar una enumeración de los "términos comerciales" más usuales, que finalmente se lleva a cabo en 1928, cuando se determinan las obligaciones que recaían sobre las partes intervinientes en los contratos de compraventa internacional, fijándose entonces

la concreción del reparto de obligaciones en los primeros seis términos en orden a su utilización frecuente.

La primera serie de definiciones, a las que podemos considerar como los antecedentes históricos de la última revisión que entro en vigor el día primero de enero del año 2000, de los INCOTERMS, fue realizada por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en París en 1936, conocidos por el nombre genérico de "INCOTERMS 1936".

Con posterioridad, en el transcurso del tiempo, esta lista inicial de precisiones y sistematizaciones de los términos comerciales internacionales se han ido produciendo una serie de actualizaciones, de forma parcial y tamizada, para adecuar y adaptar los términos comerciales a las nuevas exigencias de los mercados internacionales, o bien para racionalizar y simplificar, así como para su compatibilidad al Intercambio Electrónico de Datos (EDI).

La utilidad que se evidenció con la puesta en práctica de los "INCOTERMS 1936" y las repercusiones positivas de igualar con una interpretación idéntica los términos comerciales usados en las operaciones de compra y de venta internacionales fué lo que propició que la Cámara de Comercio Internacional (CCI) publicara los "INCOTERMS 1953", que fueron acogidos con enorme receptibilidad y cuyo prestigio fue incuestionable. Los "INCOTERMS 1953" se debatieron en el Congreso de Viena, donde se establecieron las reglas y obligaciones de los siguientes INCOTERMS: franco fábrica, franco vagón, FAS, FOB, C&F, CIF o

CAP, flete o porte pagado hasta, franco sobre buque, franco sobre muelle, entregado en frontera y entregado libre de derechos.

En el año 1976 se adicionó, a los INCOTERMS existentes, un anexo con el término FOB aeropuerto para definir y regular la práctica creciente del envío de mercancías por vía aérea y teniendo en cuenta que el término radical (FOB) tenía una serie de connotaciones marítimas que era preciso acomodar a la situación aeroportuaria y a la práctica operativa de las compañías aéreas internacionales en relación a las cargas y su forma de proceder en el servicio aéreo, dejando constancia que bastaría la entrega y recepción de la mercancía por los agentes de carga de las compañías aéreas transportadoras, para considerarse realizada la entrega, sin necesidad de estar cargada físicamente en la aeronave.

En 1980 se procede a una nueva revisión de los textos, fijándose en catorce los INCOTERMS regulados. Se introdujo entonces el término FCR que más tarde se transformaría en el FCA.

Las enmiendas y adiciones que desde el inicial texto de 1936, se han producido en los siguientes años corresponden a: 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 Y la última y más reciente que entró en vigor el día primero de enero del año 2000 y que se conocen como los "INCOTERMS 2000".¹

¹ Cámara de Comercio Internacional. Términos Internacionales de Comercio. Disponible en www.businesscol.com/comex/incoterms.htm Consulta 20 Oct. 2008.

Se justificó la revisión:

- a) Para adecuar los términos comerciales a las nuevas realidades instrumentales del uso del sistema de intercambio electrónico de datos o sistema EDI.
- b) Se introdujo un nuevo INCOTERMS, el denominado DDU o *Delivered Duty Unpaid* (entregada derechos no pagados).
- c) Los precedentes términos FOR y FOT (*Free on rail* = libre sobre vagón de ferrocarril y *Free on truck* = libre sobre camión) desaparecen de la nomenclatura de 1990 y son reemplazados por el referente FCA (*Free Carrier* = Franco porteador).
- d) Algunas siglas o abreviaturas han sido alteradas en aras de una mayor racionalidad.
- e) Para adaptarse a los cambios operados en las técnicas del transporte, y en especial el uso de los contenedores, el transporte multimodal y el transporte *roll on-roll off* que portan vehículos de carretera y vagones ferroviarios sobre derroteros navales en distancias cortas y en pasos marítimos.
- f) Se ha eliminado de su lista el término FOB aeropuerto.

La publicación de los INCOTERMS 1990 fue el corolario de los trabajos llevados a término por la Comisión de Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y, en concreto, por el grupo de trabajo que se especializó

temáticamente en los "términos comerciales", comisión presidida por el Dr. Hans de Vries y cuyos ponentes fueron un conjunto de expertos internacionales, nominadamente los profesores Jan Ramberg de Suecia, Ray Battersby de Gran Bretaña, Jens Bredow y Boda Seiffert de Alemania, Mauro Ferrante de Italia, Asko Ráty y Kainu Mikkola de Finlandia, que contaron con la aportación de la señora Carol Xueret. España estaba representada en la pléyade de colaboradores de los miembros del grupo de trabajo por Santiago Hernández Izal.

2

1.1.2 Definición de los INCOTERMS.

El vocablo INCOTERMS Términos Internacionales de Comercio, son las iniciales de *International Chamber of Commerce Trade Terms* y expresan el conjunto de reglas aplicadas a la interpretación de los términos comerciales internacionales, dándoles un sentido unívoco, comúnmente aceptado, dentro de la discrecionalidad facultativa de su utilización.³

Los INCOTERMS son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. Los INCOTERMS también se denominan cláusulas de precio, pues cada término

² José Luís Jerez Riesco. Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESIC editorial 2007. Pág. 82.

³ José Luís Jerez Riesco. Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESIC editorial 2007. Pág. 122.

permite determinar los elementos que lo componen. La selección del INCOTERMS influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los INCOTERMS es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio Internacional.

1.1.3 Ámbito de aplicación de los INCOTERMS.

El ámbito de aplicación de los INCOTERMS está regido a nivel mundial en todo lo relacionado a las compras y ventas de mercancías entre las partes contratantes y la determinación en materia aduanal para pago de impuestos a quien le corresponde.

Los INCOTERMS vienen definidos por la autoridad de la Cámara de Comercio Internacional que fija el estricto sentido de su significado, la acepción plasmada y reconocida como única, uniforme y auténtica.

Hay que tener muy en cuenta que las reglas fijadas por los INCOTERMS, sus cláusulas de condiciones implícitas, son de aplicación exclusiva para el comprador y el vendedor, o, si se prefiere, para las relaciones que pueden establecerse entre exportadores e importadores, quedando excluidas cualquiera otra persona física o jurídica que intervenga en la operación comercial concertada entre compradores y vendedores y que sea como resultante de sus respectivos contratos derivados de la relación contractual de la compraventa internacional.

1.1.4 Finalidad de los INCOTERMS.

La finalidad de los INCOTERMS es establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, con objeto de evitar en lo posible las incertidumbres derivadas de dichos términos en países diferentes.

Tienen por objeto facilitar un conjunto de reglas internacionales de carácter facultativo que determinen la interpretación de los principales términos utilizados en los contratos de compraventa internacional.

Además delimitan con precisión los siguientes términos del contrato:

- Reparto de gastos entre exportador e importador.
- Lugar de entrega de la mercancía.
- Documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
- Transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

1.1.5 Principios en los que se basan los INCOTERMS.

Los principios en los que se basan los INCOTERMS son:

- a) Definir con precisión las obligaciones de las partes intervinientes en la compraventa (comprador y vendedor)

b) Versar sobre prácticas generalizadas y aceptadas en el comercio exterior.

c) Establecer las obligaciones mínimas a las que se pueden añadir e incrementar otras que perfilen aún más los intereses comunes de las partes intervinientes en el contrato (exportador e importador).

1.1.6 Elementos básicos en la aplicación de los INCOTERMS.

Los INCOTERMS resuelven de forma llana, entre otros aspectos, cuatro elementos o cuestiones esenciales en toda compraventa:

- a) El lugar y la forma de la entrega de la mercancía. Se indica el punto de entrega marcado en el lugar del trayecto, generalmente va entre paréntesis a continuación. Se determina también el momento en que debe ejecutarse esta obligación. La entrega podrá ser directa o indirecta.
- b) La transmisión de los riesgos y responsabilidades de pérdida o daños de la mercancía del vendedor al comprador.
- c) La distribución de los gastos de la operación, indicando los incluidos en el precio dado y aceptado y que deben correr por cuenta y cargo del comprador por no estar comprendido en el precio. La distribución de gastos coincide, por lo general, con la transmisión de riesgos.
- d) Qué parte debe realizar los trámites, gestiones y diligencias para complementar las formalidades oficiales y las exigencias administrativas para la exportación y la

importación de los productos objeto de la compraventa internacional, es decir, los trámites documentales necesarios para cruzar las fronteras de los Estados (licencias, certificados de origen, facturas comerciales, facturas consulares.

1.1.7 Aspectos de operaciones internacionales que no están regidos por los INCOTERMS.

Las cuestiones que permanecen al margen y fuera de la órbita de los INCOTERMS son varias, pero señalamos como esenciales el modo, forma y condiciones de pago, circunstancia que debe quedar nítidamente plasmada en las condiciones estipuladas en el contrato de compraventa.

Los INCOTERMS determinan los elementos que componen el precio, pero no indican nada sobre las modalidades ni instrumentos de pago, limitándose a indicar que se debe pagar el precio concertado "según lo dispuesto en el contrato de compraventa". Nada refieren los INCOTERMS sobre la transferencia de la propiedad, ni de otros derechos inherentes a la propiedad, ni sobre la violación de los contratos y las consecuencias que puedan derivarse de estas conculcaciones, ni la exoneración de responsabilidad en determinados supuestos.

Tampoco los INCOTERMS resuelven nada sobre el derecho aplicable, la sumisión a un derecho determinado, la ley de aplicación en caso de litigio entre las partes, ni la

competencia de jurisdicción en caso de controversia, no pronunciándose los INCOTERMS sobre cuestiones de jurisdicción, ni ámbito de competencia de los tribunales de justicia a quien corresponda resolver las desavenencias, por lo que, debido a la complejidad y diferencia de criterios de los múltiples ordenamientos jurídicos nacionales, es recomendable el sometimiento de los contratos que se realicen a la fórmula del arbitraje internacional para el supuesto de que surjan discrepancias entre las partes.

No regulan las cláusulas internas del contrato de compraventa, ni la situación de la mercancía, la garantía, o el incumplimiento de los compromisos derivados del contrato principal de compraventa que articula la operación transaccional.

Desde el punto de vista de la naturaleza jurídica de los INCOTERMS, éstos tienen carácter facultativo, no es obligatoria su utilización y se pueden celebrar contratos de compraventa internacional sin tomarlos en cuenta ni consideración. Jurídicamente son una redacción sumaria de la costumbre internacional que actúan como reglas supletorias interpretativas y están considerados como fuente del derecho mercantil internacional.

1.1.8 Funciones de los INCOTERMS.

Funciones

Entre las funciones que persiguen los INCOTERMS podemos enumerar los siguientes:

- Facilitar la interpretación uniforme, mediante reglas internacionales, de los principales y más corrientes términos comerciales utilizados con asiduidad en los contratos de compraventa internacional.
- Aportar firmeza, seguridad y certeza a la hora de negociar los contratos internacionales de compraventa, empleando términos que vienen regulados en su significado por reglas internacionales dictadas por la Cámara de Comercio Internacional.
- Son un método de identificación, mediante una denominación común que, como fórmula aplicable, evita discusiones.
- Despejar incertidumbres de las prácticas, modos, usos, costumbres y acepciones que se confieren a los términos comerciales en países y lugares diferentes. Es un método de armonización que todos entienden y para todos significa igual.
- Evitar malentendidos, discusiones y litigios por el empleo de expresiones uniformes.
- Ahorro de tiempo y celeridad en las transacciones comerciales internacionales.
- Son fruto de la autonomía de la voluntad de los contratantes.
- Anulan distancias y superan barreras lingüísticas y usos comerciales de carácter local.
- Las reglas fijan de forma simple, pero clara y directa,

las obligaciones de las partes compradora y vendedora.

- Se pretende, y esa es la intención del Comité de Técnicos Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional, llegar a un compromiso y un acuerdo sobre un conjunto de reglas con proyección internacional que sean adoptadas y utilizadas con idéntico sentido y con la misma orientación por un gran número de personas vinculadas al comercio internacional.
- Las normas encierran cláusulas de "entrega", "riesgo", "gastos", "precio" y "cotización"
- Los INCOTERMS fijan mínimos y están ajustados en sus propios términos, pudiendo las partes intervinientes incrementar otras obligaciones que se adicionen a las reglas básicas establecidas. Siempre, las cláusulas especiales introducidas en los contratos al margen de las reglas contenidas en los INCOTERMS prevalecen sobre lo preceptuado en las reglas generales. La modificación puede ajustar conveniencias recíprocas y circunstancias particulares.
- Las reglas de los INCOTERMS obligan y vinculan, de forma exclusiva y excluyente, a las dos partes directamente relacionadas en toda compraventa, es decir, al comprador y al vendedor, sin que las obligaciones sean extrapolables a terceros, aunque puedan involucrarse en la operación. (seguros y porteadores).
- Los INCOTERMS sólo se refieren a términos comerciales usados en los contratos de compraventa y, por consiguiente, no se trata de términos que puedan usarse en contratos de transporte.
- En caso de litigio, son de valiosa ayuda para conocer quién ha cumplido sus obligaciones y quién ha dejado de asumir sus compromisos.

- Las partes optarán por INCOTERMS que más se acomoden a sus exigencias y circunstancias, teniendo en cuenta el correlativo de obligaciones que genera para comprador y vendedor, así como las características de los mercados, las empresas, los productos, la burocracia administrativa para la obtención de las licencias.
- Los INCOTERMS están concebidos para ser utilizados en las ventas en las que las mercancías traspasen las fronteras.
- La Cámara de Comercio Internacional (CCI) recomienda, para evitar confusiones y malentendidos, que cuando se utilicen en las transacciones comerciales internacionales los INCOTERMS 2000, para su empleo correcto, se designe siempre junto a las iniciales o anagrama que les identifican el lugar o punto geográfico exacto para el cumplimiento de la obligación de entrega de la mercancía.
- Se debe hacer constar, a continuación del trilítero, que se refiere a INCOTERMS 2000 para evitar falsas y contradictorias interpretaciones en relación con incoterms precedentes.
- Para evitar confusionismo en las operaciones, se deben evitar terminantemente las variaciones de las letras de los Incoterms 2000 en una misma operación.⁴

1.1.9 Obligaciones de las Partes.

Cuando se utilizan en los contratos los INCOTERMS, las partes conocen que se comprometen a una serie de requisitos y exigencias mutuas que se derivan de la interpretación uniforme del término comercial seleccionado y aceptado bilateralmente

⁴ José Luís Jerez Riesco. Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESIC editorial 2007. Pág. 76-77.

1.1.9.1 Obligaciones del vendedor en los INCOTERMS.

- a) Obligación genérica y básica: Emitir las facturas comerciales que corresponda a las mercancías objeto del contrato.
- b) Controlar e inspeccionar que la mercancía suministrada corresponde con la del pedido y que se refleja en la factura, tanto en su cantidad como en su calidad y características.
- c) Envasar y embalar adecuadamente la mercancía que permita que llegue a su destino en condiciones idóneas.
- d) La entrega física de la mercancía en tiempo y forma, es decir, dentro del plazo estipulado y en el punto indicado, dependiendo del INCOTERMS elegido que nos deberá marcar el punto convenido. Hay que subrayar que los INCOTERMS se refieren solamente a los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de compra-venta en lo que respecta a la entrega de la mercancía vendida, es decir, mercancía tangible y corpórea, con exclusión de las inmateriales.
- e) Notificar e informar al comprador que se ha efectuado la entrega en el lugar convenido y dentro del margen de las fechas previstas.
- f) Obtener los permisos, licencias, certificados, despachos aduaneros, pago de aranceles, tasas e impuestos que sean

de su incumbencia y responsabilidad para diligenciar la exportación y/o importación, dependiendo del INCOTERMS elegido.

- g) Hacer frente a los gastos que le correspondan por estar incluidos en el precio ofertado, según el INCOTERMS en el que se haya cotizado la operación.
- h) Ayudar al comprador, si éste lo requiriera, para facilitarle los datos y certificados a fin de obtener los documentos necesarios que fueran de su responsabilidad, según el INCOTERMS específico en el que se opere.

1.1.9.2 Obligaciones del comprador en los INCOTERMS.

- a) El pago de la mercancía, en los plazos y condiciones del contrato de compraventa.
- b) La recepción de la mercancía en el lugar y fecha concertados.
- c) Asumir los riesgos y responsabilidades de la mercancía desde el momento indicado en el correspondiente INCOTERMS en el que se ejecute la operación comercial.
- d) Avisar, con la debida antelación, al vendedor, del porteador que va a realizar el transporte de la mercancía cuando le corresponda al comprador contratar dicho transporte.
- e) Hacerse cargo de los gastos por la obtención de

documentos, llevada a cabo por el vendedor a su instancia y solicitud, por prestarle ayuda y asistencia.

- f) Informar al vendedor de la recepción de la mercancía.
- g) El pago de los gastos adicionales que le fueran imputados ante la falta de instrucciones precisas y concretas al vendedor y que fueran devengados por dicha circunstancia.
- h) Obtención de los permisos y autorizaciones oficiales de la exportación y/o importación, así como los impuestos, gastos y aranceles de despacho aduanero que le correspondiesen por el INCOTERMS elegido.

Utilizar uno u otro INCOTERMS es una cuestión de elección que está motivada por diferentes factores que deben tenerse en cuenta a la hora de seleccionar el término adecuado.

A veces los compradores solicitan precios cotizados con la mercancía próxima a su lugar de destino, en las inmediaciones de los puntos de venta, distribución y consumo, lo que permite un análisis comparativo más directo entre los precios de los productos de importación y los de fabricación nacional.

Los INCOTERMS del tipo "D" son aconsejables para los exportadores que dispongan de su propia red de distribución en el país de remisión de la mercancía, o que cuenten con agentes o representantes que se ocupen de las formalidades administrativas de la importación.

Los INCOTERMS incluidos en el grupo "C" son utilizados con beneficio por los grandes exportadores con experiencia

comercial en el tráfico internacional.

Por los precios de los fletes ventajosos que pueden obtener en el transporte principal. En el caso opuesto, las empresas con poca experiencia es más aconsejable que comiencen utilizando los INCOTERMS de la clase "F" para endosar mayores responsabilidades y riesgos a los importadores.

Para importadores sin práctica comercial internacional el INCOTERMS más aconsejable sería el DDP y, a medida que fuesen tomando experiencia, ir asumiendo mayores cuotas de responsabilidad y gestión de forma progresiva y paulatina.⁵

1.1.10 Clasificaciones de los INCOTERMS.

Los INCOTERMS contienen un total de 13 posiciones o tipos de contratos diferentes y se clasifican en dos grupos:

1. Grupo llegada, y

2. Grupo salida.

Estructurados a partir de su letra inicial, además son trilateros representando así la abreviatura del término comercial en cuestión.

A continuación se presenta un listado que contiene los tipos de INCOTERMS clasificados en sus grupos respectivos:

⁵ José Luís Jerez Riesco. Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESIC editorial 2007. Pág. 79-80.

1. Grupo salida:**Grupo E:**

EXW: "Ex Works" ("En fábrica")

Grupo F:

FCA: "Free Carrier" ("Franco transportista")

FAS: "Free Alongside Ship" ("Franco al costado del buque")

FOB: "Free On Board" ("Franco a bordo")

Grupo C:

CFR: "Cost and Freight" ("Coste y flete")

CIF: "Cost, Insurance and Freight" ("Coste, seguro y flete")

CPT: "Carriage Paid To..." ("Transporte pagado hasta...")

CIP: "Carriage and Insurance Paid to..." ("Transporte y seguro pagados hasta...")

2. Grupo llegada:**Grupo D**

DAF: "Delivered At Frontier" ("Entregado en frontera")

DES: "Delivered Ex Ship" ("Entregado sobre el buque")

DEQ: "Delivered Ex Quay" ("Entregado en muelle")

DDU: "Delivered Duty Unpaid" ("Entregado sin pago de derechos")

DDP: "Delivered Duty Paid" ("Entregado con pago de derechos")⁶

1.1.11 Análisis de los Términos de Comercio Internacional.

1.1.11.1 EXW "ex work" (En fábrica):

Ex Works, significa que el precio cotizado se entiende por la mercancía embalada y dispuesta para la entrega en el lugar indicado, que puede ser la fábrica (Ex Factory), el almacén (Ex Warehouse) a partir de cuyo lugar serán por cuenta del comprador todos los gastos y obligaciones.

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía en su establecimiento, segregada e identificada, a disposición del comprador y este mismo es el responsable de la carga, el despacho de aduana y asume todos los gastos, riesgos, diligencias, gestiones y responsabilidades hasta su llegada a destino.

Este INCOTERMS es el de menores obligaciones para el vendedor. Este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo, directa o indirectamente, las formalidades de exportación. En tal circunstancia, debería utilizarse el término FCA.

⁶ Cámara de Comercio Internacional. Términos Internacionales de Comercio. Disponible en www.businesscol.com/comex/incoterms.htm Consulta 20 Oct. 2008

1.1.11.2 FCA "Free Carrier" (franco transportista):

La entrega FCA (Free Carrier) o libre transportista, sustituyó, en las modificaciones de los INCOTERMS 1990, a los precedentes FOR (Free on Raíl = libre sobre vagón de ferrocarril) y al FOT (Free on truck = libre sobre camión).⁷

El precio cotizado en FCA se entiende mercancía situada sobre vagón o camión, dependiendo del tipo de transporte elegido por el comprador, siendo a partir de esa entrega en tales circunstancias por cuenta del comprador todos los gastos y riesgos desde el instante que la mercancía ha sido cargada en el vagón de ferrocarril o en el camión de transporte.

Conviene indicar que el lugar de entrega escogido tiene incidencia sobre las obligaciones de carga y descarga de la mercancía según el lugar. Si la entrega se efectúa en los almacenes del vendedor, éste último es responsable de la carga de la mercancía; si la entrega tiene lugar en otro sitio, el vendedor no se responsabiliza entonces de la descarga.

El vendedor ve cumplida y realizada su obligación de entrega del producto de su venta cuando la mercancía la sitúa, despachada de aduana para la exportación, en el lugar y punto fijado y a cargo del transportista designado por el comprador. Si el comprador no ha indicado ningún punto específico, el vendedor puede escoger dentro del lugar o zona estipulada el

⁷ José Luís Jerez Riesco. Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESIC editorial 2007. Pág. 89.

punto donde el transportista se hará cargo de la mercancía. Cuando, según la práctica comercial, se requiera la ayuda del vendedor para concluir el contrato con el transportista (como en el transporte por ferrocarril o por aire), el vendedor puede actuar por cuenta y riesgo del comprador.

1.1.11.3 FAS "Free Alongside Ship" (franco al costado del buque):

En el precio se incluye la mercancía situada a lo largo del navío en el puerto previamente convenido, siendo por cuenta del vendedor todos los gastos y riesgos hasta el momento de efectuarse la entrega que el vendedor cumple con su obligación cuando la sitúa al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas en el puerto de embarque concertado, asumiendo igualmente los gastos y trámites de aduana en el puerto de embarque. El comprador elige el medio de transporte, siendo por su cuenta y cargo el abono del flete, asumiendo la responsabilidad de los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento de la entrega así como los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino, hasta el lugar convenido contractualmente.

El término FAS exige del vendedor que despache la mercancía en aduana para la exportación.

Sin embargo, si las partes desean que el comprador despache de aduana la mercancía para la exportación, deben de precisarlo,

insertando a estos efectos una cláusula explícita en el contrato de compraventa.

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías acuáticas interiores.

1.1.11.4 FOB "FREE ON BOARD" (Franco a bordo):

En el precio FOB se comprende la mercancía puesta a bordo, sobre la cubierta del buque, con todos los gastos, derechos, riesgos por cuenta o cargo del vendedor hasta el momento que la mercadería haya pasado la borda del buque, flete excluido.

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El término FOB exige que el vendedor despache la mercancía de exportación.

Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o por vías navegables interiores. Cuando la borda del buque no revista ningún fin práctico (como en el caso del tráfico roll-on roll-off o en el containerizado), es preferible utilizar el término FCA.

1.1.11.5 CFR "Cost and Freight" (coste y flete):

Antes de la última revisión de 1990, el término CFR era conocido como C&F. El precio incluye la mercadería puesta en

el puerto de destino convenido con el flete pagado pero el seguro no cubierto.⁸

El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos ocurridos después del momento en que la mercancía haya sido entregada a bordo del buque, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.

El término CFR exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o por vías de navegación interior. Cuando la borda del buque no revista ningún fin práctico, como en el caso del transporte roll on/roll off o en tráfico de contenedores, es preferible utilizar el término CPT.

1.1.11.6 CIF "insurance and freight" (coste, seguro y flete):

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino.

Este término significa que el precio se entiende con la mercadería puesta en puerto de destino, con el flete pagado y el seguro cubierto. El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR, si bien, además, ha de conseguir seguro marítimo de cobertura de los riesgos del comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el

⁸ José Luís Jerez Riesco. Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESIC editorial 2007. Pág. 104.

seguro y paga la prima correspondiente.

El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor sólo está obligado a conseguir seguro con cobertura mínima.

El término CIF exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación.

La transferencia de riesgo se produce cuando el exportador envía un fax al importador notificándole que se ha depositado la mercancía en el barco concertado. El fax recibe el nombre de aviso de afectación.

1.1.11.7. CPT "Carriage Paid to..."(Transporte pagado Hasta)

Significa flete pagado hasta el punto de destino, debiendo indicarse siempre a continuación el nombre de dicho punto. El vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista.

El término CPT exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación.

Este término puede usarse con cualquier modo de transporte,

incluido el multimodal.⁹

1.1.11.8 CIP "Carriage and Insurance Paid to..." (Transporte Seguro Pagado Hasta)

Este término significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, con el añadido de que ha de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la correspondiente prima. El comprador debe observar que, con el término CIP, el vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima. El término CIP exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación. Puede usarse este término con cualquier modo de transporte, incluido el transporte multimodal.

1.1.11.9 DAF "Delivered at Frontier"(Entregado en Frontera).

Este término significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha situado la mercancía, despachada de aduana para la exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante, sobre el vehículo de transporte sin descargar, despachada de aduana para la exportación pero no

⁹ José Luís Jerez Riesco. Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESIC editorial 2007. Pág. 114-118.

para la importación.

Si las partes desean que el vendedor asuma la responsabilidad de descargar la mercancía a la llegada del vehículo de transporte y soportar los riesgos y gastos de la descarga, esta circunstancia se debe indicar claramente añadiendo una mención expresa sobre el particular en el contrato de compraventa

El término DAF está principalmente pensado para su utilización cuando la mercancía sea transportada por ferrocarril o carretera para ser entregada en una frontera terrestre, pero puede usarse con cualquier sistema de transporte. Si la entrega se hiciera en el puerto de destino, sobre el barco o en el muelle, convendría utilizar mejor en estos casos los términos DES o DEQ.

Para evitar malentendidos debe ser explícito con el punto de entrega. Si los países de origen y destino no son colindantes y fronterizos, es imprescindible que las partes se hayan puesto previamente de acuerdo sobre la frontera en concreto donde deberá efectuarse el relevo de responsabilidades y la entrega de la mercancía. Si no figurase especificada en el contrato, el exportador cumplirá con su obligación si sitúa la mercancía en cualquier punto fronterizo del país de salida.

1.1.11.10 DES "Delivered Ex Ship"(Entregado Sobre el Buque).

A esta expresión la sigue el nombre del puerto de descarga concertado.

El precio incluye la mercancía puesta a disposición del comprador a bordo del barco, en el puerto de destino, donde deberá efectuarse la descarga, lista para entrega, corriendo el comprador con los gastos derivados de la descarga y los ulteriores (aduana).El vendedor se obliga a elegir el medio de transporte, corriendo a su cargo los gastos del flete y el traslado de la mercancía hasta el puerto de destino convenido, contratando el seguro hasta el punto de entrega, asumiendo todos los trámites y gastos de aduana en el puerto de embarque de la mercancía.

La obligación del vendedor, en relación a la entrega, la cumple cuando pone a disposición del comprador la mercancía a bordo del buque que la transporta, en el puerto de llegada, sin despacharla en aduana para la importación, asumiendo los gastos y riesgos relacionados con el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino estipulado. Si las partes desean que el vendedor asuma los gastos y riesgos de la descarga de la mercancía en el puerto de destino, será el termino DEQ el que debieran utilizar.

1.1.11.11 DEQ "Delivered ex Quay"(Entregado en Muelle)

El término Ex Quay (sobre muelle) significa que el precio se entiende puesta la mercancía, a disposición del comprador sobre muelle o desembarcadero en el puerto de destino convenido, sin estar despachada en aduana para la importación. Por tanto el vendedor ha de asumir todos los riesgos y gastos, incluidos los derechos, impuestos y demás cargas por llevar la mercancía hasta aquel punto, el puerto de destino convenido y para la descarga de la mercancía sobre el muelle.

El término DEQ exige que el comprador despache de aduana la mercancía para su importación así como los impuestos vinculados a las formalidades aduaneras.

Si las partes desean que el vendedor despache en aduana la mercancía para la importación y pague los derechos, lo deberán especificar claramente añadiendo una cláusula explícita a estos efectos en el contrato de compraventa.

Este término sólo puede usarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores o un transporte multimodal con descarga de la mercancía del buque sobre el muelle del puerto de destino convenido. Sin embargo, si las partes desean incluir entre las obligaciones del vendedor la de asumir los riesgos y gastos de la mercancía desde el muelle hasta otro lugar de destino (interposto, terminal, estación de mercancías) en el interior o en el exterior del puerto, en

estos casos son los términos DDU y DDP los que conviene utilizar.

1.1.11.12 DDU "Delivered Duty Unpaid".

Este término significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía, sin despachar de aduana de importación y sin descargar a la llegada del medio de transporte y puesta a disposición en el lugar convenido del país de importación. Es por ello que el vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otras cargas oficiales exigibles a la importación), así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

El comprador ha de pagar cualesquiera gastos adicionales y soportar los riesgos en caso de no poder despachar la mercancía en aduana para su importación a su debido tiempo. Si las partes desean que el vendedor lleve a cabo los trámites aduaneros y soporte los gastos y riesgos resultantes, así como los gastos exigibles para la importación de la mercancía, esto ha de ser claramente expresado, añadiendo una cláusula explícita a este respecto en el contrato de compraventa.

El término DDU puede utilizarse, sea cual sea el medio de transporte. No obstante, si la entrega debe ser efectuada en

el puerto de destino a bordo del buque o sobre el muelle, entonces conviene utilizar los términos DES o DEQ.

1.1.11.13 DDP "Delivered Duty paid"(Entregado con Pago de Derechos).

Este término significa que el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido puesta a disposición, despachada de aduana de importación, sin descargar del vehículo que la transporta, en el lugar mencionado del país de importación. Por lo cual el vendedor ha de asumir todos los riesgos y gastos, incluidos derechos, impuestos y otras cargas por llevar la mercancía hasta aquel lugar, una vez despachada en aduana para la importación.

Mientras que el término EXW encierra el mínimo de obligaciones para el vendedor, el término DDP significa el máximo de obligación.¹⁰

El término DDP no debe utilizarse si el vendedor no puede obtener, directa o indirectamente, la licencia de importación. Siempre que las partes deseen excluir al vendedor de la obligación de hacer frente a determinados gastos exigibles para la exportación de la mercancía (como por ejemplo el Impuesto al Valor Agregado a la transferencia de bienes y prestación de servicios IVA) lo deben de precisar añadiendo una cláusula explícita a este respecto en el contrato de

¹⁰ José Luís Jerez Riesco. Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESIC editorial 2007. Pág. 142.

venta.

Si las partes desean que el comprador despache la mercancía en aduana para la importación y pague los derechos arancelarios, debe usarse el término DDU. El término DDP puede utilizarse, sea cual sea el medio de transporte. Sin embargo, si la entrega debe efectuarse en el puerto de destino a bordo del barco o sobre el muelle, son los términos DES o DEQ los que conviene utilizar.

1.1.1.12 Matriz de Derechos y Obligaciones de los INCOTERMS.

La mayor parte de la responsabilidad es del comprador, el exportador cumple al tener lista la mercadería						
GRUPO "E"	INCOTERM	NOMBRE	TRANSPORTE	SIGNIFICADO	OBLIGACIONES DEL VENDEDOR	OBLIGACIONES DEL COMPRADOR
	EXW		Indistinto	El vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto mercadería en su establecimiento	1 y 2	3,4,5,6,7,8,9,10,11 y 12
	Las responsabilidades del exportador, regularmente se transmiten al abandonar el país.					
	FCA	Free Carrier Libre de Transporte	Marítimo	El vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando la ha puesto despachada en Aduana para la exportación a cargo del transportista nombrado por el comprador en el lugar o punto acordado	1,2,3,4 y 5	6,7,8,9,10,11 y 12
	FAS	Free Along Ship Libre al lado del barco	Marítimo	El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque sobre el muelle o en barcasas en puerto de embarque convenido	1,2,3,4 y 5	6,7,8,9,10,11 y 12
	FOB	Free on board Libre a Bordo del	Marítimo	El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque contenido.	1,2,3,4 y 5	6,7,8,9,10,11 y 12
	Las responsabilidades se transmiten en o durante el transporte internacional ya sea marítimo, aéreo y/o terrestre					
	CFR	Cost and freight Costo y Flete	Marítimo	El vendedor ha de pagar los gastos, el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido.	1,2,3,4,5 y 6	7,8,9,10,11 y 12
	CIF	Cost, Insurance and Freight Costo, Seguro y Flete	Marítimo	El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR se den, además ha de conseguir un seguro marítimo de cobertura de riesgos de pérdida o daño de la mercancía. Durante el transporte, el vendedor contrata y paga la prima correspondiente.	1,2,3,4,5,6 y 7	8,9,10,11 y 12
	CPT	Carriage Paid to Flete pagado a...	Indistinto	El vendedor pagó flete del transporte de mercancía hasta el destino mencionado, especificando el punto de entrega crítico.	1,2,3,4,5,6,7,8 y 9	9 y 10 (parcial), 11 y 12
	CIP	Carriage and Insurance Paid to Flete y Seguro pagado a...	Indistinto	El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT con el añadido de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo de pérdida o daño a la mercancía. Durante el transporte el vendedor contrata y paga la prima correspondiente.	1,2,3,4,5,6,7,8,9 y 10	9, 11 y 12
	Las responsabilidades se transmiten regularmente en el país destino					
	DAF	Delivered at Frontier Entregado en frontera	Terrestre	El vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha impuesto la mercancía despachada en la Aduana para la exportación en el lugar convenidos, de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país comprador.	1,2,3,,4,5,6 y 7 parcial	6 y 7 parcial, 8,9,10,11 y 12
	DES	Delivered Ex Ship Entregado sobre buque	Marítimo	El vendedor ha cumplido cuando entrega la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque sin despacho	1,2,3,4,5,6 y 7	8,9,10,11 y 12
	DEQ	Delivered Ex Quay (Duty Paid) Entregar en Muelle	Marítimo	El vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador sobre muelle con despacho.	1,2,3,4,5,6,7,8 y 9	10,11 y 12
	DDU	Delivered Duty Unpaid Entregado sin impuestos pagados	Indistinto	El vendedor ha cumplido con entregar la mercancía hasta el lugar convenido a disposición del comprador, el vendedor ha de asumir todos los gastos excluidos derechos, impuestos y las formalidades aduaneras.	1,2,3,4,5,6,7,8,10 y 11	9 y 12
	DDP	Delivered Duty Paid Entregado con impuestos pagados	Indistinto	El vendedor cumple con su obligación de entrega hasta el lugar convenido a disposición del comprador, el vendedor ha de asumir todos los gastos hasta el destino mencionado.	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10 y 11	12

1. Entregar las mercancías en tiempo y lugar.
2. Factura y Documentos necesarios

3. Empaque y embalaje.
4. Aduana (documentos, permisos, requisitos, maniobras).
5. Gastos de Exportación (almacenajes, Agente Aduanal).

6. Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

7. Seguro.
8. Gastos de importación (maniobras, almacenajes, Agente Aduanal)

9. Aduana (permisos, requisitos, impuestos, otros documentos).

10. Acarreo y Seguro (de lugar de importación a planta)

11. Demoras.
12. Pagos de Mercancía

GRUPOS

GRUPO E: SALIDA

GRUPO F: SIN PAGO TRANSPORTE PRINCIPAL

GRUPO C: CON PAGO TRANSPORTE PRINCIPAL

GRUPO D: LLEGADA

1.2. Los INCOTERMS y su relación con el Contrato de Compraventa Internacional.

1.2.1 Definición del Contrato de Compraventa Internacional (Internatíonal sales agreement)

La compraventa internacional da lugar a un contrato en el que las partes tienen sus domicilios o residencias en distintos países, bilateral o sinalagmático (contrato que produce obligaciones recíprocas),¹¹ que implica derechos y obligaciones mutuos para las partes intervinientes, consensual, en el que se requiere para su perfeccionamiento el consentimiento de las partes contratantes exportador e importador sobre materia o cosa determinada, de carácter oneroso, dado que intervienen contraprestaciones recíprocas y en el que cada parte aspira a obtener un beneficio mediante su equivalente prestación, que conlleva el traslado de dominio y la propiedad de una persona a otra y de un país a otro. Es uno de los instrumentos esenciales de la actuación de la empresa en mercados exteriores.

En la compraventa internacional hay que respetar un conjunto de materias que son ajenas a las transacciones del mercado doméstico, como son el control de cambios, los sistemas aduaneros, la protección al consumidor y las reglamentaciones técnicas diferentes, y serán necesarias adaptaciones y estudios minuciosos.

¹¹ Diccionario Enciclopédico Larrouse tercera edición 2003.

Los requisitos exigidos en el contrato de compraventa son:

- Capacidad y legitimación de las partes. El vendedor (seller) y el comprador (buyer) deben tener ambos plena capacidad jurídica de obrar.
- Consentimiento o conjunción de voluntades del importador y del exportador sobre la oferta y demanda, estableciendo un precio cierto, determinado o determinable.
- Objeto de lícito comercio. Pueden ser bienes muebles o inmuebles, corporales e incorporales, específicos o genéricos, presentes o futuros.

Por el contrato internacional de compraventa el vendedor viene obligado:

- a) A transmitir la propiedad de la cosa vendida.
- b) A la entrega de la mercancía en el plazo convenido y proceder a la traslación de la propiedad de la misma según lo estipulado.

El plazo de entrega de la mercancía, por lo general, inicia su cómputo desde el momento de la fecha en que tiene lugar la firma del contrato, pero existen tres circunstancias que modifican el momento desde el que se debe comenzar la cuenta del cumplimiento de la obligación de entrega pactada:

- Cuando el plazo queda en suspenso hasta la concesión de las correspondientes autorizaciones y licencias para poder llevar a cabo la operación.
 - Cuando se adopte el compromiso de una entrega parcial inicial confirmatoria del contrato.
 - Cuando el comprador debe proporcionar informaciones o datos que sean imprescindibles para la preparación de la mercancía y su posterior entrega.
- c) A conservar y custodiar la cosa que se ha obligado a entregar.
- d) A entregar al comprador los títulos de propiedad de la cosa.
- e) A prestar garantía y saneamiento en caso de evicción o vicios ocultos, que permitan al comprador la posesión legal y pacífica de la cosa vendida en buen estado.

Las obligaciones a las que queda vinculado el comprador son las siguientes:

- a) Al pago del precio en la moneda convenida, en el plazo y las condiciones establecidas y por el medio acordado.
- b) A recibir la cosa comprada.

Los principales incumplimientos que pueden producirse se derivan, precisamente, como consecuencia de la entrega de la mercancía fuera de los plazos, en cuyo caso el comprador puede

rehusarla y pedir la rescisión del contrato y del impago del precio de la misma, lo que genera mora e intereses.

1.2.2 Características principales de la contratación internacional.

El área mercantil internacional está adquiriendo cada día mayor incremento y los vínculos entre los operadores comerciales son cada vez más complejos por la regulación contractual de la tecnología y la complejidad financiera del mundo de las divisas.

Como todo tipo de contrato, las características comunes del acuerdo de voluntades observarán las siguientes premisas:

- Pluralidad de partes con capacidad y legitimación para ser titulares de relaciones jurídicas con validez y eficacia.
- No se exige una forma determinada especial.
- Consentimiento común, aunando las voluntades.
- Relación jurídica tutelada por el derecho.
- Obligaciones y derechos recíprocos, según las condiciones pactadas.
- Carácter patrimonial.
- Pluralidad de lenguas.
- El contrato debe cumplirse conforme a la buena fe.
- Se deberá indicar el tipo de contrato.

- El objeto del negocio jurídico.
- Se indicará el lugar, fecha y firma de las partes intervinientes.¹²

Los contratos relacionados con el comercio exterior añaden la dimensión internacional del vínculo jurídico, lo que lleva implícito el encuentro con clientes extranjeros y la toma de contacto con distintos aspectos legales no contemplados en las transacciones domésticas, como pueden ser la legislación aduanera o un tratamiento fiscal diverso, por citar tan sólo dos aspectos diferenciales. Dependiendo de los sistemas jurídicos así se redactan los tipos de contratos. En los países de influencia del derecho anglosajón existe una tendencia a detallar el contenido de los contratos internacionales, mientras que en los países de la órbita del derecho continental los contratos son menos casuísticos.

Otra de las características propias de los contratos internacionales es la adaptación y el sometimiento de las condiciones exigidas por el país receptor, en términos de homologaciones y estandarizaciones, para ser admitidos en el mercado de destino los productos y servicios que se quieren suministrar.

Los contratos internacionales pueden suponer:

¹² José Luís Jerez Riesco. Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESIC editorial 2007. Pág. 269.

- Mayores riesgos.
- Mayores incertidumbres.
- Mayor libertad contractual.

Otra peculiaridad de los contratos internacionales es la que representa la vía de resolución de los conflictos que puedan plantearse como consecuencia de la interpretación o ejecución de las obligaciones contractuales. Al celebrarse la contratación internacional entre comunidades jurídicas diferentes, se pueden plantear los conflictos de leyes entre los diferentes ordenamientos, lo que puede ser una causa de incertidumbre.

Un contrato es internacional cuando concurren las circunstancias siguientes:

- La situación de los contratantes.
- La diversa residencia de las partes y sus respectivas nacionalidades.
- La ubicación de los establecimientos mercantiles.
- Las sedes sociales de las empresas.
- La mercancía que rebasa las fronteras de los Estados.

La forma escrita será siempre una constancia de lo pactado. El contrato internacional es un instrumento de cooperación entre las partes al mismo tiempo que un método de previsión y cobertura de riesgos.

1.2.3 Contenido de un contrato de compraventa internacional.

La estructura de un contrato de compraventa internacional puede contener las siguientes partes o módulos:

- Identificación de las partes contratantes, exportador-vendedor e importador-comprador, que pueden ser personas físicas o jurídicas, con capacidad jurídica y de obrar plena y su legitimación para suscribir el contrato. La capacidad de las partes se regirá por la ley personal de los contratantes.
- Especificación de los productos, bienes o servicios, que son objeto de la transacción comercial, indicando la calidad y características de los mismos, la cantidad expresada en unidades, el peso bruto o neto y el cúbico, así como los márgenes de tolerancia si fuera necesario según la naturaleza de la mercancía.
- Verificación e inspección, con expresa mención a los procedimientos de muestreo, prueba y certificación que se requerirán.
- Protección física de la mercancía conforme a las características de los productos, indicando los envases y embalajes que aseguren su integridad, con expresión de los módulos, las unidades de carga y los tipos de embalaje acordes con las normativas internacionales.

1.2.4 Etapas de un contrato de compraventa internacional.

Las etapas graduales de un contrato internacional son:

- Instantáneo, cuando las partes intercambian de modo inmediato sus declaraciones de voluntad sobre una operación comercial internacional, aceptando la oferta en el momento de la formulación.

Cuando existe un intervalo de tiempo entre la oferta y la aceptación, se producen una serie de fases por la formación sucesiva del contrato, entre las que se encuentran:

- Preparatoria, son las actividades preliminares encaminadas a alcanzar el futuro acuerdo de voluntades, como pueden ser la carta de intenciones, la demanda de cotización, la solicitud de información, la promesa unilateral, la oferta, la factura pro forma, el presupuesto.

Esta fase inicial es la de prospección, donde se estudian y buscan las oportunidades, los contactos, los negocios y los potenciales clientes, donde se estudia el comportamiento de la competencia y se elabora el plan de actuación comercial de la empresa.

- La oferta debe contener información necesaria, veraz, clara, precisa y concisa para la formación de un juicio o criterio cierto que ayude a tomar una decisión al respecto. En la información se debe dar debida cuenta del producto o servicio, precio, forma de pago, calidades, plazos de suministro y garantías.
- Formación: la aceptación de condiciones. Es la conformidad prestada por el destinatario, dentro del plazo de validez de la oferta, sobre la información de los elementos esenciales y accesorios que forman su contenido. Es la manifestación expresada de aquiescencia para concluir la operación comercial, por estar de acuerdo con los pormenores de la oferta.
- Ejecución: la materialización y realización de los derechos y obligaciones contenidos en el contrato suscrito. Con el cumplimiento se alcanza el fin del contrato y se da satisfacción a los intereses de las partes. Debe cumplirse en el tiempo estipulado que vendrá determinado en el contrato o ser determinable, en forma íntegra y en el lugar de cumplimiento convenidos.
- Invalidez o anulación del contrato, cuando se dan circunstancias que dejan sin efecto el acuerdo.

Pueden ser causas de invalidez:

El mutuo consenso de las partes en extinguirlo, la falta de capacidad de las partes, la carencia de legitimación de los intervinientes, la inmoralidad o ilegalidad del contrato y la imposibilidad de ejecutar la obligación contraída.¹³

1.3 Normativa legal aplicable al comercio internacional.

Dentro del comercio exterior se dan una serie de transacciones que requieren una dinámica que regule el intercambio de mercancías en cada país.

Una medida de normar el flujo de operaciones internacionales que se efectúen en cada uno de los países se ha establecido existe la normativa legal aplicable a cada caso y para estudiar en una forma específica la tributación relacionada al comercio exterior se ha dividido de acuerdo a la jerarquía en las siguientes partes:

- a) Derecho Comunitario Centroamericano.
- b) Derecho Interno
- c) Derecho Internacional (convenios, tratados bilaterales y multilaterales).

¹³ José Luís Jerez Riesco. Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESIC editorial 2007. Pág. 275.

1.3.1 Derecho Comunitario Centroamericano.¹⁴

1.3.1.1 Derecho comunitario:

En el sentido estricto del término, el Derecho comunitario se compone de los Tratados constitutivos (Derecho primario) y de las normas contenidas en los actos aprobados por las instituciones comunitarias en aplicación de dichos Tratados (Derecho derivado, es decir los reglamentos, directivas). En sentido amplio, el Derecho comunitario engloba el conjunto de las normas de Derecho aplicables en el ordenamiento jurídico comunitario.

Se debe diferenciar el Derecho Comunitario Originario del Derecho Comunitario Derivado. Por tanto se presenta su definición:

El Derecho Comunitario Originario:

Está integrado por normas jurídicas dictadas por los órganos del bloque que tienen aplicación directa e inmediata en cada estado miembro, sin necesidad de ningún proceso de internalización.

El Derecho Comunitario Derivado:

¹⁴ www.sica.int/busqueda/busqueda_archivo.aspx?Archivo=pres_22900_1_28042008.pdf
(derecho comunitario)

Está integrado por normas jurídicas dictadas por los órganos del bloque, pero precisan para su validez dentro de los estados miembros, de un acto jurídico de "internalización", realizado por cada estado nacional, con el fin de conferirle carácter obligatorio y una posición en la pirámide jurídica vigente en cada país.

1.3.1.2 Principios básicos del Derecho Comunitario:

En virtud de este principio, norma comunitaria no necesita de ningún acto de recepción por parte de los Estados que conforman el contexto integrado, es decir, implica que tales normas no requieren de actos especiales de incorporación al Derecho Interno de los Estados, como lo sería a través de las leyes dictadas por el máximo órgano del poder legislativo de un país y en consecuencia, los jueces nacionales están en la obligación de aplicar estas normas de Derecho Comunitario.

Los principios básicos del Derecho Comunitario como lo son:

- a) La atribución del ejercicio de competencias a organismos supranacionales.
- b) El efecto directo de las normas que emanan de dichos organismos.
- c) La preeminencia de dichas normas sobre el ordenamiento jurídico interno de cada uno de los Estados que conforman

el esquema integracionista.

1.3.1.3 Preeminencia de las Normas en el Ordenamiento Jurídico en el Esquema Integracionista.

Por otra parte, estamos en presencia del principio de la preeminencia, cuando la norma del ordenamiento comunitario prevalece sobre una norma de Derecho Interno independientemente del rango que posea esta última (constitucional, legal, reglamentaria).

Esto es así porque sólo de esta manera es concebible la eficacia de un ordenamiento jurídico de un proceso de integración. Si se permitiese que cada Estado fijase el valor de las normas de Derecho Comunitario con respecto al derecho nacional pondríamos en entredicho no sólo la efectividad, sino la esencia del Derecho Comunitario, de manera que, tal como lo ha planteado Nicola Catalano, toda la estructura correría el riesgo de convertirse en letra muerta. De allí que una de las premisas fundamentales del proceso de integración es que el Derecho Comunitario tenga un rango superior al derecho interno.

**1.3.1.4 Fuentes del Derecho Comunitario
Centroamericano.**

Fuentes primarias del derecho comunitario.

- El tratado fundacional.
- Los tratados o protocolos modificativos y/o complementarios.
- Otros tratados complementarios.

Fuentes Secundarias del Derecho Derivado.

- De la reunión de Presidentes.
- Declaraciones.
- Acuerdos.
- Decisiones.
- Resoluciones.

- De los Consejos de Ministros.
- Resoluciones.
- Reglamentos.
- Acuerdos.
- Recomendaciones.

- De otros órganos de integración: Reunión de vicepresidentes, comisión de seguridad, Parlamento Centroamericano.

Fuentes Complementarias.

- Acuerdos del SICA con otros Estados.
- Acuerdos del SICA con otros organismos internacionales.
- Acuerdos entre otras instituciones y Secretarías del

SICA.

- Reglamentos internos administrativos y de procedimientos emitidos por los órganos de la SICA.
- Resoluciones de la Corte Centroamericana de Justicia.
- Interpretaciones Jurídicas de SIECA:
- Sentencias de Tribunales nacionales en aplicación y respeto a la jerarquía del Derecho Comunitario Centroamericano. (Resolución del 8 de diciembre de 2006. Sala de lo constitucional de El Salvador).

Derecho Comunitario Centroamericano y el TLC con Estados Unidos.

- Tratados de libre comercio bilaterales con Estados Unidos.
- En caso de conflicto entre normas comunitarias de Centroamérica que hayan sido modificadas con posterioridad a la entrada en vigencia del TLC, prevalecerán las del TLC.

1.3.1.5 Características de las Normas Jurídicas en el Derecho Comunitario Centroamericano

Las Características del Derecho Comunitario Centroamericano son:

- Es una norma autónoma
- La Primacía.
- Requisitos de validez de la norma.
- Publicación.
- Depósito.
- Vigencia de la norma comunitaria.
- Coercible.
- Alegación por incumplimiento.
- La responsabilidad de los Estados por incumplimiento.

Autonomía de la de la norma:

- Es emitida por un órgano en ejercicio de su competencia.
- Persigue intereses propios de la comunidad.
- No necesita referirse a normas ni a procedimientos internos internacionales para producir sus efectos.
- Los Estados no pueden acudir al derecho interno para fundamentar la primacía o valerse de criterios internos

para dilucidar la validez o invalidez de una norma comunitaria.

1.3.1.6 Clasificación aplicada a El Salvador.

- Tratado General de Integración económica C.A. (1960)
- Convenio Arancelario y Aduanero Centroamericano (1985) y sus anexos:
 - Anexo A: El Arancel Centroamericano de Importación:
 - Parte Primera: Rubros con Derechos Arancelarios a la Importación Equiparados.
 - Parte Segunda: Rubros con derechos arancelarios en proceso de equiparación
 - Parte Tercera: Rubros con Derechos Arancelarios que no se equiparan.
 - Anexo B: La Legislación Centroamericana del valor de la mercancía y el reglamento centroamericano sobre la valoración de las mercancías.
 - Anexo C : Código Aduanero Uniforme Centroamericano (cauca) y su Reglamento
- Otras decisiones y demás disposiciones arancelarias que se

deriven del Convenio. (Reglamentos y Resoluciones art. 12 del convenio arancelario y aduanero Centroamericano.)

- Tratados de Reforma a la Integración Económica y sus Enmiendas (Protocolo de Tegucigalpa 1991 y Protocolo de Guatemala 1993).

1.3.2 Derecho Interno

1.3.2.1 Definición de Derecho Interno¹⁵

El Derecho de un Estado se encuentra conformado por un conjunto de normas que constituyen una unidad de un sistema de normas.

La estructura de un orden jurídico consiste en una construcción escalonada de normas recíprocamente supra y subordinadas, donde la norma del nivel superior determina la producción de la norma de nivel inferior, hasta llegar a la norma fundante básica que determina la validez de todo el orden jurídico.

1.3.2.2 Las Fuentes del Derecho.

Son las formas en que se muestran las normas para ser consideradas como tales. Hay dos usos posibles:

¹⁵ Pastor Rodríguez, José A. Curso de Derecho Internacional Público y Organizaciones. Madrid España Editorial Tecnos. 2003

Fuente Material:

Es el órgano que crea la norma. Un ejemplo de esto es que la fuente material de una ley es el Parlamento.

Fuente Formal:

Es el texto que contiene la norma aplicable a un caso determinado. Por ejemplo cuando queremos conocer la legislación por la que se regula el alquiler de una casa.

Fuentes del Derecho Interno:

- a) Las fuentes del Derecho Interno son la Constitución, la ley, la costumbre, los reglamentos, los principios generales del derecho, la jurisprudencia y la doctrina.

El Derecho Interno o Estatal es aquel cuya validez está limitada al territorio del Estado y que no se encuentra subordinado a ningún orden jurídico superior. El orden jurídico de un Estado estará constituido por las normas, que de acuerdo con la norma fundante básica, sean válidas en el espacio definido como territorio del estado.

En el territorio del Estado tienen vigencia las normas de Derecho Interno como las normas de Derecho Internacional. Cada Estado determina la relación que existe entre el Derecho

Internacional y su Derecho Interno.¹⁶ Y para un fácil entendimiento de la relación se presente la siguiente comparación:

DERECHO INTERNO

DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO

Regula la conducta o relaciones entre los individuos (Derecho Privado) y entre el individuo y el Estado (Derecho Público).	Regula las relaciones entre los estados, organismos internacionales y demás sujetos del DIP, incluyendo al hombre.
--	--

Se nos presenta como un derecho de subordinación.	Se nos presenta como un derecho de coordinación
---	---

Las normas son promulgadas por la autoridad competente y se imponen jurídicamente a los particulares.	El único modo de creación de normas jurídicas es el acuerdo entre Estados, y las sanciones van dirigidas a los Estados, organizaciones internacionales.
---	---

Derecho más completo.	Derecho incompleto, está sujeto a la arbitrariedad y la acción discrecional de Estado en aquellas zonas aún no reguladas.
-----------------------	---

¹⁶ Jimenez de Arechaga, Eduardo. Derecho Internacional Público. Tomo 1. Montevideo Uruguay. Editorial Fundación Cultura Universitaria. 1989

La coerción está organizada de un modo satisfactorio.	Carece de legislador y las sanciones han sido impuestas recientemente sólo por el Pacto de la sociedad de Naciones por la Carta de la O.N.U.
---	--

1.3.2.3 Teorías que tratan de explicar las relaciones entre el Derecho Internacional y el Derecho Interno.¹⁷

Dualismo:

La doctrina dualista se presentó especialmente en Alemania y en Italia. Las dos exposiciones más notables son las de Triepel y Anzilotti.

Esta postura sostiene la existencia de dos órdenes jurídicos totalmente distintos e independientes: El orden jurídico internacional y el orden jurídico interno.

- Sujetos
- Fuentes
- Poder de coacción
- Ámbitos territoriales de aplicación.

Consecuencias de la teoría Dualista:

¹⁷ Rosseau, Charles. Derecho Internacional Público. Barcelona: Ariel.1966

- a) No puede haber, en ninguno de los dos sistemas jurídicos, una norma obligatoria que emane del otro.
- b) No puede haber posibles conflictos jurídicos entre los dos órdenes jurídicos, sino solamente reenvíos del uno al otro.

Teoría Monista Internacionalista:

Llamada también teoría de la Supremacía Internacional, señala que el Derecho Internacional está en un orden jerárquicamente superior que el Derecho interno, es decir, éste último deriva del Derecho Internacional.

Teoría Monista Interna:

Llamada también teoría monista nacionalista. Esta postura admite que el Derecho internacional deriva del Derecho Interno, por lo tanto, el Derecho Interno debe prevalecer sobre el Derecho Internacional.

1.3.2.4 Derivación de Leyes Aplicadas al Derecho Interno de El Salvador

- Ley de Simplificación Aduanera
- Ley Especial Para Sancionar Infracciones Aduaneras y sus

reformas.

- Reglas de Aplicación e Interpretación del Arancel Centroamericano de Importación y sus Reformas
- Ley de Reactivación de las Exportaciones
- Ley de servicios Internacionales
- Ley de Registro de Importadores
- Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios.

1.3.3. Derecho Internacional.¹⁸

1.3.3.1 Definición del Derecho Internacional:

Es el conjunto de principios y normas que regulan las relaciones de los estados y otros sujetos de derecho internacional y es representado por su servicio diplomático.

Esta integrado por acuerdos entre estados tales como; tratados internacionales denominados (tratados, convenios, pactos, cartas)según sea el caso también se menciona intercambio de notas diplomáticas, enmienda, anexos, protocolo de tratados por la costumbre internacional que se compone a su vez en la practica de los estados que estos reconocen como obligatoria ,

¹⁸ Información obtenida de página Web de Organización Mundial del Comercio dirección: www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm Consulta Oct. 2008.

así como por los principios generales del derecho.

1.3.3.2 Fuentes del derecho Internacional.

Las fuentes se dividen en directas, principales o autónomas, estas son:

La Costumbre:

Es la principal fuente del Derecho Internacional. La costumbre como fuente del Derecho Internacional debe distinguirse de la simple practica o uso, porque la costumbre debe llenar ciertos requisitos que les son indispensables: Un elemento material (consuetudo) y un elemento psicológico (opinio juris *servata* *necessitatis*) es decir, la realización material del acto y la opinión jurídica de su necesidad. La costumbre como fuente es una práctica general, aceptada como Derecho.

Los Tratados o Convenios:

El tratado para que sea fuente del derecho necesita que en el se encuentren disposiciones realmente nuevas, porque aquel instrumento internacional que se limite a repetir normas o principios ya consagrados no puede considerarse como tal. Los tratados tradicionalmente han sido considerados, atendiendo a ese contenido, en tratados- contratos y tratados-leyes.

Los tratados-contratos: Son aquellos que complementan intereses inmediatos a los estados contratantes como lo son

los fronterizos, los modus vivendi comerciales.

Los tratados-leyes: Son aquellos que consagran principios generales de Derecho, accesibles a todos los Estados, y los cuales por el contenido nuevo que poseen pueden considerarse como verdaderas fuentes de Derecho Internacional.

1.3.3.3 Normativa Internacional aplicado a El salvador

- Acuerdo de Adhesión a Organización Mundial de Comercio.
- Acuerdo Sobre Unión Aduanera El Salvador Guatemala
- Tratado de Libre Comercio con México, Rep. Dominicana, Chile, Panamá, Taiwán y Estados Unidos de Norte America.
- Otros: Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Comercio Internacional de Mercancías.

Capitulo II: Metodología de la investigación.

2.1 Metodología de la investigación.

Este capítulo tiene como objetivo presentar la información recopilada a través de un cuestionario con el cual se evaluó la aplicación de los INCOTERMS en el sector ferretero en el área Metropolitana de San Salvador, determinando las deficiencias que persisten al utilizarlos para efectuar la importación o internación de las mercancías requeridas.

2.1.1 Tipo de Estudio.

El tipo de estudio realizado fue el analítico descriptivo, permitiendo inicialmente describir el problema, identificando características y rasgos importantes. Desarrollándose en dos fases, una investigación bibliografía siendo de utilidad para conocer los aspectos generales y específicos de la problemática y otra de campo que se realizó con el personal involucrado de efectuar las importaciones e internaciones del sector ferretero del área Metropolitana de San Salvador.

Para diseñar la base teórica se utilizó toda aquella información técnica referida al uso de los Términos de Comercio Internacional en los Contratos de Compraventa, así como textos relacionados con la estructura de la

investigación, mencionando entre ellos los siguientes:

- Comercio Internacional. José Luíz Jerez Riesco. (Tercera Edición, Septiembre 2007)

- Como Usar bien los INCOTERMS, Remigi Palmes Combalia.

- Ley de Simplificación Aduanera (LESIA), Lic. Ricardo Mendoza Orantes. (Séptima Edición).

- Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA), Lic. Ricardo Mendoza Orantes.(Séptima Edición).

- Reglamento al Código Aduanero Uniforme Centroamericano (RECAUCA), Lic. Ricardo Mendoza Orantes. (Séptima Edición).

- Seminario de los INCOTERMS 2000 impartido por La Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. Dirigido por: Lic. Fernando Romero.

- Otra información relacionada con el tema en estudio.

2.1.2. Universo y Muestra.

2.1.2.1 Universo.

Las unidades de análisis utilizado para el presente trabajo son todas las ferreterías del área Metropolitana del San Salvador.

Proporcionada por la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC).

2.1.2.2 Determinación de la muestra.

La clave apropiada para una buena selección de la muestra consiste en elaborar una lista actualizada de todos los elementos de la población.

El proceso para la elección de la muestra se desarrolló por medio de la fórmula para población finita tomando en consideración los siguientes datos:

Formula utilizada:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{Z^2 \cdot P \cdot Q + (N - 1) e^2}$$

Donde:

n = Tamaño de muestra

N = Población = "X"

Z^2 = Coeficiente de confianza al cuadrado (área bajo la Curva para un nivel de confianza dado)

e^2 = Margen de error al cuadrado

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso.

Datos:

n = ?

N = 160

Z^2 = $(1.96)^2$

e^2 = $(0.10)^2$

P = (0.50)

Q = (0.50)

Aplicando la Fórmula:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.50) (0.50) (160)}{(1.96)^2 (0.50) (0.50) + (160-1) (0.10)^2}$$

$$n = 153.66/2.55$$

$$n = 60.25$$

2.1.3. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.

Técnicas de instrumentos.

La técnica utilizada para la obtención de la información fue la encuesta y la entrevista.

Se seleccionó para el manejo de instrumentos el cuestionario, con el cual se obtuvo información sobre la población en estudio con el objeto de tener respuestas a las preguntas formuladas sobre la utilización de los INCOTERMS.

El cuestionario contribuyó a seguir la metodología de soportar la viabilidad y recolectar información sobre las debilidades en la aplicación de los Términos de Comercio Internacional en el sector ferretero del Área Metropolitana de San Salvador.

Cada una de las preguntas se enfocó en conocer aspectos generales y específicos alrededor de la problemática.

Estructura de la encuesta:

- Encabezado
- Tipo de instrumento
- Objetivo de instrumento
- Preguntas

Mediante el cuestionario se obtuvo información de la

población sujeto a investigación, mostrando datos generales, opiniones y respuestas a las preguntas formuladas con el objetivo de identificar y evidenciar la problemática existente. De acuerdo a la naturaleza de la investigación el cuestionario se elaboró con preguntas cerradas dirigidas a los encargados de efectuar las importaciones del sector ferretero del Área Metropolitana de San Salvador.

2.1.4. Análisis e interpretación de los datos.

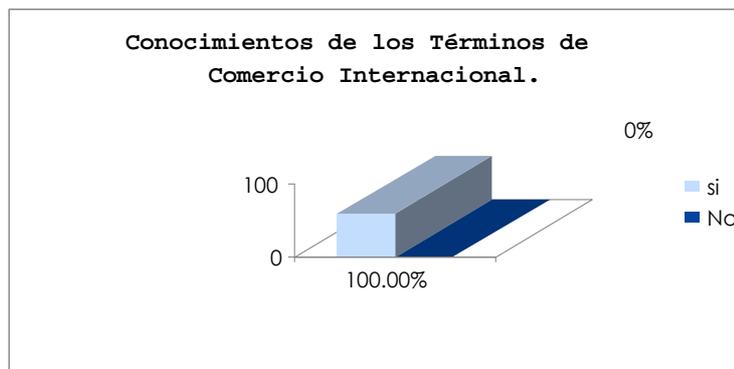
Las preguntas obtenidas en el cuestionario fueron tabulados en cuadros y gráficas, realizándose la interpretación de las frecuencias absolutas y relativas establecidas en cada pregunta, considerando los comentarios obtenidos de los encuestados.

1. ¿Sabe que son los Términos Internacionales de Comercio?

Objetivo:

Verificar si las personas que trabajan en el área de importaciones tienen el conocimiento de los INCOTERMS.

Alternativas	F.A.	F.R.
SI	60	100.00%
NO	0	0.00%
Total	60	100.00%



Análisis:

La Cámara de Comercio Internacional con el propósito de normar las transacciones por compra y venta emitió un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio Internacional.

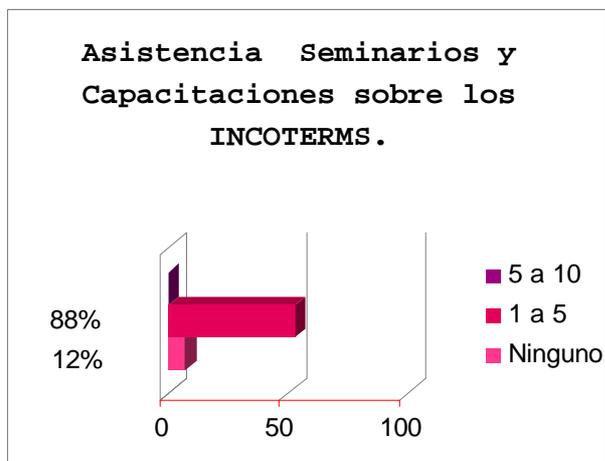
Según la totalidad de los encuestados afirman conocer que son los INCOTERMS.

2. ¿A cuántos seminarios o capacitaciones ha asistido de los INCOTERMS y su relación con el comercio exterior?

Objetivo:

Conocer si han recibido algún tipo de capacitación y así determinar la constante actualización acerca de los INCOTERMS en relación al comercio exterior.

Alternativas	F.A.	F.R.
Ninguno	7	11.67%
1 a 5	53	88.33%
5 a 10	0	0.00%
Total	60	100.00%



Análisis:

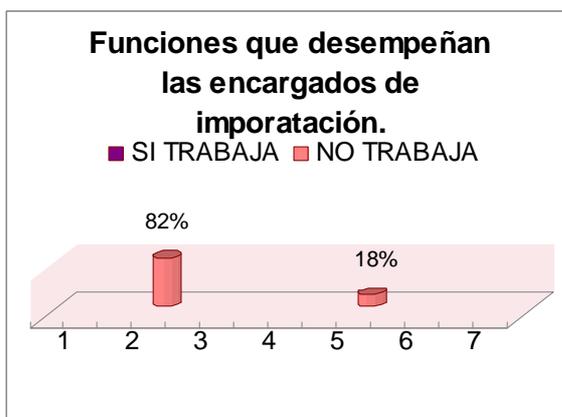
De acuerdo al gráfico anterior queda en evidencia la asistencia técnica que se da en las empresas para que se conozcan y apliquen toda la normativa relacionada al comercio internacional.

Resultando un 12% del total de encuestados que nunca ha asistido a una capacitación y un 88% expuso que por lo menos han asistido de uno a cinco.

Dejando en evidencia la mínima inversión que propician las empresas al personal encargado del tráfico de mercancías.

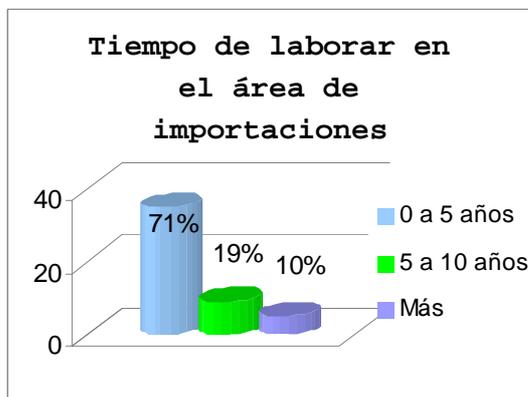
3. ¿Cuáles son las principales funciones que realiza dentro de la empresa?

Alternativas	F.A.	F.R.
Si trabaja en el área de importación	49	81.67%
No trabaja en el área de importación	11	18.33%
Total	60	100.00%



3a. ¿Cuánto tiempo tiene de estar laborando en el área de importaciones?

Alternativas	F.A.	F.R.
0 a 5 años	35	71.43%
5 a 10 años	9	18.37%
Más	5	10.20%
Total	49	100.00%



Objetivo:

Medir el nivel de conocimiento sobre el tema a investigar.

Análisis:

La investigación esta orientada a medir el conocimiento de los INCOTERMS en los procedimientos para efectuar las compras internacionales, por tanto se cuestionó al personal las actividades que realiza para la empresa que trabaja; observando que un 82% desempeña funciones del área de tráfico internacional y un 18% del total de encuestados no labora directamente en el departamento de importaciones; pero si efectúan actividades requeridas.

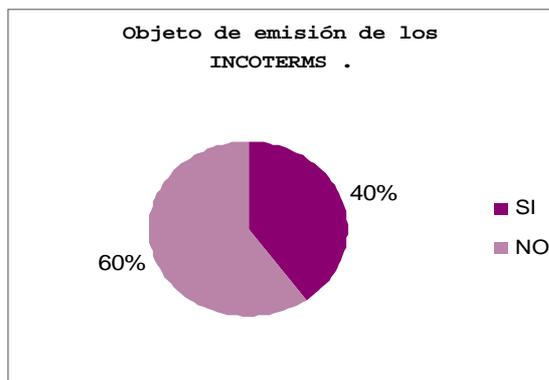
Además se relacionó la variable tiempo con el conocimiento de los términos, observando un 71% del total de encuestados que tienen entre uno a cinco años y un porcentaje mínimo de 10% que tienen más de diez en el área.

4. ¿Conoce usted cuál es el objeto de de emisión de los Términos Internacionales de Comercio por parte de la Cámara de Comercio Internacional?

Objetivo:

Evaluar si las personas involucradas en el área conocen el objeto de emisión y así ver la importancia que le dan a dichos términos.

Alternativas	F.A.	F.R.
SI	24	40.00%
NO	36	60.00%
Total	60	100.00%



Análisis:

Los INCOTERMS son reglas que tienen por objeto definir derechos y obligaciones en las operaciones del comercio internacional; dejando clara la función que desempeñan en las compras internacionales.

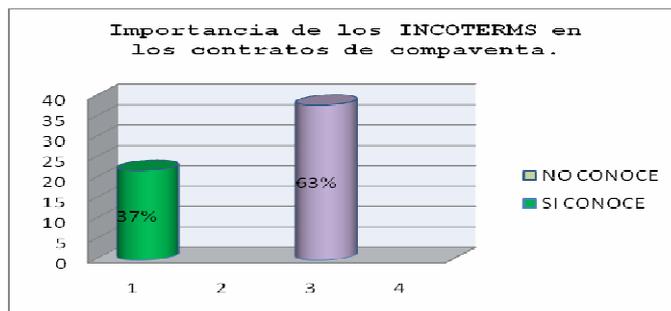
El resultado de nuestra investigación refleja un 40% que conoce cual es el objeto de emisión y el 60% lo desconoce; evidenciando con ello la poca importancia que se tiene de dichas reglas.

5. ¿Cuál cree que es la importancia que existe entre los contratos de compraventa internacional y los INCOTERMS?

Objetivo:

Indagar sobre la importancia que existe entre los contratos de compraventa internacional y los INCOTERMS por parte de los usuarios.

Alternativas	F.A.	F.R.
Si conoce la importancia	22	36.67%
No conoce la importancia	38	63.33%
Total	60	100.00%



Análisis:

La utilización de los INCOTERMS en una operación de compraventa internacional define las cláusulas que marca la pauta de actuación reconocida internacionalmente ya que estos se reflejan en los documentos utilizados en una operación de comercio exterior y de allí que cada parte deja definido los derechos y obligaciones entre sí.

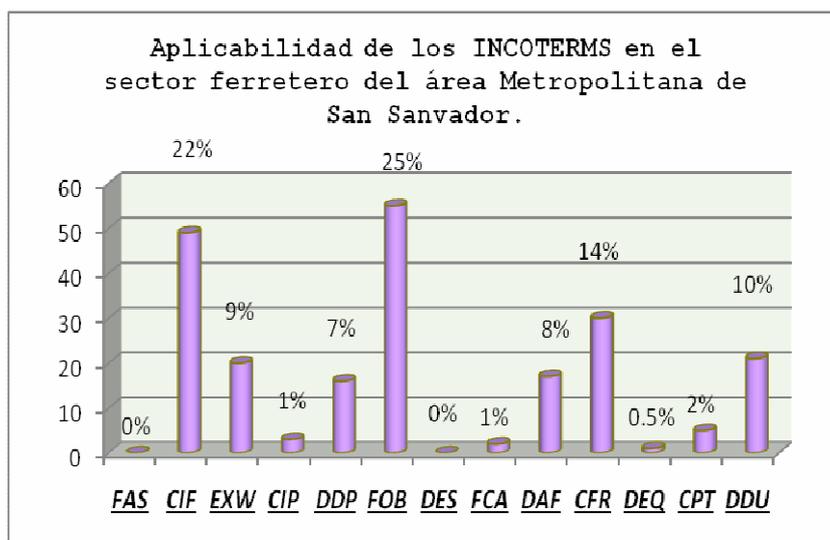
En nuestra investigación se obtuvo como resultado que un 37% de los encuestados confirma conocer la importancia existente y un 63% manifestó su desconocimiento.

6. ¿Cuales son los INCOTERMS que utiliza?

Objetivo.

Conocer del total de los INCOTERMS cuales son los que más se utilizan.

Alternativas	F.A.	F.R.
FAS	0	0.00%
CIF	49	22.37%
EXW	20	9.13%
CIP	3	1.37%
DDP	16	7.31%
FOB	55	25.11%
DES	0	0.00%
FCA	2	0.91%
DAF	17	7.76%
CFR	30	13.70%
DEQ	1	0.46%
CPT	5	2.28%
DDU	21	9.59%
Total	219	100.00%



Análisis:

Para la elección de un INCOTERMS debemos conocer todas las

variables que rodean la operación y solo así podemos decidir que tipo de INCOTERMS debemos utilizar.

Hay empresas que prefijan para sus operaciones uno o dos términos y siempre utilizan el mismo pero esta postura aunque cómoda no es recomendable.

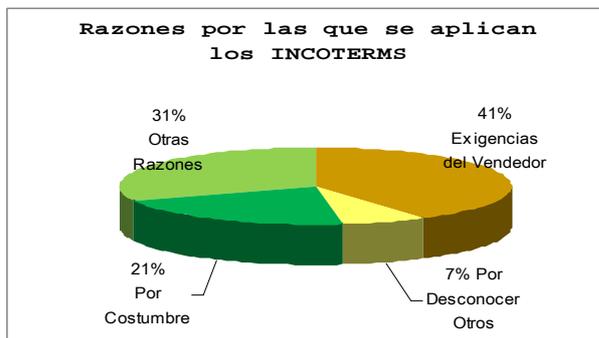
En nuestra investigación con respecto al área en estudio hemos determinado cuales son los términos que mas se utilizan obteniendo como resultado que el 22% utiliza CIF, el 25% FOB y el 14% el CFR, a estos le siguen los términos EXW con un 9%, DDU con un 10%, DAF un 8% y DDP con un 7%. Los demás términos muestran una utilización del menos del 3% como lo son CIP, FAS, FCA, DEQ y CPT.

7. ¿De acuerdo a la pregunta anterior porque razón utiliza estos INCOTERMS?

Objetivo.

Establecer razón por la cual los usuarios utilizan determinados términos.

Alternativas	F.A.	F.R.
Exigencia del Vendedor	29	40.85%
Por desconocer otros	5	7.04%
Por costumbre	15	21.13%
Otras razones	22	30.99%
Total	71	100.00%



Análisis:

En nuestra investigación demostró que un 41% de los INCOTERMS aplicados a las compras internacionales van orientados a las exigencias del vendedor, un 21% por costumbre y un 31% otras razones, haciendo énfasis que en esta última son simplemente porque el vendedor así lo consigna sin analizar la utilización de otro término.

8. Al realizar una operación de comercio internacional ¿Tiene claro lo derechos y obligaciones que se transmiten al momento de utilizar un determinado INCOTERMS.?

Objetivo:

Verificar si las personas involucradas en el área tienen claro la interpretación de los términos y así determinar si conocen los derechos y obligaciones que adquieren al realizar una operación de comercio exterior.

Alternativas	F.A.	F.R.
no	38	63.33%
si	22	36.67%
Total	60	100.00%



Análisis:

Tanto los compradores como los vendedores y, en definitiva, el conjunto de profesionales que intervienen en una operación de compra venta internacional están obligados a utilizar correctamente todas las herramientas que el comercio internacional nos proporciona.

Con el fin de alcanzar procesos logísticos más eficientes y eficaces que reduzcan el tiempo y los costos, los usuarios deben tener claro las características de cada INCOTERMS.

La investigación nos da como resultado que un 63% del total de encuestados no tienen claro cuales los derechos y obligaciones que están implícitos en cada uno, pero 37% expuso conocerlos.

9. Dentro del tiempo que ha laborado en esta empresa ¿Ha tenido conflictos con su proveedor al realizar la importación de la mercancía, por el Término de Comercio Internacional utilizado?

Objetivo:

Determinar la existencia de conflictos entre comprador y vendedor por la aplicación inadecuado de un término de Comercio Internacional.

Alternativas	F.A.	F.R.
si	37	61.67%
no	23	38.33%
Total	60	100.00%

**Análisis:**

En toda operación de comercio exterior se presentan inconvenientes al momento de importar o internar las mercancías producto de una inapropiada aplicación de un INCOTERMS.

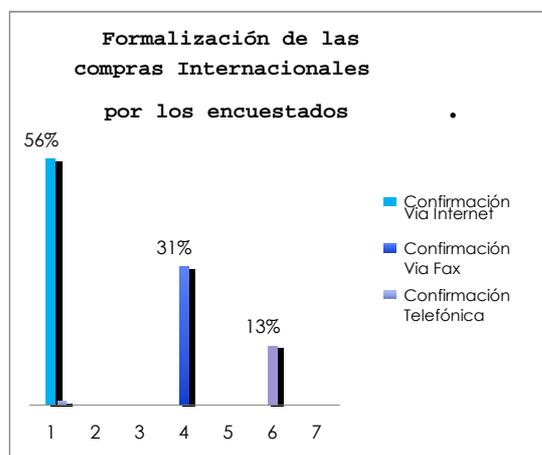
El resultado de la investigación refleja que un 62% de nuestra muestra ha tenido conflictos con su proveedor y el 38% expreso no haber tenido.

10. ¿Al momento de realizar una transacción de comercio internacional de que manera la formaliza?

Objetivo:

Obtener información relativa a la formalización de compras internacionales y así evidenciar el procedimiento efectuado.

Alternativas	F.A.	F.R.
Confirmación vía Internet	50	55.56%
Confirmación vía fax	28	31.11%
Confirmación vía telefónica	12	13.33%
Total	90	100.00%

**Análisis:**

Los procesos efectuados para la formalización de una compra internacional va orientado a la conveniencia de las partes que interactúan, por lo tanto se utilizan todos los medios que faciliten el hacerlo efectivo.

Como resultado de nuestra investigación se evidencia que un 56% lo hace vía Internet, un 31% vía fax y un 13% vía telefónica.

CAPITULO III: PROPUESTA

3.1 Evaluación de la aplicación de los INCOTERMS.

El presente capítulo posee como objetivo principal el proponer a los encargados de efectuar las importaciones e internaciones, una herramienta que contenga la forma idónea de aplicación de los INCOTERMS; que será de fácil utilización para las ferreterías del Área Metropolitana de San Salvador.

Con la finalidad de que el aporte sea completo, se presentan propuestas a desarrollar a fin de disminuir la problemática, por lo que está orientado a facilitar los procesos de compras internacionales y el de maximización de beneficios relacionados al costo y tiempo.

Contribuciones.

- Prevenir errores o irregularidades, que estuvieran ocurriendo, o que pudieran llegar a ocurrir, que afecten el desarrollo eficiente de la aplicación de los INCOTERMS y consecuentemente, incidir negativamente en los costos.
- Que el presente documento sirva a los encargados de importaciones del sector ferretero para la toma de decisiones en la aplicación de un Término de Comercio Internacional en cada transacción.

- Que sirva para mejorar los procedimientos que se estuvieran aplicando, para efectuar compras internacionales.

3.2 Participación en Seminarios:

Se debe fomentar la asistencia frecuente a seminarios en las diferentes instituciones que velan por actualizar y promover la aplicación de los INCOTERMS en el comercio internacional.

3.3 Obtención de Material Didáctico:

Proporcionar al personal encargado de efectuar las importaciones, toda la documentación requerida para la interpretación adecuada de cada uno de los INCOTERMS.

3.4 Aplicabilidad de los INCOTERMS en las transacciones Internacionales:

Es importante mencionar que en la práctica comercial los precios de los fletes varían según la modalidad de transporte.

A continuación se presenta una breve definición de los tipos de transporte más utilizados así como las características principales de cada uno.

3.4.1 Flete Aéreo:

El de más alto costo es el transporte de carga, este asume un volumen reducido de tráfico internacional de mercancías aunque de un alto valor añadido.

El transporte aéreo se ha desarrollado especialmente utilizando aviones construidos para el transporte de carga "aviones cargueros".

Ventajas del transporte aéreo:

- Rapidez en la entrega de mercancías.
- Baja tasa de siniestralidad.
- Ahorro de costos logísticos.

Desventaja del transporte aéreo:

- Es el modo de transporte más costoso en relación con otros.
- Limitantes de carga, por las características propias del modo de transporte este presenta limitantes tanto en peso y volumen.
- El transporte aéreo solo es aconsejable cuando es imprescindible que la mercancía llegue a su destino en el mínimo tiempo posible.

3.4.2 Flete terrestre:

El transporte terrestre se caracteriza por una gran capacidad de carga y es mucho más barato que el transporte aéreo ya que se manejan precios flexibles y con una rapidez aceptable.

Ventajas del transporte terrestre:

- Alta penetración y frecuencia, es el único medio de transporte de realizar un servicio "puerta a puerta".
- Flexibilidad, permite transportar cualquier tipo de mercancías y en las cantidades que sean necesarias.
- Alto grado de intermodalidad, se combina con otros modos de transporte:
 - a) Camión-tren.
 - b) Camión-barco.

Las desventajas que presenta el transporte terrestre es el alto grado de siniestralidad, el control existente en la velocidad de los vehículos, las restricciones de circulación por determinadas fechas y los lugares de descanso obligatorios.

3.4.3 Transporte marítimo:

El transporte marítimo de mercancías es el de menor costo en el comercio internacional de mercancías y desde siempre ha sido el sistema por excelencia de transporte intercontinental

debido, en gran medida, a la adaptación a las exigencias del mercado.

Dentro de las características principales tenemos:

- Transporta grandes volúmenes de mercancías.
- Flexibilidad para transportar cualquier tipo de mercancías.
- Frecuencia regular de atraques de buques, especialmente en aquellos destinos donde el intercambio de mercancías es elevado.

Aunque el transporte marítimo dispone de una gran capacidad de carga a unos precios reducidos y con una rapidez aceptable se debe resaltar que este no es autosuficiente ya que necesita de otros medios de transporte como el camión o el tren que enlacen los centros de producción o de distribución con el puerto.

3.4.4 INCOTERMS más indicados para cada medio de transporte.

INCOTERMS	Barco	Camión	Tren	Avión	Intermodal
EXW-En fábrica.	NO	SI	SI	SI	SI
FAS-Franco al costado del buque.	SI	NO	NO	NO	NO
FCA-Franco transportista.	NO	SI	SI	SI	SI
FOB-Franco a bordo.	SI	NO	NO	NO	NO
CFR-Coste y Flete.	SI	NO	NO	NO	NO

CIF-Coste, seguro y flete.	SI	NO	NO	NO	NO
CPT-Transporte pagado hasta.	NO	SI	SI	SI	SI
CIP-Transporte y seguro pagado hasta.	NO	SI	SI	SI	SI
DES-Entregada sobre buque.	SI	NO	NO	NO	NO
DAF-Entregada en frontera.	NO	SI	SI	SI	SI
DEQ-Entregada en muelle.	SI	NO	NO	NO	NO
DDU-Entregada derechos no pagados.	NO	SI	SI	SI	SI
DDP-Entregada derechos pagados.	NO	SI	SI	SI	SI

Además debe hacerse reseña al seguro aplicado a cada mercancía de acuerdo al riesgo al que se expone.

3.4.5 Porcentaje de seguro aplicados a la mercancía:

Como nuestra legislación exige la presentación de certificado de prima seguro para efectos de pago de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) se tomará la contratación de una póliza de seguro donde se establecerá que las mercancías serán aseguradas con un exceso del 10% del valor de la factura más gastos del exterior y un 0.30% en concepto de pago de prima de seguro por las mercancías aseguradas.

Es importante mencionar que dichos porcentajes pueden variar de acuerdo a la negociación que el contratante haga con la compañía de seguros.

Al momento de contratar el seguro de las mercancías se deja plasmado en el contrato que dichos bienes serán asegurados con un 10% más sobre el valor de las mercancías adicionando los gastos del exterior (flete marítimo, flete interno y otros que surjan de la importación).

3.4.6 Caso Práctico:

En forma clara y sencilla se presenta un ejercicio para la aplicación de los trece términos de acuerdo a las obligaciones del comprador y el vendedor señaladas anteriormente, el que se ha desarrollado para la importación e internación de mercancías.

En el caso de no existir una póliza por parte del comprador se tomará como base lo que exige las leyes aduanales del país destino.

Datos:

- Compra de mercancías por un valor de \$25,000.00
- Gastos en aduana de exportación \$ 250.00
- Gastos de manejo en puerto país origen \$300.00
- Flete interno (Inland Freight) \$100.00
- Contratación de flete (marítimo, terrestre, aéreo) \$ 1,500.00
- Flete se tendrá como contratado hasta bodegas del comprador o como el término a utilizar lo determine tomando en cuenta que existen términos en donde la obligación del vendedor termina en puerto del país destino.
- Para el cálculo de la prima de seguro se tomará lo siguiente:
 - a) 10% de exceso del valor de la factura y

- b) 0.30% del valor a pagar en concepto de prima de seguro.
- Para los casos donde el comprador no posee una póliza de seguro los cálculos se harán en base al Art. 2, Inciso tercero literales A y B, de la Ley de Simplificación Aduanera, Decreto 529.

3.4.6.1 EXW

“En Fábrica” significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, taller, fábrica, almacén.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en el vehículo receptor.

Este término define, así, la menor obligación del vendedor, debiendo el comprador asumir todos los costes y riesgos inherentes a la recepción de la mercancía en los locales del vendedor.

Características del EXW

- a) El vendedor debe tener la mercancía preparada, en el lugar convenido (fábrica, almacén...) en la fecha acordada.
- b) La mercancía debe estar perfectamente embalada y etiquetada para resistir cualquier tipo de transporte y las manipulaciones que se puedan producir en el mismo.
- c) La carga del vehículo de transporte corre a cargo del comprador.
- d) El despacho de aduanas de exportación corre a cargo del comprador.
- e) El vendedor debe facilitar todos los documentos que el comprador necesite para realizar el despacho, tanto el

de exportación (país de origen) como el de importación (país de destino).

Desarrollo:

EXW	\$25,000.00
Flete Marítimo.	1,500.00
Flete Interno.	100.00
Gastos aduanales país origen.	250.00
Gastos de manejo país origen.	300.00
Seguro (EXW+Fletes+Gastos*1.10*0.30%)	<u>89.59</u>
CIF	\$27,239.59

CIF, valor para efecto de pago de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) e IVA.

De no presentar certificado de póliza de seguro contratado:

<u>Importación</u>		<u>Internación</u>			
EXW	25,000.00	EXW	25,000.00		
Fletes	1,600.00	Fletes	1,600.00		
Gastos	550.00	Gastos	550.00		
Seguro	375.00	EXW*1.50%	Seguro	312.50	EXW*1.25%
CIF	\$ 27,525.00	CIF	\$ 27,462.50		

3.4.6.2 FCA

"Franco Transportista" significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, éste es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Características del FCA

- a) El FCA es un INCOTERMS polivalente.
- b) La carga de la mercancía en el vehículo que la recoge en fábrica corre por cuenta del vendedor.
- c) El lugar de entrega se encuentra en un punto convenido del país de origen.
- d) La aduana de exportación va a cargo del vendedor, en tanto que la aduana de importación es por cuenta del comprador.
- e) El transporte principal y su seguro van a cargo del comprador (el seguro del transporte principal no es obligatorio; sin embargo, es aconsejable).
- f) La transmisión del riesgo se produce en el momento de la entrega. El vendedor asume el riesgo de pérdida o daño hasta que no haya entregado la mercancía, en cuyo momento es asumido por el comprador.

Desarrollo:

FCA	\$ 25,000.00
Flete Marítimo	1,500.00
Gastos de Aduanales país origen (Por cuenta del vendedor)	0.00
Gastos de manejo en puerto origen	300.00
Seguro (FCA+Flete+gastos*1.10*0.30%)	<u>88.44</u>
CIF	\$26,588.44

CIF, valor para efecto de pago de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) e IVA.

De no presentar certificado de póliza de seguro contratado:

<u>Importación</u>			<u>Internación</u>		
FCA	25,000.00		FCA	25,000.00	
Flete	1,500.00		Flete	1,500.00	
Gastos	300.00		Gastos	300.00	
Seguro	375.00	FCA*1.50%	Seguro	312.50	FCA*1.25%
CIF	\$ 27,175.00		CIF	\$ 27,112.50	

3.4.6.3 FAS

"Franco al Costado del Buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento. El término FAS exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

Características del FAS

- a) El FAS sólo es para el transporte marítimo o fluvial.
- b) El vendedor debe asumir los costes hasta dejar la mercancía en el muelle del puerto elegido dentro del país de origen.
- c) La entrega se produce cuando el vendedor ha dejado la mercancía en el muelle pactado del puerto elegido.
- d) El despacho de aduanas de exportación va a cargo del vendedor.
- e) La carga de la mercancía al barco va a cargo del comprador.

Desarrollo:

FAS	\$25,000.00
Flete Marítimo	1,500.00
Gastos de aduanales	0.00
País origen. (Por cuenta del vendedor)	
Gastos de manejo	300.00
En puerto origen	
Seguro (FAS+Flete+Gastos*1.10*0.30%)	<u>88.44</u>
CIF	\$26,888.44

CIF, valor para efecto de pago de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) e IVA.

De no presentar certificado de póliza de seguro contratado:

<u>Importación</u>			<u>Internación</u>	
FAS	25,000.00		FAS	25,000.00
Flete	1,500.00		Flete	1,500.00
Gastos	0.00		Gastos	0.00
Manejo	300.00		Manejo	300.00
Seguro	375.00	FAS*1.50 %	Seguro	312.50 FAS*1.25%
CIF	\$ 27,175.00		CIF	\$ 27,112.50

3.4.6.4 FOB

"Franco a Bordo" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor

despachar la mercancía en aduana para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean que la entrega de la mercancía se efectúe en el momento que sobrepasa la borda del buque, debe usarse el término FCA.

Características del FOB

- a) El FOB es un INCOTERMS que sólo se puede utilizar para el transporte marítimo o fluvial.
- b) El vendedor asume todos los costes hasta dejar la mercancía colgada de la grúa, en la operación de carga en el puerto de origen.
- c) La entrega de la mercancía se produce en este mismo punto (colgada de la grúa, pasando la borda del buque en el puerto de origen).
- d) El coste del despacho de aduanas de exportación va a cargo del vendedor.
- e) El comprador, aunque no está obligado, es quien debe realizar el seguro del transporte principal.
- f) Todos los gastos que se produzcan a partir de la entrega de la mercancía van a cargo del comprador.

Desarrollo:

FOB	\$25,000.00
Flete marítimo	1,500.00
Gastos aduanales país origen (Por cuenta del vendedor)	0.00
Gastos de manejo puerto origen (Por cuenta del vendedor)	0.00
Seguro (FOB+Flete*1.1*0.30%)	<u>87.45</u>
CIF	\$26,587.45

CIF, valor para efecto de pago de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) e IVA.

De no presentar certificado de póliza de seguro contratado:

<u>Importación</u>		<u>Internación</u>	
FOB	25,000.00	FOB	25,000.00
Flete	1,500.00	Flete	1,500.00
Gastos	0.00	Gastos	0.00
Manejo	0.00	Manejo	0.00
Seguro	375.00	Seguro	312.50
	FOB*1.50%		FOB*1.25%
CIF	\$ 26,875.00	CIF	\$ 26,812.50

3.4.6.5 CFR

"Coste y Flete" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

El término CFR exige al vendedor despachar la mercancía para la exportación.

Características del CFR

- a) El CFR es un INCOTERMS que sólo se puede utilizar en el transporte marítimo o fluvial.
- b) El vendedor asume todos los costes, incluido el transporte principal, hasta el puerto convenido del país de destino.
- c) El coste del seguro del transporte principal lo debe asumir el comprador (no es obligatorio pero sí recomendable).
- d) La entrega y, por tanto, la asunción de los riesgos de la mercancía van a cargo del comprador, desde que la

mercancía está cargada en el vehículo de transporte principal en el país de origen.

- e) Cualquier gasto que se produzca relacionado con la mercancía, excluidos los normales de transporte y manipulación de la misma en el transporte principal, irán a cargo del comprador.
- f) Cada una de las partes asumirá el coste del despacho de aduana de su respectivo país.

Desarrollo:

CFR	\$26,500.00
Seguro	<u>87.45</u> (CFR+Gastos*1.10*0.30%)
CIF	\$26,587.45

CIF, valor para efecto de pago de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) e IVA.

De no presentar certificado de póliza de seguro contratado:

<u>Importación</u>		<u>Internación</u>	
CFR	26,500.00	CFR	26,500.00
Seguro	397.50 CFR*1.50%	Seguro	331.25 CFR*1.25%
CIF	\$ 26,897.50	CIF	\$ 26,831.25

3.4.6.6 CIF

"Coste, Seguro y Flete" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF el vendedor debe también procurar

un seguro marítimo para los riesgos del comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Características del CIF

- a) El CIF es un INCOTERMS que sólo se debe utilizar en el transporte marítimo o fluvial.
- b) El vendedor asume todos los costes, incluido el transporte principal y el seguro, hasta el punto convenido del país de destino.
- c) El coste del seguro del transporte principal, que es obligatorio, lo debe asumir el vendedor.
- d) La entrega de la mercancía se produce cuando ésta ha sido cargada en el vehículo de transporte principal en este caso un barco en el país de origen. Desde ese momento, la asunción de los riesgos de la mercancía van a cargo del comprador.
- e) Cualquier gasto que se produzca por la mercancía irá a cargo del comprador, excluidos los normales del transporte y la manipulación de la mercancía en el transporte principal.
- f) Cada una de las partes asumirá el costo del despacho de aduana de su respectivo país.

Desarrollo:

CIF \$27,139.26 valor para efecto de pago de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI).

Como ya hemos mencionado este término incluye el valor de la mercancía, el flete, gastos y el seguro que están implícitos en el valor detallado en la factura.

Por ser un término que incluye todos los gastos tanto para importación así como para internación el cálculo es el mismo.

3.4.6.7 CPT

"Transporte Pagado Hasta" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él; pero, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido, esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste contraídos después de que la mercancía haya sido así entregada.

Características del CPT

- a) El CPT se puede utilizar en cualquier tipo de transporte.
- b) El vendedor asume todos los costes, incluido el transporte principal, hasta el punto convenido del país de destino.
- c) El coste del seguro del transporte principal lo debe asumir el comprador no es obligatorio pero sí recomendable.
- d) La entrega y por tanto la asunción de los riesgos de la mercancía van a cargo del comprador desde que la mercancía ha sido cargada en el vehículo de transporte principal en el país de origen.
- e) Cualquier gasto que se produzca debido a la mercancía irá a cargo del comprador, excluidos los normales del transporte y manipulación de la mercancía en el transporte principal.
- f) Cada una de las partes asumirá el coste del despacho de aduana de su respectivo país.

Desarrollo:

CPT	\$25,000.00
Flete	1,500.00
Gastos aduanales país origen. (por cuenta del vendedor)	0.00

Gastos de Manejo país origen. (por cuenta del vendedor)	0.00
Seguro (CPT+FLETE*1.10*0.30%)	87.45
CIF	\$26,587.45

CIF, valor para efecto de pago de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) e IVA.

De no presentar certificado de póliza de seguro contratado:

<u>Importación</u>		<u>Internación</u>	
CPT	25,000.00	FAS	25,000.00
Flete	1,500.00	Flete	1,500.00
Seguro	375.00 CPT*1.50%	Seguro	312.50 CPT*1.25%
CIF	\$ 26,875.00	CIF	\$ 26,812.50

3.4.6.8 CIP

"Transporte y Seguro Pagados hasta" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al transportista cuando la pone a disposición del transportista designado por él mismo pero, debe pagar, además, los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos cualquier otro coste adicional que se produzca después de que la mercancía haya sido así entregada. No obstante, bajo el término CIP el vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima del seguro.

Características del CIP

- a) El CIP es un INCOTERMS que se puede utilizar en cualquier tipo de transporte.
- b) El vendedor asume todos los costes, incluido el transporte principal y el seguro, hasta el punto convenido del país de destino.
- c) El coste del seguro del transporte principal, que es obligatorio, debe asumirlo el vendedor.
- d) La entrega y, por tanto, la asunción de los riesgos de la mercancía por parte del comprador se produce cuando la mercancía ha sido cargada en el vehículo de transporte principal en el país de origen.
- e) Cualquier gasto que se produzca debido a la mercancía irá a cargo del comprador, excluidos los normales del transporte y manipulación de la mercancía en el transporte principal.
- f) Cada una de las partes asumirá el coste del despacho de aduana de su respectivo país.

Desarrollo:

Valor Factura	\$25,000.00
Flete marítimo	1,500.00
Gastos aduanales país origen	250.00
Gastos de manejo en puerto origen	300.00
Seguro (contratado por el vendedor)	<u>87.45</u>
CIP	\$27,137.45

Al igual que el término CIF el valor que la factura detalla es el que se toma en cuenta para efectos de pago de impuestos en el país destino la diferencia que existe es que el término CIF sólo es aconsejable para transporte marítimo y el CIP es polivalente. Se puede utilizar para cualquier tipo de transporte.

Los mismos cálculos se emplearían para el caso de una

importación como en la internación.

3.4.6.9 DAF

"Entregada en Frontera" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y lugar de la frontera convenida, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante, debiendo estar la mercancía despachada de exportación pero no de importación. El término "frontera" puede usarse para cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por lo tanto, es de vital importancia que se defina exactamente la frontera en cuestión, designando siempre el punto y el lugar convenidos a continuación del término DAF.

Características del DAF

- a) El DAF es un INCOTERMS polivalente.
- b) El vendedor debe asumir todos los costos hasta el punto acordado, que habitualmente será un punto situado entre el país del vendedor y el del comprador. A partir de este lugar el comprador asumirá todos los costes hasta el destino final de la mercancía.
- c) La entrega de la mercancía se producirá en el mismo punto de traspaso de los costes.
- d) Cada una de las partes asumirá la parte del seguro de la mercancía para el transporte que le corresponda. El vendedor desde la fábrica hasta el punto convenido en un país intermedio, y el comprador desde dicho lugar hasta sus instalaciones en el país de destino de la mercancía.
- e) Cada una de las partes asumirá los costes de la aduana de su país. El vendedor los de exportación y el comprador los de importación.

Desarrollo:

DAF	\$25,000.00
(Puesto en Frontera)	
Flete	1,500.00
(Frontera hasta Instalaciones)	
Gastos de manejo en frontera	250.00
(Por cuenta del comprador)	
Seguro	<u>88.27</u>
(DAF+Flete+Gastos*1.10*0.30%)	
CIF	\$26,838.27

CIF, valor para efecto de pago de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) e IVA.

De no presentar certificado de póliza de seguro contratado:

<u>Importación</u>		<u>Internación</u>	
DAF	25,000.00	FAS	25,000.00
Flete	1,500.00	Flete	1,500.00
Gastos	250.00	Gastos	250.00
Seguro	375.00 DAF*1.50%	Seguro	312.50 DAF*1.25%
CIF	\$ 27,125.00	CIF	\$ 27,060.50

3.4.6.10 DES

"Entregada Sobre Buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada de aduana para la importación, en el puerto de destino convenido. El vendedor debe soportar todos los costes y riesgos inherentes al llevar la mercancía al puerto de destino acordado con anterioridad a la descarga. Si las partes desean que el vendedor asuma los

costes y riesgos de descargar la mercancía, debe usarse el término DEQ.

Características del DES

- a) El DES es un INCOTERMS que sólo se puede utilizar en el transporte marítimo o fluvial.
- b) El vendedor asume todos los costes, incluido el transporte principal y el seguro, hasta el punto convenido del país de destino.
- c) El coste del seguro del transporte principal, que no es obligatorio, lo debe asumir el vendedor.
- d) La entrega y por tanto, la asunción de los riesgos de la mercancía van a cargo del comprador desde el momento en que la mercancía se encuentra dentro del barco y éste está atracado en el puerto de destino.
- e) Cualquier gasto posterior va a cargo del comprador.
- f) Cada una de las partes asumirá el coste del despacho de aduana de su respectivo país.

Desarrollo:

DES	\$26,750.00	(Flete y gastos hasta Puerto destino)
Seguro	<u>88.27</u>	(DES*1.10*0.30%)
CIF	\$26,838.27	

CIF, valor para efecto de pago de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) e IVA.

De no presentar certificado de póliza de seguro contratado:

<u>Importación</u>			<u>Internación</u>		
DES	26,750.00		DES	26,750.00	
Seguro	401.25	DES*1.50%	Seguro	334.38	DES*1.25%
CIF	\$ 27,151.25		CIF	\$ 27,084.38	

3.4.6.11 DEQ

“Entregadas En Muelle” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador, sin despachar de aduana para la importación, en el muelle (desembarcadero) del puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costes y riesgos ocasionados al llevar la mercancía al puerto de destino convenido y al descargar la mercancía sobre muelle (desembarcadero).

El término DEQ exige del comprador el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la importación.

Características del DEQ

- a) El DEQ es un INCOTERMS único y exclusivamente marítimo y fluvial.
- b) El vendedor debe asumir el coste hasta dejar la mercancía en el muelle del puerto de destino.
- c) El vendedor transmite el riesgo de la mercancía una vez puesta en el muelle del puerto de destino.
- d) El seguro del transporte principal, que no es obligatorio, va a cargo del vendedor.
- e) Cada una de las partes debe pagar la aduana de su respectivo país. El vendedor pagará la aduana de exportación y el comprador la aduana y demás impuestos del país de importación.

Desarrollo:

DEQ	\$25,000.00
Flete marítimo	1,500.00
Gastos de manejo en puerto origen.	300.00
Seguro	88.44
(DEQ +Flete+Gastos *1.10*0.30%)	88.44
CIF	\$26,888.44

CIF, valor para efecto de pago de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) e IVA.

De no presentar certificado de póliza de seguro contratado:

<u>Importación</u>			<u>Internación</u>		
DEQ	26,750.00		DEQ	26,750.00	
Seguro	401.25	DEQ*1.50%	Seguro	334.38	DEQ*1.25
CIF	\$ 27,151.25		CIF	\$ 27,084.38	

3.4.6.12 DDP

"Entregada Derechos Pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación, y no descargada de los medios de transporte a su llegada al lugar de destino convenido.

El vendedor debe soportar todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier "derecho" (término que incluye la responsabilidad y los riesgos para realizar los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) para la importación en el país de destino.

Características del DDP

- a) El DDP es un INCOTERMS Polivalente.
- b) El vendedor deberá sufragar todos los costes hasta dejar la mercancía situada en el punto convenido en el país de destino.
- c) El riesgo de la mercancía también se traspasará en el mismo punto convenido en el país de destino del comprador.
- d) El seguro de la mercancía hasta el punto convenido irá a cargo del vendedor.

- e) El vendedor deberá asumir los costes de despacho de aduana de importación, es decir, la gestión y los impuestos que normalmente constan de arancel y el impuesto interior (IVA), e impuestos especiales si el producto lo requiere.

Desarrollo:

Valor factura	\$25,000.00	(valor según factura)
Flete	1,500.00	(flete marítimo)
Gastos	<u>250.00</u>	(por cuenta del vendedor)
DDP	\$26,750.00	
Seguro	\$ <u>88.27</u>	(DDP*1.1*0.30%)
CIP	\$26,838.27	
13%IVA	\$ <u>3,488.98</u>	
	\$30,327.25	Pago incluido El IVA.

De no presentar certificado de póliza de seguro contratado:

<u>Importación</u>		<u>Internación</u>	
DDP	26,750.00	DDP	26,750.00
Seguro	401.25 DDP*1.50%	Seguro	334.38 DDP*1.25%
	\$ 27,151.25		\$ 27,112.50
13%IVA	3,529.66	13%IVA	3,520.96
	\$ 30,680.91		\$ 30,605.24

3.4.6.13 DDU

"Entregada Derechos No pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía, al comprador, no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, diversos de, cuando sea pertinente, cualquier "derecho" (término que incluye la responsabilidad y los riesgos de realizar los

trámites aduaneros, y pagar los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) exigible a la importación en el país de destino. Ese "derecho" recaerá sobre, el comprador, así como cualquier coste y riesgo por no despachar oportunamente la mercancía para la importación.

Sin embargo, si las partes desean que el vendedor realice los trámites aduaneros y asuma los costes y riesgos que resulten de ellos, así como algunos de los costes exigibles a la importación de la mercancía, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o sobre muelle (desembarcadero), deben entonces usarse los términos DES o DEQ).

Características del DDU:

- a) El DDU es un INCOTERMS polivalente.
- b) El vendedor deberá pagar todos los costes hasta dejar la mercancía situada en el punto convenido del país de destino.
- c) El riesgo de la mercancía también se traspasará en el mismo punto convenido en el país de destino.
- d) El seguro de la mercancía hasta el punto convenido irá a cargo del vendedor.
- e) Cada una de las partes asumirá el coste del despacho de aduana de su respectivo país.

Desarrollo:

Compra	\$25,000.00 (valor según factura)
Flete	\$ 1,500.00 (Flete marítimo)
Gastos	\$ <u>250.00</u>

DDU	\$26,750.00
Seguro	\$ <u>88.27</u>
CIF	\$26,838.27

CIF, valor para efecto de pago de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) e IVA.

De no presentar certificado de póliza de seguro contratado:

<u>Importación</u>			<u>Internación</u>		
DDU	26,750.00		DDU	26,750.00	
Seguro	401.25	DDU*1.50%	Seguro	334.38	DDU*1.25%
CIF	\$ 27,151.25		CIF	\$ 27,084.28	

CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al finalizar el proceso de investigación de campo, y como resultados de la misma, se llegó a determinar una serie de conclusiones y recomendaciones, siendo estas las que se exponen en los numerales siguientes:

4.1 Conclusiones.

Las conclusiones a las cuales se llegaron luego de analizar e interpretar los resultados obtenidos en la investigación de campo son las siguientes:

- Al evaluar si los encargados del área de importaciones conocen los Términos Internacionales de Comercio; se obtuvo como resultado que el 100% de la población poseen conocimiento de su aplicación, lo que deja en evidencia la importancia de estos en el comercio internacional.
- Se indagó la asistencia a seminarios y capacitaciones y así determinar la actualización constante de dichas reglas, obteniendo como resultado, que la asistencia está en un intervalo de uno a cinco, por lo que deja en evidencia el desinterés, por renovar los conocimientos y estar a la vanguardia internacional.

- Con el fin de medir el nivel de conocimiento de los encargados de efectuar las importaciones se pidió una descripción de actividades que desempeñan en las empresas que laboran, observando que una gran proporción de la población están estrechamente relacionado al tráfico internacional.

También se evaluó el tiempo que tienen de laborar para el área sujeta análisis diagnosticando que un mayor porcentaje de la población posee una antigüedad menor o igual a cinco años.

Por lo tanto el conocimiento de los Términos Internacionales de Comercio, no depende del tiempo que se tenga de laborar para el área, ni del desarrollo de las actividades, si no de las exigencias del comercio internacional.

- Al evaluar si se conoce el objetivo de emisión de los INCOTERMS, el 60% de la población respondió desconocerlo; dejando en evidencia que los usuarios no le dan la importancia a dicha normativa.
- Tomando en cuenta los resultados obtenidos se puede aseverar, la inexistencia de protección jurídica para las ferreterías del Área Metropolitana de San Salvador; pues un 63% de la población encuestada no conoce la relación

mercantil existente, entre el contrato de compraventa internacional y los términos.

- Es importante señalar que acuerdo a los resultados de la investigación los términos utilizados con más frecuencia en las importaciones o internaciones son: FOB, CFR, CIF, EXW, DDU, por lo que es evidente el deshuso de los demás términos, sin que se tomen en cuenta su conveniencia para las transacciones.
- La mayoría de las empresas no cuentan con un criterio para decidir el INCOTERMS a utilizar en sus compras internacionales, pues un 40.85% del total de encuestado lo aplica por exigencias del vendedor, un 30.99% los aplica por razones logísticas y un 21.13% lo aplica por costumbre.
- Nuestra hipótesis que daba la viabilidad a la investigación sobre el desconocimiento de los derechos y obligaciones de los INCOTERMS fue comprobada; pues de acuerdo a las respuestas obtenidas por las personas encuestadas una gran proporción afirma desconocer a detalle cada derecho y obligación que conlleva a la aplicación de un término.

- Se afirma la existencia de conflictos entre comprador y vendedor por la aplicación inadecuada de un término de comercio internacional; ya que la investigación arroja que un 61.67% de la población se ha visto involucrada en disputas por derechos y obligaciones no respetadas.
- Debe de mencionarse que el proceso de formalización de compras internacionales, el alternativo de acuerdo a los recursos de cada ferretería pues mayor número de transacciones se realizan a través de Internet, herramienta fácil de utilizar y al alcance de toda la población, una minoría lo hace vía fax y en última instancia se efectúa la confirmación vía telefónica.

Por lo tanto debe mencionarse que la mayoría de las transacciones internacionales especialmente si no se trata de grandes operaciones, no es habitual que las partes celebren un contrato de compraventa.

4.2 Recomendaciones.

Partiendo de las conclusiones expuestas anteriormente, se expresan las recomendaciones siguientes:

- En lo que se refiere al comercio internacional es importante tener claro cuales son los derechos y

obligaciones de los INCOTERMS y el adecuado uso por parte de los encargados de importaciones del área en estudio con el fin de evitar malos entendidos a la hora de formalizar una transacción comercio exterior y así eliminar riesgos que puedan incrementar sus costos de importación e internación.

- Se sugiere a las partes involucradas que especifiquen en el contrato de compraventa el término a utilizar y así determinar las obligaciones y derechos recíprocos según las condiciones pactadas.
- Se debe tener bien definido cual es la función principal de cada uno de los términos y el objeto de emisión por parte de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que fija el estricto sentido de su significado, que permita tener un amplio criterio buscando una mayor precisión a la hora de definir la transacción comercial.
- Si bien es cierto que los INCOTERMS han sido creados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), se debe tomar en cuenta que no poseen las características necesarias para ser consideradas leyes o costumbres, por tanto, la doctrina los englobado en los usos mercantiles pues para

poder interpretarlos se debe hacer una expresa remisión al contrato de compraventa.

- Para determinar un INCOTERMS en una transacción se recomienda tomar en cuenta todas las variables que rodean la operación (tipo de transporte a utilizar, tipo de empresa, país origen, forma de pago, riesgos.) y solo así podremos decidir que término utilizar.

Bibliografía.

- Jerez Riesgo, José Luís. Comercio Internacional. España: Esic Editorial 2007. Pág. 297 ISBN: 978-84-7356-513-4.
- Regimi Palmes, Combalia. Como Usar Bien los INCOTERMS. España: ICG Marge, SL Editorial 2006. Pág. 301 2ª Edición ISBN: 84-86684-37-4.
- Normas emitidas por la Cámara de Comercio Internacional.
- Material de apoyo seminario impartido por La Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. Impartido por: Lic. Fernando Romero.
- Ley de Simplificación Aduanera (LESIA), Lic. Ricardo Mendoza Orantes. (Séptima Edición).
- Ley de Impuesto al Valor Agregado Sobre la Transferencia de Bienes y a la Prestación de Servicios. (IVA), Luí Vásquez López. (Octava Edición).
- Código Aduanero Único Centroamericano. (CAUCA) Séptima Edición, Febrero 2008.
- Reglamento del Código Adunero Único Centroamericano. (REAUCA) Séptima Edición, Febrero 2008.
- Revisión 2000. www.iccwbo.org

- Contratos de compra venta internacional.
www.bancomext.com
- www.aduana.gob.sv

ANEXOS

UNCTAD / SIDUNEA

2 Exportador No.: NORITEX, S.A. APARTADO 0302-00741 ZONA LIBRE DE COLON REP. DE PANAMA					1 DECLARACION A ADUANA Codigo : 01 TERRESTRE SAN BARTOLO Manif. :	
8 Destinatario No. 06140108580017 FREUND DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V. PROLONGACION AUTOPISTA NORTE PASAJE FREUND NO.3 COLONIA MOMPEGON 3					3 Pagina 4 List. Registro 1 6 Numero : 4 54754 Fecha : 13/08/2009	
14 Declarante / Representante No. 064 PADILLA FLORES, SALVADOR ANTONIO CALLE LOS LIRIOS, POLIG. A, No.22 URB. LA SULTANA, ANTIGUO CUSCATLAN LA LIBERTAD.					5 Items 6 Tot. bultos 7 Numero de referencia 16 734 2009 / 06415069	
18 Registro Transportista, Medio de Transporte Pais 19 Cct NO DISPONIBLE SV 1					9 Responsable financiero No:	
21 No. ARIWU NO DISPONIBLE SV					10 Pais ultima PA proced. 11 Pais tran- saccion 12 Total Costos 3036.11 13 Tasas	
25 Modo trsp 26 Modo trsp 27 Lugar de descargue 5 Frontera Interior SAL SAN SALVADOR SV					15 Pais de Exportacion Panama 16 Pais exp. a PA b 17 Pais destino a SV b XX	
29 Aduana de Entrada 09 TERRESTRE ANGUIATU 30 Localizacion mercancias 0109					16 Pais de origen China 17 Pais de destino El Salvador	
31 Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza Marcas y numeros: S/M Cantidad y Embalaje : 33 PK BULTO No(s) contenedor(es): SMLU7825206 - - Otros. MOLDURAS ROSETA Y DECORATIVA					20 Incoterms/Certificacion Electronica FOB 98 XX	
44 Docs. Adjun. Certifi- cados Licencia No: /V / CD : XXXXXXXXXXXX 94.55 + 5.57 + 3.69 + 0.00 - 0.00 D.A.: 049 0660M					22 Divisa y total de Factura USD 46553 23 Tasa camb. 1 24 Naturaleza X X Transac	
47 Tipo Base imponible Tasa Importe MP DAI 1695.73 10 169.57 1 IVA 1865.3 13 242.48 1 OTR 0 0 0 1 Total : 412.05 1					28 Datos financieros Codigo banco : 00 Modalidad : 3 TELEDESPACHO DE MERCANCIAS Banco Declaracion por pagar. Agencia : 00 Fecha Pago : 13/08/2009	
50 Observaciones No Firma :					32 Item 33 Posicion arancelaria 1 No 39259090 000	
51 Adu paso previo y pais					34 Pais ori. a CN b 35 Peso bruto 185.49 kg 36 Acuerdo 37 Regimen 4000 000 38 Peso neto 185.49 kg 39 Quo/Lic. 40 Documento de transporte / anterior SMLU2237788A 41 Cuantia 240 42 Valor FOB/Item 1591.92 43 Metod. Val. Codigo MS 45 Ajuste 1 46 Valor CIF/Item 1695.73	
52 Garantia no valida para					48 Cuenta de credito 49 Cod. Deposito/Plazo en dias /	
D CONTROL DE LA ADUANA DE DESTINO Resultados :					B DATOS CONTABLES Modo de pago : CONTADO No. de liquidacion : Fecha : No de recibo : Fecha : Garantia : 0 Fecha : Impuestos globales: 0.00 Dolares Importe total : 14745.26 Dolares	
Firma :					53 Aduana de destino (y pais) Cod. 54 Lugar y fecha 13/08/2009 Firma y nombre del declarante/representan A064	

UNCTAD / SIDUNEA

A ADUANA

8 Destinatario No.: 06140108580017 FREUND DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.		1 DECLARACION IM C 4 / BIS 3 Pagina 2 6		Codigo : 01 TERRESTRE SAN BARTOLO Registro Numero : 4 54754 Fecha : 13/08/2009							
31 Bultos y Marcas y numeros: S/M y descr. de las mercancías Cantidad y Embalaje : 4 PK BULTO No(s) contenedor(es) : - Otros FIJADOR PARA PUERTA	32 Item 2 No		33 Posicion arancelaria 40170090 000								
	34 Pais ori. a CN b 35 Peso bruto 10 kg 36 Acuerdo 37 Regimen 4000 000 38 Peso neto 10 kg 39 Quo/Lic. 40 Documento de transporte / anterior		41 Cuantia 240 42 Valor FOB/Item 88.7 43 Metod. Val.								
44 Docs. Adjun. Certificados Licencia No: 5.26 + 0.31 + 0.20 + 0.00 - 0.00 /V / CD : XXXXXXXXXXXX	Codigo MS 1		45 Ajuste 1 46 Valor CIF/Item 94.47								
31 Bultos y Marcas y numeros: S/M y descr. de las mercancías Cantidad y Embalaje : 28 PK BULTO No(s) contenedor(es) : LAS DEMAS ALFOMBRAS Y REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DE MATERIA TEXTIL, INCLUSO CONFECCI ALFOMBRAS DE NAVIDAD	32 Item 3 No		33 Posicion arancelaria 57050000 000								
	34 Pais ori. a CN b 35 Peso bruto 161 kg 36 Acuerdo 37 Regimen 4000 000 38 Peso neto 161 kg 39 Quo/Lic. 40 Documento de transporte / anterior		41 Cuantia 840 42 Valor FOB/Item 1386 43 Metod. Val.								
44 Docs. Adjun. Certificados Licencia No: 82.32 + 4.85 + 3.21 + 0.00 - 0.00 /V / CD : XXXXXXXXXXXX	Codigo MS 1		45 Ajuste 1 46 Valor CIF/Item 1476.38								
31 Bultos y Marcas y numeros: S/M y descr. de las mercancías Cantidad y Embalaje : 10 PK BULTO No(s) contenedor(es) : - - Los demas JUEGO DE CANDELERO DE VIDRIO	32 Item 4 No		33 Posicion arancelaria 70139900 000								
	34 Pais ori. a CN b 35 Peso bruto 51 kg 36 Acuerdo 37 Regimen 4000 000 38 Peso neto 51 kg 39 Quo/Lic. 40 Documento de transporte / anterior		41 Cuantia 216 42 Valor FOB/Item 442.32 43 Metod. Val.								
44 Docs. Adjun. Certificados Licencia No: 26.27 + 1.55 + 1.02 + 0.00 - 0.00 /V / CD : XXXXXXXXXXXX	Codigo MS 1		45 Ajuste 1 46 Valor CIF/Item 471.16								
47 Liquidacion de los impuestos	Tipo	Base imponible	Tasa	Importe	MP	Tipo	Base imponible	Tasa	Importe	MP	
	DAI	94.47	5	4.72	1	DAI	1476.38	15	221.45	1	
IVA	99.19	13	12.89	1	IVA	1697.83	13	220.71	1		
Total primero Item 17.61					1	Total segundo Item 442.16					1
Tipo	Base imponible	Tasa	Importe	MP	Tipo	Importe	MP	<--SUMA IMPORTE ITEMS			
DAI	471.16	15	70.67	1				C Aduana de salida			
IVA	541.83	13	70.43	1							
Total tercer Item 141.1					1						

UNCTAD / SIDUENA

8 Destinatario		No.: 06140108580017		1 DECLARACION		A ADUANA					
FREUND DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.				IM	C 4	BIS					
				3 Pagina		Registro		Codigo : 01			
				3	6	TERRESTRE SAN BARTOLO					
						Numero : 4 54754 Fecha : 13/08/2009					
31	Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza	32 Item		33 Posicion arancelaria							
Bultos	Marcas y numeros: S/M	5		69111000 000							
y	Cantidad y Embalaje : 25 PK BULTO	No									
descr. de las mercancías	No(s) contenedor(es) : .										
- Articulos para el servicio de mesa o cocina				34 Pais ori.		35 Peso bruto					
VAJILLAS, PLATOS DE PORCELANA				a CN b		108 kg					
				37 Regimen		38 Peso neto					
				4000 000		108 kg					
				39 Quo/Lic.							
				40 Documento de transporte / anterior							
				41 Cuantia		42 Valor FOB/Item					
				178		930.96					
				43 Metod.		44					
				Val.							
44	Licencia No: 55.29 + 3.26 + 2.16 + 0.00 - 0.00	/V / CD : XXXXXXXXXXXX		Codigo MS		45 Ajuste					
Docs. Adjun. Certificados				1							
				46 Valor CIF/Item		991.67					
31	Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza	32 Item		33 Posicion arancelaria							
Bultos	Marcas y numeros: S/M	6		69139000 000							
y	Cantidad y Embalaje : 7 PK BULTO	No									
descr. de las mercancías	No(s) contenedor(es) : .										
- Los demas				34 Pais ori.		35 Peso bruto					
GLOBO Y CARRUSEL DECORATIVOS				a CN b		49 kg					
				37 Regimen		38 Peso neto					
				4000 000		49 kg					
				39 Quo/Lic.							
				40 Documento de transporte / anterior							
				41 Cuantia		42 Valor FOB/Item					
				48		416.64					
				43 Metod.		44					
				Val.							
44	Licencia No: 24.74 + 1.46 + 0.96 + 0.00 - 0.00	/V / CD : XXXXXXXXXXXX		Codigo MS		45 Ajuste					
Docs. Adjun. Certificados				1							
				46 Valor CIF/Item		443.8					
31	Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza	32 Item		33 Posicion arancelaria							
Bultos	Marcas y numeros: S/M	7		83062900 000							
y	Cantidad y Embalaje : 4 PK BULTO	No									
descr. de las mercancías	No(s) contenedor(es) : .										
- Los demas				34 Pais ori.		35 Peso bruto					
POTES DE METAL				a CN b		62 kg					
				37 Regimen		38 Peso neto					
				4000 000		62 kg					
				39 Quo/Lic.							
				40 Documento de transporte / anterior							
				41 Cuantia		42 Valor FOB/Item					
				192		535.68					
				43 Metod.		44					
				Val.							
44	Licencia No: 31.81 + 1.87 + 1.24 + 0.00 - 0.00	/V / CD : XXXXXXXXXXXX		Codigo MS		45 Ajuste					
Docs. Adjun. Certificados				1							
				46 Valor CIF/Item		570.6					
47	Tipo	Base imponible	Tasa	Importe	MP	Tipo	Base imponible	Tasa	Importe	MP	
Liquidacion de los impuestos	DAI	991.67	15	148.75	1	DAI	443.8	15	66.57	1	
	IVA	1140.42	13	148.25	1	IVA	510.37	13	66.34	1	
Total primero Item				297	1	Total segundo Item				132.91	1
	Tipo	Base imponible	Tasa	Importe	MP	Tipo	Importe	MP	←SUMA IMPORTE ITEMS		
	DAI	570.6	15	85.59	1						
	IVA	656.19	13	85.3	1						
Total tercer Item				170.89	1						

C Aduana de salida

UNCTAD / SIDUNEA

A ADUANA

8 Destinatario FREUND DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.		No.: 06140108580017		1 DECLARACION		Codigo : 01 TERRESTRE SAN BARTOLO					
				IM C 4		BIS					
				3 Pagina 4 6		Registro Numero : 4 54754 Fecha : 13/08/2009					
31 Bultos y descr. de las mercancías	Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza			32 Item	33 Posicion arancelaria						
	Marcas y numeros: S/M			8	73239990 000						
	Cantidad y Embalaje : 6 PK BULTO			No							
	No(s) contenedor(es) : .										
- - - Otros											
PLATOS DE METAL											
44 Docs. Adjun. Certificandos			Licencia No: 26.11 + 1.54 + 1.02 + 0.00 - 0.00 /V / CD : XXXXXXXXXXXX		41 Cuantia 432		42 Valor FOB/Item 439.68		43 Metod. Val.		
					Codigo MS		45 Ajuste 1				
					46 Valor CIF/Item		468.35				
31 Bultos y descr. de las mercancías	Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza			32 Item	33 Posicion arancelaria						
	Marcas y numeros: S/M			9	39241090 000						
	Cantidad y Embalaje : 24 PK BULTO			No							
	No(s) contenedor(es) : .										
- - Otros											
PLATOS DORADOS											
44 Docs. Adjun. Certificandos			Licencia No: 42.42 + 2.50 + 1.65 + 0.00 - 0.00 /V / CD : XXXXXXXXXXXX		41 Cuantia 576		42 Valor FOB/Item 714.24		43 Metod. Val.		
					Codigo MS		45 Ajuste 1				
					46 Valor CIF/Item		760.81				
31 Bultos y descr. de las mercancías	Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza			32 Item	33 Posicion arancelaria						
	Marcas y numeros: S/M			10	95051000 000						
	Cantidad y Embalaje : 561 PK BULTO			No							
	No(s) contenedor(es) : .										
- Articulos para fiestas de Navidad											
ADORNOS PARA NAVIDAD											
44 Docs. Adjun. Certificandos			Licencia No: 2193.16 + 129.37 + 85.66 + 0.00 - 0.00 /V / CD : XXXXXXXXXXXX		41 Cuantia 22539		42 Valor FOB/Item 36925.2		43 Metod. Val.		
					Codigo MS		45 Ajuste 1				
					46 Valor CIF/Item		39333.39				
47 Liquidacion de los impuestos	Tipo	Base imponible	Tasa	Importe	MP	Tipo	Base imponible	Tasa	Importe	MP	
	DAI	468.35	15	70.25	1	DAI	760.81	15	114.12	1	
	IVA	538.6	13	70.01	1	IVA	874.93	13	113.74	1	
Total primero Item					1	Total segundo Item					1
Total primero Item					140.26	Total segundo Item					227.86
Tipo	Base imponible	Tasa	Importe	MP	Tipo	Importe	MP	←-SUMA IMPORTE ITEMS			
DAI	39333.39	15	5900	1							
IVA	45233.39	13	5880.34	1							
Total tercer Item					11780.34						

C Aduana de salida

UNCTAD / SIDUNEA

A Aduana

8 Destinatario No.: 06140108580017 FREUND DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.		1 DECLARACION IM C 4 BIS 3 Pagina 5 6		Codigo : 01 TERRESTRE SAN BARTOLO Registro Numero : 54754 Fecha : 13/08/2009	
31 Bultos y descr. de las mercancías	Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza Marcas y numeros: S/M :S/N Cantidad y Embalaje : 1 PK BULTO No(s) contenedor(es) : . - Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucles del tipo toalla, de algodsn SURTIDO DE TOALLA Y GUANTE P/COCINA			32 Item 11 No	33 Posicion arancelaria 63026000 000
	44 Docs. Adjun. Certificados Licencia No: 9.02 + 0.53 + 0.35 + 0.00 - 0.00 /V / CD : XXXXXXXXXXXX			34 Pais ori. a CN b 18	35 Peso bruto 18 kg
31 Bultos y descr. de las mercancías			32 Item 12 No		
Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza Marcas y numeros: S/M :S/N Cantidad y Embalaje : 2 PK BULTO No(s) contenedor(es) : . - - Juguetes rellenos FIGURAS DE PERRITO Y OSO			33 Posicion arancelaria 95030041 000		
44 Docs. Adjun. Certificados Licencia No: 19.15 + 1.13 + 0.74 + 0.00 - 0.00 /V / CD : XXXXXXXXXXXX			34 Pais ori. a CN b 38	35 Peso bruto 38 kg	36 Acuerdo
31 Bultos y descr. de las mercancías			32 Item 13 No		
Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza Marcas y numeros: S/M :S/N Cantidad y Embalaje : 4 PK BULTO No(s) contenedor(es) : . - De las demas materias HORTENCIAS DE TELA			33 Posicion arancelaria 67029000 000		
44 Docs. Adjun. Certificados Licencia No: 44.13 + 2.60 + 1.72 + 0.00 - 0.00 /V / CD : XXXXXXXXXXXX			34 Pais ori. a CN b 87	35 Peso bruto 87 kg	36 Acuerdo
47 Liquidacion de Impuestos			37 Regimen 4000 000 38 Peso neto 18 kg		
Tipo			41 Cuanfia		
DAI			288		
IVA			42 Valor FOB/Item 322.56		
Base imponible			43 Metod. Val.		
161.82			1		
Tasa			46 Valor CIF/Item		
15			343.58		
13			791.49		
Importe			45 Ajuste		
24.27			1		
MP			46 Valor CIF/Item		
1			791.49		
Tasa			Total primero Item		
15			48.46		
13			102.89		
Importe			Total segundo Item		
118.72			102.89		
118.32			1		
MP			Total tercer Item		
1			237.04		
1			1		
Tasa			C Aduana de salida		
15					
13					
Importe					
791.49					
910.21					
MP					
1					
1					

UNCTAD / SIDUNEA

8 Destinatario		No.: 06140108580017		1 DECLARACION		A ADUANA					
				IM	C 4	BIS					
FREUND DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.				3 Pagina		Registro					
				6	6	Numero : 4 54754 Fecha : 13/08/2009					
31 Bultos y descr. de las mercancías	Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza			32 Item	33 Posicion arancelaria						
	Marcas y numeros: S/M			14	63079090 000						
	Cantidad y Embalaje : 7 PK BULTO			No							
	No(s) contenedor(es) : .										
	- - Otros										
JGO. PARA BANO Y FALDAS PARA ARBOL											
44 Docs. Adjun. Certificados				Licencia No: 53.81 + 3.17 + 2.10 + 0.00 - 0.00		/V / CD : XXXXXXXXXXXX					
				41 Cuantia 192		42 Valor FOB/Item 906					
				Codigo MS		45 Ajuste 1					
				46 Valor CIF/Item 965.08							
31 Bultos y descr. de las mercancías	Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza			32 Item	33 Posicion arancelaria						
	Marcas y numeros: S/M			15	46021900 000						
	Cantidad y Embalaje : 8 PK BULTO			No							
	No(s) contenedor(es) : .										
	- - LOS demas										
CANASTA P/PAN CON COBERTOR											
44 Docs. Adjun. Certificados				Licencia No: 40.71 + 2.40 + 1.59 + 0.00 - 0.00		/V / CD : XXXXXXXXXXXX					
				41 Cuantia 288		42 Valor FOB/Item 685.44					
				Codigo MS		45 Ajuste 1					
				46 Valor CIF/Item 730.14							
31 Bultos y descr. de las mercancías	Marcas y numero - No(s) contenedor(es) - Numero y naturaleza			32 Item	33 Posicion arancelaria						
	Marcas y numeros: S/M			16	94051090 000						
	Cantidad y Embalaje : 10 PK BULTO			No							
	No(s) contenedor(es) : .										
	- - Otros										
LAMPARAS DE 80CM											
44 Docs. Adjun. Certificados				Licencia No: 16.19 + 0.95 + 0.63 + 0.00 - 0.00		/V / CD : XXXXXXXXXXXX					
				41 Cuantia 10		42 Valor FOB/Item 272.7					
				Codigo MS		45 Ajuste 1					
				46 Valor CIF/Item 290.47							
47 Liqui- dacion de los impues- tos	Tipo	Base imponible	Tasa	Importe	MP	Tipo	Base imponible	Tasa	Importe	MP	
	DAI	965.08	15	144.76	1	DAI	730.14	15	109.52	1	
	IVA	1109.84	13	144.27	1	IVA	839.66	13	109.15	1	
	Total primero Item				289.03	1	Total segundo Item				218.67
	Total tercer Item				86.99	1	Total cuarto Item				14745.26

C Aduana de salida

Pagina de Documentos Adjuntos			
Valores de Referencia	Liquidacion	Model	Items
4 54754 13/08/2009		IM 4	16
Ref. Dec. 2009 / 06415069	Declaran.	064	
PADILLA FLORES, SALVADOR ANTONIO			
Codigo	Referencia	Item	Fecha
049	4273/09	1	27/07/2009
049	4274/09	1	27/07/2009
049	A-54702	1	29/07/2009
026	SMLU2237788A	1	29/07/2009
096	CARTA DE ACSA POLIZA T-00993	1	07/01/2009
067	S/N	1	31/07/2009
009	NO APLICA	15	

Pagina de Informacion Adicional de la Declaracion

Referencia de Aduana	Liquidacion	Model	Items
4 5475413/08/2009		IM 4	16
Referen. 2009 / 06415069	Declaran.064		PADILLA FLORES, SALVADOR ANTONIO

ITEM 15 CANASTA PARA PAN CON COBERTOR NO APLICA 009 DEBIDO AQUE SON MANUFACTURAS TERMINADAS SOMETIDAS A PREVIOS PROCESOS DE TRANSFORMACION

Seaboard Marine Ltd.

Bill of Lading

Page 1 OF 1

SHIPPER/EXPORTER / REMITENTE		SHIPPER NUMBER	BOOKING NUMBER	INVOICE NUMBER	BROKERAGE
NORITEX SA APARTADO 0302-00741 ZONA LIBRE DE COLON COLON, REP. DE PANAMA TEL. 431-6710		53274	2237788 A	4186346	1 NO
EXPORT REFERENCES / REFERENCIAS EXPORTACION CONTRATO NO. 2009-01148					
CONSIGNEE / CONSIGNADO A (NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED "TO ORDER")		CONSIGNEE NUMBER	FORWARDING AGENT / AGENTE EMBARCADOR		FMC NUMBER
FREUND SA DE CV PROLONGACION AUTOPISTA NORTE Y PJE FREUND NO.3 COL.MOMPEGON SAN SALVADOR, EL SALVADOR TEL. 503-22763333		370001			
POINT AND COUNTRY OF ORIGIN / LUGAR Y PAIS DE ORIGEN					
NOTIFY PARTY / DIRIGIR NOTIFICACION DE LLEGADA A		NOTIFY NUMBER	DOMESTIC ROUTING EXPORT INSTRUCTIONS / RUTA DOMESTICA / INSTRUCCIONES DE EXPORTACION		
LOS MISMOS		370001	<p style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">ORIGINAL SEABOARD MARITIME</p>		
PLACE OF RECEIPT / CARGA RECIBIDA EN CRISTOBAL					
VESSEL NAME / VAPOR	VOY NO. / VIAJE NO.	PORT OF LOADING / PUERTO DE CARGA	LOADING PIER TERMINAL / TERMINAL DE EMBARQUE		
SBD VICTORY 246N		CRISTOBAL			
PORT OF DISCHARGE / PUERTO DE DESCARGA		PLACE OF DELIVERY / ENTREGA FINAL	TYPE OF MOVE / TIPO DE MOVIMIENTO		
STO TOMAS DE CASTILLA		SAN SALVADOR			

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

MARKS AND NO./CONTAINER(S) NO. MARCAS Y NUMEROS	NO. OF PKGS. NO. DE BULTOS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS CONTENIDO SEGUN EMBARCADOR	GROSS WEIGHT LBS/LIBRA/KILOS	MEASUREMENT MEDIDAS
SMLU 782520 6 SN: G1161688 SN: KBL292351	1	CNDR D/40' (ALTO CUBICAJE) Q.D.C. 734 CARTONES ART. VIDRIO P/USO DOMESTICO, PORCELANA P/USO DOMESTICO, LAMPARAS ADORNOS DE METAL, ART. PLASTICOS P/USO DOMESTICO, ADORNOS DE POLYRESINA, FLORES ARTIFICIALES, CINTAS NAVIDEÑAS, ADORNOS DE ADORNOS DE NAVIDAD, MOLDURA DECORATIVA, ALFOMBRA.	11954.31L 5422.49K	2401.365F 68.000M
FREIGHT COLLECT SHIPPER'S LOAD, WEIGHT AND COUNT PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER WITHOUT CONTENTS OF TRAILER HAVING BEEN SEEN, INSPECTED OR VERIFIED BY CARRIER.				
TOTAL NO. OF PKGS.	1			

HAZARDOUS DECLARATION: SHIPPER CERTIFIES THAT THE ABOVE NAMED MATERIALS ARE PROPERLY PACKED, LOADED, CLASSIFIED, DESCRIBED, MARKED, LABELED, PLACARDED, DESIGNATED AND ARE IN PROPER CONDITION FOR TRANSPORTATION ACCORDING TO ALL APPLICABLE REGULATIONS.
(see Cl.20 on back side) Declared Value per Package if Value More Than \$500.00 per Package U.S.

CHARGES, INCLUDING FREIGHT, PAYABLE AT: DESTINATION BY FREUND SA DE CV			TARIFF NO. ITEM NO.
OCEAN FREIGHT CHARGED ON		PREPAID	COLLECT
OFR	1.00 @ 2510.00		USD 2510.00
BNKR	1.00 @ 190.00		190.00
PIFS	1.00 @ 65.00		65.00
TOTAL CHARGES			2765.00

RECEIVED FOR SHIPMENT from the MERCHANT, the GOODS or CONTAINERS or other PACKAGES mentioned above to be transported as provided herein, by any mode of transport for all or any part of the Carriage, SUBJECT TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS appearing on the face and back hereof and in the CARRIER'S applicable Tariff, to which the Merchant agrees by accepting this BILL OF LADING. The Carrier has signed 3 bills of Lading; one original BILL OF LADING must be surrendered duly endorsed, in exchange for the GOODS or CONTAINER(S) or other PACKAGE(S), the others to stand void.

CARRIER: SEABOARD MARINE LTD.
BY: *[Signature]*
ORIGINAL


 AS AGENTS OF
 SEABOARD MARINE

BIL. NO. SMLU 2237788A MO DAY YEAR
JUL 29 2009

7/31/09
Pagina 2

SEABOARD MARINE, LTD.
M A R I N E S
S E A B O A R D M A R I N E, L T D.
DCK10PR SAL

Vapor/Viaje: SEABOARD VICTORY 00246 Matricula: PANAMA Capitán: A. AJINKYA Fecha de Zarpe: 29 JULIO 2009

Pto. de Embarque: Pto. de Desembarque: San Salvador
CRISTOBAL
B/L 1. Remitente 2. Consignatario 3. Notificar

SMUJ 223778
8A
1. NORWAY 50
2. PANAMA 052-00741
3. ZONA LIBRE DE COLON
COLON REP. DE PANAMA
TEL. 431-8710
4. ZONA LIBRE DE SAN PEDRO DE SUCRE
5. ZONA LIBRE DE SAN CARLOS
6. ZONA LIBRE DE SAN FELIX
7. ZONA LIBRE DE SAN FLORENTIN
8. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
9. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
10. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
11. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
12. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
13. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
14. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
15. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
16. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
17. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
18. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
19. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
20. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
21. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
22. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
23. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
24. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
25. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
26. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
27. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
28. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
29. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
30. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
31. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
32. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
33. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
34. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
35. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
36. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
37. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
38. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
39. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
40. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
41. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
42. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
43. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
44. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
45. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
46. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
47. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
48. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
49. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
50. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
51. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
52. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
53. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
54. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
55. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
56. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
57. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
58. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
59. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
60. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
61. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
62. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
63. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
64. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
65. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
66. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
67. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
68. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
69. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
70. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
71. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
72. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
73. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
74. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
75. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
76. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
77. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
78. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
79. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
80. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
81. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
82. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
83. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
84. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
85. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
86. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
87. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
88. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
89. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
90. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
91. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
92. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
93. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
94. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
95. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
96. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
97. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
98. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
99. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE
100. ZONA LIBRE DE SAN VICENTE

Equipo	Piezas	Kilos	Libras	Cubicaje	Cubicaje	Flete	Extra	Total
SMUJ 7825206	1	5422.49	11954.31	68.000CM	2401.365CF			
CANTONES ART. VIDRIO / USO DOMESTICO, LAMPARAS PORCELANA / USO DOMESTICO, PLASTICOS P/USO DOMESTICO, ADORNOS DE POLYRESINA, FLORES ARTIFICIALES, CINTAS NAVIENAS, ADORNOS DE DECORATIVA, ALFONERA.								

734
CNR D/40' (ALTO CUBICAJE) QDC: 11954.31# 2401.365CF
5422.49K 68.000CM





**KENNEDY
CENTER CORP.**
R.U.C. 10987-011-111433 D.V. 40

APARTADO 0302-00737 - ZONA LIBRE DE COLON
COLON, REP. DE PANAMA
TELEFONOS: 441-6767 - 441-6755
TELEX: 8688 KENNEDY
FAX: (507) 441-6314

FACTURA COMERCIAL

No. **4274 / 09**

Pág. 1 / 1

FECHA: 27/07/2009 Vence: 26/08/2009

VENDIDO A: **2537
FREUND, S.A. DE C.V.**
DIRECCION: **El Salvador**

CONSIGNADO A: **NORITEX**

CONDICION DE PAGO: **CREDITO 30 DIAS**

SEGURO: **VIA**

PED: 3819
VEN: 03/ROCIO/ALICIA
TRA: Yasmarl

MARCAS

CANTIDAD DE BULTOS	BULTO No.	REFERENCIA No.	PESO BRUTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
12	1 - 12	NAVI-9/40X60	108.00	ALF.D/NAVIDAD	360 PZA	\$ 1.35	\$ 486.00
10	13 - 22	NAVI-9/40X70	90.00	ALF.D/NAVIDAD	300 PZA	\$ 1.65	\$ 495.00
6	23 - 28	NAVI-9/50X80	54.00	ALF.D/NAVIDAD	180 PZA	\$ 2.25	\$ 405.00
28			252.00	41.7978Pc.			\$ 1,386.00
					Sub-Total		\$ 1,386.00
					840 PZA		
					Total		\$ 1,386.00

Bajo juramento, los datos son correctos

[Signature]
KENNEDY CENTER CORP.

CONSTA BAJO LA GRAVEDAD DEL JURAMENTO CON LA FIRMA PUESTA AL PIE DE ESTA DECLARACION QUE TODOS Y CADA UNO DE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA FACTURA SON EXACTOS Y VERDADEROS Y QUE LA SUMA TOTAL DECLARADA ES LA MISMA EN QUE SE HAN VENDIDO LAS MERCANCIAS.

TOTAL BULTOS

Todo Pago efectuado sobre este pedido debe ser por cheque o transferencia a orden de KENNEDY CENTER CORP.
Toda mercancía despachada viaja por cuenta y riesgo del comprador, no se aceptan reclamos después de 24 horas de recibida.
Los PRECIOS indicados se entienden en U.S.A. Dollars.

KENNEDY CENTER CORP. R.U.C. 10987-011-111433 D.V. 40

VENDEDOR:

CUENTE

ACEPTADO CONFORME



**KENNEDY
CENTER CORP.**
R.U.C. 10987-011-111483 D.V. 40

APARTADO 0309-00737 - ZONA LIBRE DE COLON
COLON, REP. DE PANAMA
TELEFONOS: 441-6767 - 441-6755
TELEX: 8683 KENNEDY
FAX: (507) 441-6314

FACTURA COMERCIAL

No. **4273 / 09**

Pág. 1 / 1

FECHA: 27/07/2009 Vence: 26/08/2009

VENDIDO A: **2537
FREUND, S.A. DE C.V.**

DIRECCION: El Salvador

CONSIGNADO A: NORITEX

CONDICION DE PAGO: CREDITO 30 DIAS

SEGURO: VIA

PED: 4503
VEN: 03/ALICIA/ROCIO
TRA: Yasmarl

MARCAS

FREUND, S.A

CANTIDAD DE BULTOS	BULTO No.	REFERENCIA No.	PESO BRUTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
18	1 - 18	UR-12	12.60	MOLDURA ROSETA 31CM	18 PZA	\$ 7.92	\$ 142.56
6	19 - 24	UR-305	8.40	MOLDURA ROSETA 44M	6 PZA	\$ 9.68	\$ 58.08
1	25 - 25	UP-5374	8.03	MOLDURA DEC.240CM	10 PZA	\$ 9.68	\$ 96.80
1	26 - 26	UP-5304	11.25	MOLDURA DEC.(UP5304)	30 PZA	\$ 5.46	\$ 163.68
1	27 - 27	UP-8032	2.43	MOLDURA DEC.240CM	10 PZA	\$ 3.96	\$ 39.60
2	28 - 29	UP-9012	17.89	MOLDURA DEC.240CM	20 PZA	\$ 7.13	\$ 142.56
2	30 - 31	UT-5009	35.69	MOLDURA DEC.240CM(UT-9)	64 PZA	\$ 5.28	\$ 337.92
1	32 - 32	UT-5033	31.20	MOLDURA DEC.240CM	52 PZA	\$ 6.16	\$ 320.32
1	33 - 33	UT-9806	30.20	MOLDURA DEC.240CM	30 PZA	\$ 9.68	\$ 290.40
4	34 - 37	101-CH0159	30.00	FIJADOR P/PUERTAS 40x7.00.90	240 SET	\$ 0.37	\$ 88.70
					Sub-Total		\$ 1,680.62
					480 Pcs		
					SALIDA		15.00
					Total		\$ 1,695.62

CON ESTA FACTURA SE REALIZA EL JURAMENTO QUE LA FIRMA PUESTA AL PIE DE ESTA DOCUMENTACION DE TODOS Y CADA UNO DE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA FACTURA SON EXACTOS Y VERDADEROS Y QUE EN SU RUA SE RECORRADA ES LA MISMA EN QUE SE HAN VENDIDO LAS MERCANCIAS.

TOTAL BULTOS

Todo Pago efectuado sobre este pedido debe ser por cheque o transferencia a orden de KENNEDY CENTER CORP.
 Toda mercancia despachada viaja por cuenta y riesgo del comprador, no se aceptan reclamos depués de 24 horas de recibida.
 Los PRECIOS indicados se entienden en U.S.A. Dollars.

REGISTRADO EN LA RUC 10987-011-111483 D.V. 40

VENDEDOR

ACEPTADO CONFORME

CUENTE



R.U.C. 3705-03-62513 D.V. 80

ZONA LIBRE
Calle C y 16 Avda. 0202-00777 L. de Colón
Colón, República de Panamá
Teléfono: (507) 431-3603
Fax: (507) 431-6853
Email: ventas@noritex.com

FACTURA: A - 54702 FECHA: 29/07/09

CONSIGNADO A: FREUND, S.A. DE C.V. 228801
PROLONGACION AUTOPISTA NORTE Y PJE
FREUND NO.3 COL. MOMPEGON
SAN SALVADOR, EL SALVADOR
TEL.503-22763333

NOTIFICAR A: FREUND, S.A. DE C.V.
PROLONGACION AUTOPISTA NORTE Y PJE
FREUND NO.3 COL. MOMPEGON
SAN SALVADOR, EL SALVADOR
TEL.503-22763333

CONDICIONES DE PAGO: CREDITO

DESPACHADO VIA: MARITIMO VAPOR SEABOARD VICTORY V.246
1X40' HC CONTENEDOR NO. SMLU-782520-6 SELLO NO. KBL 292351

Bits	Peso	Mat	Pa	Mar	Referencia	Descripcion	UM	Cant.	Precio	Total
2	10.00	V ₀	CN	05	029-022139	NAV JG CANDELEROS ROJOS 2PZ VI	JG	8.00	12.43	99.44
2	10.00	V ₁	CN	05	029-022140	NAV JG CANDELEROS VERDE 2PZ VI	JG	8.00	12.43	99.44
2	10.00	V ₂	CN	05	029-022141	NAV JG CANDELEROS AMBAR 2PZ VI	JG	8.00	12.43	99.44
10	160.00	A	CN	05	029-172019	NAV VAJILLA PORCELANA 20PZ	JG	20.00	13.51	270.20
4	64.00	A	CN	05	029-172022	NAV VAJILLA PORCELANA 20PZ BOR	JG	8.00	15.89	127.12
3	43.50	A	CN	05	029-182013	NAV PLATO 10.5" C/BORDE PLATEA	PZ	54.00	2.38	128.52
4	56.00	A	CN	05	029-182015	NAV PLATO 12.5" C/BORDE PLATEA	PZ	48.00	4.05	194.40
4	56.00	A	CN	05	029-182016	NAV PLATO 12.5" C/BORDE DORADO	PZ	48.00	4.39	210.72
2	16.00	O	CN	05	029-450170	NAV 2SURT GLOBO C/MUSICA DECOR	PZ	24.00	5.90	141.60
3	21.00	O	CN	05	029-450176	POLY CARROUSEL W/LED LIGHT + N	PZ	12.00	13.06	156.72
2	18.00	O	CN	05	029-450178	NAV GLOBO C/MUSICA/LUZ LED	PZ	12.00	9.86	118.32
4	52.00	V ₃	CN	05	029-562056	NAV 4SURT CANDELERO VIDRIO RED	PZ	192.00	0.75	144.00
2	25.00	M	CN	05	029-880114	NAV 2SURT POTES METAL	PZ	96.00	2.85	273.60
2	22.00	M	CN	05	029-880116	NAV 2SURT POTES METAL	PZ	96.00	2.73	262.08
2	30.00	M	CN	05	038-38453	NAV 3SURT PLATO LATA 10-1/8"DI	PZ	240.00	0.64	153.60
4	61.20	M	CN	05	038-38455	NAV 3SURT PLATO LATA 15-7/8"DI	PZ	192.00	1.49	286.08
8	80.00	L1	CN	05	039-42060	NAV PLATO DORADO REDONDO 33cmx	PZ	192.00	1.24	238.08
8	80.00	L1	CN	05	039-42063	NAV PLATO DORADO 33cmDiox2cm	PZ	192.00	1.24	238.08
8	80.00	L1	CN	05	039-42066	NAV PLATO DORADO 33cmx2cm	PZ	192.00	1.24	238.08
34	248.20	L1	CN	05	039-48232	NAV 10 BOLA 60MM ROJO TUBO	TB	1,632.00	1.59	2594.88
8	58.40	L1	CN	05	039-48245	NAV 10 BOLA 60MM COBRE TUBO	TB	384.00	1.59	610.56
10	78.00	L1	CN	05	039-48246	NAV 8 BOLA 70MM COBRE TUBO	TB	360.00	1.64	590.40
9	65.70	L1	CN	05	039-48260	NAV 10 BOLA 60MM PLATEADA TUBO	TB	432.00	1.59	686.88
12	93.60	L1	CN	05	039-48261	NAV 8 BOLA 70MM PLATEADO TUBO	TB	432.00	1.64	708.48
3	23.40	L1	CN	05	039-48374	NAV PUNTA D/ARBOL 7"x15" ESTRE	PZ	36.00	5.63	202.68
3	23.40	L1	CN	05	039-48375	NAV PUNTA D/ARBOL 7"x15" ESTRE	PZ	36.00	5.63	202.68
2	15.60	L1	CN	05	039-48376	NAV PUNTA D/ARBOL 7"x15" ESTRE	PZ	24.00	5.63	135.12
16	68.80	L1	CN	05	039-48398	NAV 24 BOLA 60MM DORADO TUBO	TB	192.00	3.54	679.68
16	68.80	L1	CN	05	039-48399	NAV 24 BOLA 60MM ROJO TUBO	TB	192.00	3.54	679.68

5,362

TODA MERCANCIA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO DEL COMPRADOR
DECLARAMOS BAJO JURAMENTO QUE TODOS LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA FACTURA SON VERDADEROS
FAVOR HACER REFERENCIA AL CODIGO DEL CLIENTE Y NUMERO DE FACTURA AL REMITIR SU PAGO

/ms



R.U.C. 3705-03-03513 D.V. 60

ZONA LIBRE
Calle C y 16 Apdo. 0302-0099 J. L. de Colón
Colón, República de Panamá
Teléfono: (507) 431-3003
Fax: (507) 431-6653
E-mail: ventas@noritex.com

FACTURA: A - 54702 FECHA: 29/07/09

CONSIGNADO A: FREUND, S.A. DE C.V. 228801
PROLONGACION AUTOPISTA NORTE Y PJE
FREUND NO.3 COL. MOMPEGON
SAN SALVADOR, EL SALVADOR
TEL.503-22763333

NOTIFICAR A: FREUND, S.A. DE C.V.
PROLONGACION AUTOPISTA NORTE Y PJE
FREUND NO.3 COL. MOMPEGON
SAN SALVADOR, EL SALVADOR
TEL.503-22763333

CONDICIONES DE PAGO: CREDITO

DESPACHADO VIA: MARITIMO VAPOR SEABOARD VICTORY V.246
1X40'HC CONTENEDOR NO. SMLU-782520-6 SELLO NO. KBL 292351

Blts	Peso	Mat	Pa	Mar	Referencia	Descripcion	UM	Cant.	Precio	Total
6	21.60	L1	CN	05	039-48441	NAV 24PZ ADORNO P/ARBOL 3SURT ⁴⁵⁰³ _{12.5%}	PZ	144.00	1.90	273.60
1	12.30	1	CN	05	040-016512	NAV JG TOA/GUANT/AGARR 2SURT ⁴⁵⁰³ _{12.5%}	JG	72.00	2.11	151.92
1	11.04	TRM	CN	05	040-045004	NAV FIG SAGRADA FAMILIA C/BASE	PZ	3.00	41.68	125.04
34	248.20	L1	CN	05	040-486730	NAV 10 BOLA 60MM DORADA TUBO	TB	1,632.00	1.59	2594.88
45	351.00	L1	CN	05	040-486731	NAV 8 BOLA 70MM DORADA TUBO	TB	1,620.00	1.64	2656.80
28	154.00	L1	CN	05	040-486732	NAV 6 BOLA 80MM BOLA DORADA TU	TB	672.00	2.35	1579.20
45	351.00	L1	CN	05	040-486734	NAV 8 BOLA 70MM ROJA TUBO	TB	1,620.00	1.64	2656.80
28	154.00	L1	CN	05	040-486735	NAV 6 BOLA 80MM ROJA TUBO	TB	672.00	2.35	1579.20
6	43.80	L1	CN	05	040-486736	NAV 10 BOLA 60MM COBRE TUBO	TB	288.00	1.59	457.92
8	62.40	L1	CN	05	040-486737	NAV 8 BOLA 70MM COBRE TUBO	TB	288.00	1.64	472.32
12	66.00	L1	CN	05	040-486738	NAV 6 BOLA 80MM COBRE TUBO	TB	288.00	2.35	676.80
9	65.70	L1	CN	05	040-486745	NAV 10 BOLA 60MM ROSA TUBO	TB	432.00	1.59	686.88
12	93.60	L1	CN	05	040-486746	NAV 8 BOLA 70MM ROSA TUBO	TB	432.00	1.64	708.48
18	99.00	L1	CN	05	040-486747	NAV 6 BOLA 80MM ROSA TUBO	TB	432.00	2.35	1015.20
9	65.70	L1	CN	05	040-486748	NAV 10 BOLA 60MM VIOLETA TUBO	TB	432.00	1.59	686.88
12	93.60	L1	CN	05	040-486749	NAV 8 BOLA 70MM VIOLETA TUBO	TB	432.00	1.64	708.48
18	99.00	L1	CN	05	040-486750	NAV 6 BOLA 80MM VIOLETA TUBO	TB	432.00	2.35	1015.20
5	39.00	L1	CN	05	040-486752	NAV 8 BOLA 70MM PLATEADA TUBO	TB	180.00	1.64	295.20
8	44.00	L1	CN	05	040-486753	NAV 6 BOLA 80MM PLATEADA TUBO	TB	192.00	2.35	451.20
3	21.90	L1	CN	05	040-486785	NAV 10 BOLA 60MM COBRE/DORADO	TB	144.00	1.66	239.04
4	31.20	L1	CN	05	040-486786	NAV 8 BOLA 70MM COBRE/DORADO T	TB	144.00	2.09	300.96
6	33.00	L1	CN	05	040-486787	NAV 6 BOLA 80MM COBRE/DORADO T	TB	144.00	2.75	396.00
4	29.20	L1	CN	05	040-486797	NAV 10 BOLA 60MM PLATEADO TUBO	TB	192.00	1.66	318.72
5	39.00	L1	CN	05	040-486798	NAV 8 BOLA 70MM PLATEADO TUBO	TB	180.00	2.09	376.20
8	44.00	L1	CN	05	040-486799	NAV 6 BOLA 80MM PLATEADO TUBO	TB	192.00	2.75	528.00
1	7.70	L1	CN	05	040-486813	NAV PUNTA D/ARBOL 350MM ESTREL	PZ	24.00	3.85	92.40
1	7.70	L1	CN	05	040-486815	NAV 8 BOLA 35MM TUBO	TB	48.00	1.09	52.32
2	16.80	L1	CN	05	040-486816	NAV 8 BOLA 45MM TUBO	TB	48.00	1.76	84.48
2	17.40	L1	CN	05	040-486817	NAV 6 BOLA 55MM TUBO	TB	48.00	1.90	91.20

11,427

TODA MERCANCIA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO DEL COMPRADOR
DECLARAMOS BAJO JURAMENTO QUE TODOS LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA FACTURA SON VERDADEROS
FAVOR HACER REFERENCIA AL CODIGO DEL CUENTE Y NUMERO DE FACTURA AL REMITIR SU PAGO

/mts



ZONA LIBRE
Calle C y 15 Apto. 0302-00741 E. L. de Coán
Coán, República de Panamá
Teléfono: (507) 431-3003
Fax: (507) 431-5533
Email: ventas@noritex.com

FACTURA: A - 54702 **FECHA:** 29/07/09

CONSIGNADO A: FREUND, S.A. DE C.V. **228801**
PROLONGACION AUTOPISTA NORTE Y PJE
FREUND NO.3 COL. MOMPEGON
SAN SALVADOR, EL SALVADOR
TEL.503-22763333

NOTIFICAR A: FREUND, S.A. DE C.V.
PROLONGACION AUTOPISTA NORTE Y PJE
FREUND NO.3 COL. MOMPEGON
SAN SALVADOR, EL SALVADOR
TEL.503-22763333

CONDICIONES DE PAGO: CREDITO

DESPACHADO VIA: MARITIMO VAPOR SEABOARD VICTORY V.246
1X40' HC CONTENEDOR NO. SMLU-782520-6 SELLO NO. KBL 292351

Blts	Peso	Mat	Pa	Mar	Referencia	Descripcion	UM	Cant.	Precio	Total
3	14.40	L1	CN	05	040-486819	NAV 12 BOLA 150MM ROJA/DORADO	PZ	72.00	2.28	164.16
3	14.40	L1	CN	05	040-486820	NAV 12 BOLA 150MM DOR/VE/ROJ E	PZ	72.00	2.28	164.16
3	14.40	L1	CN	05	040-486821	NAV 12 BOLA 150MM DORADO/CAFE	PZ	72.00	2.28	164.16
1	8.00	T	CN	05	040-516037	NAV 2SURT FIG PERRITO 4" 12PZ	PZ	144.00	1.12	161.28
1	8.00	T	CN	05	040-516038	NAV 3SURT FIG OSO 4" 12PZ	PZ	144.00	1.12	161.28
4	38.40	T	CN	05	040-546468	NAV CINTA 2.5"X10YARDAS 24ROL	RO	288.00	1.66	478.08
2	23.40	T	CN	05	040-605092	NAV HORTENCIA IVORY 7"x30"	PZ	288.00	1.29	371.52
2	23.40	T	CN	05	040-605093	NAV HORTENCIA MALVA 7"x30"	PZ	288.00	1.29	371.52
5	57.50	T	CN	05	040-716256	NAV CINTA 38MMx10Y 36ROLLOS/DI	RO	540.00	0.77	415.80
7	98.00	T	CN	05	040-716257	NAV CINTA 63MMx10Y 24ROLLOS/DI	RO	504.00	1.00	504.00
8	56.00	T	CN	05	040-716265	NAV CINTA 2.5"X10Y 24ROLLOS/DI	RO	576.00	1.00	576.00
4	28.00	T	CN	05	040-716270	NAV CINTA 2.5"X10Y 24ROLLOS/DI	RO	288.00	1.00	288.00
7	49.00	T	CN	05	040-716284	NAV CINTA 2.5"X10Y 24ROLLOS/DI	RO	504.00	1.00	504.00
7	38.36	T	CN	05	040-716285	NAV CINTA 2.5"X10Y 24ROLLOS/DI	RO	504.00	1.00	504.00
8	64.00	T	CN	05	040-716295	NAV CINTA 2.5"X10Y 24ROLLOS/DI	RO	576.00	1.11	639.36
7	38.36	T	CN	05	040-716304	NAV CINTA 2.5"X10Y 24ROLLOS/DI	RO	504.00	1.11	559.44
4	32.00	T	CN	05	040-716320	NAV CINTA 2.5"X10Y 24ROLLOS/DI	RO	288.00	1.11	319.68
8	64.00	T	CN	05	040-716322	NAV CINTA 2.5"X10Y 24ROLLOS/DI	RO	576.00	1.11	639.36
8	64.00	T	CN	05	040-716324	NAV CINTA 2.5"X10Y 24ROLLOS/DI	RO	576.00	1.11	639.36
8	64.00	T	CN	05	040-716328	NAV CINTA 2.5"X10Y 24ROLLOS/DI	RO	576.00	1.23	708.48
8	64.00	T	CN	05	040-716329	NAV CINTA 2.5"X10Y 24ROLLOS/DI	RO	576.00	1.23	708.48
1	9.64	T	CN	05	040-716387	NAV CINTA 36CMx10Y	RO	60.00	3.42	205.20
2	9.80	1	CN	05	040-816212	NAV MEDIA DECOR 21"	PZ	48.00	3.55	170.40
2	10.00	P/N	CN	05	040-816216	NAV JG BAÑO ROJO SANTA 2PZ	JG	24.00	7.31	175.44
2	17.80	1	CN	05	040-816217	NAV FALDA P/ARBOL 48"	PZ	24.00	13.28	318.72
4	26.00	10	CN	05	040-837022	NAV CANASTA P/PAN C/COBERTOR 2.00	PZ	144.00	2.38	342.72
4	26.00	10	CN	05	040-837038	NAV CANASTA P/PAN C/COBERTOR 2.00	PZ	144.00	2.38	342.72
1	7.00	T	CN	05	040-935918	NAV 2SURT MEDIA DECOR 18"	PZ	120.00	0.91	109.20
2	9.00	T	CN	05	040-935920	NAV 2SURT MEDIA DECOR 21"	PZ	144.00	1.76	253.44

8,664 /ms

TODA MERCANCIA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO DEL COMPRADOR
DECLARAMOS BAJO JURAMENTO QUE TODOS LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA FACTURA SON VERDADEROS
FAVOR HACER REFERENCIA AL CODIGO DEL CLIENTE Y NUMERO DE FACTURA AL REMITIR SU PAGO



R.U.C. 3705-93-63513 D.V. 60

ZONA LIBRE
Calle C y 16 Apto. 1302-0734 Z. L. de Cañán
Cañá, República de Panamá
Teléfono: (507) 431-3903
Fax: (507) 431-6663
Email: ventas@noritex.com

FACTURA: A - 54702 FECHA: 29/07/09

CONSIGNADO A: FREUND, S.A. DE C.V. 228801
PROLONGACION AUTOPISTA NORTE Y PJE
FREUND NO.3 COL. MOMPEGON
SAN SALVADOR, EL SALVADOR
TEL.503-22763333

NOTIFICAR A: FREUND, S.A. DE C.V.
PROLONGACION AUTOPISTA NORTE Y PJE
FREUND NO.3 COL. MOMPEGON
SAN SALVADOR, EL SALVADOR
TEL.503-22763333

CONDICIONES DE PAGO: CREDITO

DESPACHADO VIA: MARITIMO VAPOR SEABOARD VICTORY V.246
1X40'HC CONTENEDOR NO. SMLU-782520-6 SELLO NO. KBL 292351

Bits	Peso	Mat	Pa	Mar	Referencia	Descripcion	UM	Cant	Precio	Total	
3	27.00	T	CN	05	040-935932	NAV FALDA P/ARBOL 42" 6.302.90.90	PZ (M)	144.00	2.86	411.84	
10	17.50	L1	CN	05	040-985402/1	NAV LAMPARA 80cm 110V	PZ (B)	10.00	27.27	272.70	
669 4,982.80							SUB TOTAL		154 pcs		43,486.38
CTNS KILOS							GASTO DE MANEJO Y DOCUMENTACION				93.00
							TOTAL F.O.B ZONA LIBRE				43,579.38
									25,607		

*** CUARENTA Y TRES MIL QUINIENTOS SETENTA Y NUEVE CON 38/100 DOLARES AMERICANOS ***

Material	Pais	Marcas
V VIDRIO	CN China	05 SANTINI
A PORCELANA		
M METAL		
O POLYRESINA		
L1 PLASTICO		
T TELA		
TRM TELA, RESINA, METAL		
01 100%POLYESTER		
10 100% ALGODON		
P/N 99% POLIESTER, 1%VINIL		

[Signature]
NORITEX, S.A.
NORITEX S.A.

TODA MERCANCIA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO DEL COMPRADOR
DECLARAMOS BAJO JURAMENTO QUE TODOS LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA FACTURA SON VERDADEROS
FAVOR HACER REFERENCIA AL CODIGO DEL CLIENTE Y NUMERO DE FACTURA AL REMITIR SU PAGO /ms

Svcs: INTL PRIORITY
TRCK: 9548 0356 4651

ORIGIN ID: GYYA (312) 226-2473
SHIPPING
BIRD-X INC
300 N ELIZABETH ST
STE 2N
CHICAGO, IL 60607
UNITED STATES, US

Ship Date: 10JUN09
ActWgt: 25.0 LB MAN
System#: 321832/CAFE2361
Account: S *****
Dimmed: 25x7x7 IN

EIN/VAT *Linea 186*

TO FREUND S.A. DE C.V. #4023-8 *3009 3848* 284-6456

FREUND S.A. DE C.V. #4023-8
PROLONGACION AUTOPISTA NTE Y PJE *68-4* **FedEx**
Express

FREUND #3, COL MOMPEGON
SAN SALVADOR, (SV)



AWB



TRK# 9548 0356 4651

Form 0430

1/6

INTL PRIORITY DE EL SALVADOR,
S.A. DE C.V.
REF: 0000689646
DESC1: TX-PRO TRANSONIC
DESC2:
DESC3: ENTREGUESE A *Freund S.A*
DESC4: *de c.v*
EET: NO EEI 30.37(=)
FIRMA *Quintero*

CONTROL DE CARGA ENTREGADO
CERRA
26/27

COUNTRY MFG: CN
CARRIAGE VALUE: 272.00 USD
CUSTOM VALUE: 1632.00 USD

GUTICIA DE EL SALVADOR,
S.A. DE C.V.
STAC: 6-060502137
DXT: RC C.V.
SECRETIONR *269/4*
12-06-09

These commodities, technology, or software were exported from the United States in accordance with the export administration regulations. Diversion contrary to US law is prohibited. The Montreal or Warsaw Convention may apply and in most cases limit the liability of Federal Express for loss or delay of or damage to your shipment. Subject to the conditions of the contract on the reverse.

DESTINATION AWB COPY - PLEASE PLACE IN POUCH

**DIRECCION GENERAL DE ADUANAS
DECLARACION DE MERCANCIAS SIMPLIFICADA COURIER**

Página 1 de 1

No De Registro: 4 - 40327

1 ADUANA: 03 - AEREA DE COMALAPA	6 FECHA: 18/06/2009 7 MODALIDAD: 3-TELEDESPACHO DE MERCANCIAS
2 IMPORTADOR: 06140108580017 FREUND DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	8 MODELO: IMC 4 9 REGIMEN: 4400 000
3 MANIFIESTO No.: 2009 38484 REFERENCIA DEC.: 92693421	10 PAIS EXPORTACION: United States
5 DECLARANTE: TC269 GUTICIA DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V	11 LINEA AEREA: FEDEX
13 TOTALES FLETE: \$ 300 SEGURO: \$ 24.48 OTROS: \$	12 TOTAL BULTOS: 6

14 No. GUIA	15 IDENTIFICACION DE LAS MERCANCIAS			19 CANTIDAD	20 FOB	21 CIF	22 DAI	23 IMPUESTOS		
	16 ITEM	17 PARTIDA ARANCELAR.	18 DESIGNACION COMERCIAL					24 DAI	25 IVA	26 TOTAL
954803564651	1	85437099000	EQUIPO ULTRASONICO CONTRA ROBORES	64	1632	1956.48	0	0.00	254.34	254.34
TOTALES					1632.00	1956.48	0.00		254.34	254.34

27 CERTIFICACION ELECTRONICA CODIGO : 9899	28 MONTO A PAGAR POR IMPUESTOS	Referencia: 2009/03/TC269/92693421 Aduana: 03 Impuesto: \$254.34 No. Registro: 440327 Nit Empresa: 06140108580017 Agente: TC269 05171 0906200903 440327 83757cf3 Selectividad: Verde  AEROPUERTO DE EL SALVADOR 170976-1015 D.G.A. S.V.C. OFICIAL ADUANERO
	IVA 254.34	
30 RESERVADO ENTIDAD COLECTORA	TOTAL 254.34	FIRMA Y SELLO CONTADOR VISTA
BANCO AGENCIA		32 OBSERVACION
	31 FIRMA Y NOMBRE DECLARANTE	CC # 1816615

N, Elizabeth Street
 Chicago, IL 60607
 : (312) 226-2475 Fax : (312) 226-2480
 : ID # : 36-2540314



000402916

INVOICE

Contact : KIRT ZIMMERMAN

TO : TRUE VALUE COMPANY ***
 Attention Accounts Payable
 025055773
 P.O. BOX 31670
 CHICAGO, IL 60631-9998

SHIP TO : FREUND S.A. DE C.V. #4023-8
 PROLONGACION, AUTOPISTA NTE Y PJE
 FREUND #3, COL MOMPEGON
 SAN SALVADOR,
 EL SALVADOR

INVOICE : 000402916*	DATE : Jun 10 2009	CUST ACCOUNT : B00516	CUSTOMER PO : 16024182	SHIP VIA : 01-FEDEX - B-X
ORDER : 00329151	SHIP DATE : Jun 10 2009	TERMS : 2% 90	TRACKER # : 954803564651	PAGE : 1

LINE	ITEM	QTY ORD	# BACK ORD	QTY SHIP	PRICE	VALUE
02	TX-PRO TRANSONIC PRO, DUAL SPEAKER PEST REPELLER	64	0	64	25.50	1,632.00

A 2 % finance charge will be levied against all over due accounts
 Please Pay this Invoice in U.S. funds only.

Major Credit Cards Accepted

9980



Is your office chilly?
 Need a footwarmer for your cold feet?
www.safeheaters.com



Sub-Total	1,632.00
Freight	300.00
Tax	0.00
Total	1,932.00

D INVOICE

**DIRECCION GENERAL DE ADUANAS
DECLARACION DE MERCANCIAS SIMPLIFICADA COURIER**

Página 1 de 1

No De Registro: 4 - 40327

1 ADUANA: 03 AEREA DE COMALAPA	6 FECHA: 18/06/2009	7 MODALIDAD: 3-TELEDESPACHO DE MERCANCIAS
2 IMPORTADOR: 06140108580017 FREGUND DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	8 MODELO: IMC 4	9 REGIMEN: 4400 000
3 MANIFIESTO No.: 2009 38484 REFERENCIA DEC.: 92693421	10 PAIS EXPORTACION: United States	
5 DECLARANTE: TC269 GURICIA DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V	11 LINEA AEREA: FEDEX	
13 TOTALES FLETE: \$ 300 SEGURO: \$ 24.48 OTROS: \$	12 TOTAL BULTOS: 6	

14 No. GUIA	15 IDENTIFICACION DE LAS MERCANCIAS		19 C U N T I A	20 FOB	21 CIF	22 \$ DAI	23 IMPUESTOS			
	16 ITM	17 PARTIDA ARANCELAR.					18 DESIGNACION COMERCIAL	24 DAI	25 IVA	26 TOTAL
954803564651	1	85437099000	EQUIPO ULTRASONICO CONTRA ROBORES	64	1632	1956.48	0	0.00	254.34	254.34
TOTALES				1632.00	1956.48	0.00		254.34	254.34	

27 CERTIFICACION ELECTRONICA CODIGO : 9899	28 MONTO A PAGAR POR IMPUESTOS		Referencia: 2009/03/TC269/92693421 Aduana: 03 Impuesto: \$254.34 No. Registro: 440327 Nit Empresa: 06140108580017 Agente: TC269 05171 0906200903 440327 83757cf3 Selectividad: Verde  AEROPUERTO DE EL SALVADOR 70976-1015 D.G.A. S.V.C.A. OFICIAL ADUANERO
	30 RESERVADO ENTIDAD COLECTORA BANCO AGENCIA	IVA 254.34	
TOTAL 254.34		FIRMA Y SELLO CONTADOR VISTA	
31 FIRMA Y NOMBRE DECLARANTE		32 OBSERVACION	
		CC # 1816615	

República de Costa Rica		Hoja N°	Total
FORMULARIO ADUANERO ÚNICO CENTROAMERICANO N° 002-2009-018881		1	1
1. Exportador (nombre, dirección, país) Galvatica S.A. Caldera, Costa Rica COSTA RICA		2. Identificación Tributaria Exp. 310100829218	3. N° de Factura GE00002380
7. Consignatario/Importador /Internador (nombre, dirección, país) Freund S.A. de CV SAN SALVADOR, EL SALVADOR		5. Código de Exportador 52C	4. Registro N° 002-2009-018881
8. Identificación Tributaria 06140108580017		9. Tipo de Exportación Exportación definitiva	
11. Agente o Representante, País de origen (nombre, dirección, país) GALVATICA, S.A. COSTA RICA		10. Modalidad / Medio Pago Transferencia 4-16078	
12. Forma de Pago A Crédito 25/06/2009 \$C.A. 23650.24		13. País Origen de la Mercancía COSTA RICA	
14. Medio de Transporte TERRESTRE		15. País de Procedencia COSTA RICA	
16. Aduana de destino EL AMATILLO		17. Puerto de Embarque PEÑAS BLANCAS	
18. País de destino de la Mercancía EL SALVADOR		19. Redestino EL SALVADOR	
20. Fecha de Embarque 27/07/2009		21. Aduana de Salida Peñas Blancas	
22. N° Item	23. Marcas de Expedición, Números, Dimensiones	24. Número y Clase de los Bultos Descripción de las Mercancías	25. Código Arancelario
0001		528 BUL LAMINA ONDULADA	7210.41.10.00
0002		2300 BUL LAMINA LISA	7210.49.10.00
			26. Cantidad y Unidad de Medida
			528.00/nd
			2,300.00/nd
			27. Peso Bruto (En Kg)
			4,210.73
			17,204.27
			28. Valor FOB \$ C.A.
			4,650.24
			19,000.00
29. N° Item		30. Método para determinar el origen	31. Permisos y Observaciones
0001	30.1. Criterio para certificar el origen	30.2. Método Utilizado VCR	Andrés Melendez Paniameño. C-105455 RE 1104 GE00002380
0002	C	VT	
	C	VT	
32. Valor FOB Total \$ C.A.		33. Fletes \$ C.A.	
21,415.00		0.00	
34. Seguros \$ C.A.		35. Otros \$ C.A.	
\$ 1,000.00		0.00	
\$ 295.63		0.00	
36. Valor TOTAL \$ C.A.		38. Impuestos Internos	
\$ 24,945.87 (23,650.24)			
39. Lugar y fecha de emisión		40. Válido hasta	
San Jose, Costa 27/07/2009			
41. Autorización Banco Central/ Ventanilla Única		Total a Pagar \$ 3,242.96	
42. El suscrito declara que las mercancías arriba detalladas son originarias de COSTA RICA y que los valores, gastos de transporte, seguro y demás datos consignados en este formulario son verdaderos		43. El suscrito certifica que las mercancías arriba detalladas son originarias de COSTA RICA y que los valores, Gastos de transporte, seguro y datos consignados en este formulario son verdaderos	
Nombre: Juan Carlos Jimenez Empresa: Galvatica S.A. Cargo: Gerente de Exportaciones		Nombre: Juan Carlos Jimenez Empresa: Galvatica S.A. Cargo: Gerente de Exportaciones	
Firma Productor		Firma Productor/Exportador	

CARTA DE PORTE
TRANSPORTES MONTERROSA
 EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA
 TEL/FAX: 2222-4035

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN: CALDERA COSTA RICA 29-07-2009

SV01743
 CARTA PORTE N°: 85

EXPORTADOR: GALVALICA, S.A.

DIRECCIÓN EXPORTADOR: CALDERA COSTA RICA

CONSIGNATARIO: FREUND, S.A. DE C.V.

DIRECCIÓN CONSIGNATARIO: SAN SALVADOR EL SALVADOR

MEDIO DE TRANSPORTE: TERRESTRE

CONDUCTOR: JOSE ANDRES MELENDEZ PANAMEÑO

PLACA CABEZAL: C-105455 SALV PLACA REMOLQUE: RE-1104 SALV

MANIFIESTO DE CARGA N°: 85

FACTURA N°	CANTIDAD	CONTENIDO	PESO BRUTO EN KILOS	FLETE \$
GE00002380	528	UNID: LAMINA ONDULADA	4,210.73	\$ 1,000.00
	2,300	UNID: LAMINA LISA	17,204.27	
	2,828	UNID	21,415.00	

FREUND S.A. DE C.V.
BODEGA MATERIAL PESADO
 Recibido: *C*
 Fecha: 31 JUL 2009

TRANSPORTES MONTERROSA
EL SALVADOR, C.A.
TEL/FAX 2208-2117

NOMBRE Y FIRMA DEL CONDUCTOR

MANIFIESTO DE CARGA

<p>TRANSPORTES MONTERROSA EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA TEL/FAX: 2222-4035</p>		<p>SV01743 MANIFIESTO DE CARGA N° 85</p>	
<p>LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN: CALDERA COSTA RICA 29-07-2009</p>		<p>LUGAR DE EMBARQUE: CALDERA COSTA RICA</p>	
<p>CONDUCTOR: JOSE ANDRES MELENDEZ PANAMEÑO</p>		<p>LUGAR DE DESTINO: EL SALVADOR</p>	
<p>PLACA CABEZAL: C-105455 ✓</p>		<p>CARTA DE PORTE N°: 85</p>	
<p>PLACA REMOLQUE: RE-1104 ✓</p>		<p>PAIS: SALV PAIS: SALV</p>	
<p>N° DE BULTOS</p>		<p>EXPORTADOR</p>	
<p>CONTENIDO</p>		<p>CONSIGNATARIO</p>	
<p>528, UNID LAMINA ONDULADA</p>	<p>4,210.73</p>	<p>GALVATICA.S.A. CALDERA.C.R....</p>	<p>FREUND.S.A.C.V. SAN SALVADOR EL SALVADOR</p>
<p>2,500, UNID LAMINA LISA</p>	<p>17,204.27</p>	<p>(55)SV 27/07/09 27/08/09 11/11</p>	
<p>2,828, UNID</p>	<p>21,415.00 ✓</p>	<p>PREUNT S DE C.V BODEGA MATERIAL PESADO Recibido: Fecha: 31 JUL 2009</p>	
<p>OBSERVACIONES</p>			

TRANSP. MONTERROSA
 EL SALVADOR, C.A.

NOMBRE Y FIRMA DEL CONDUCTOR

Galvalia

TELÉFONOS: (506) 634 9200 / (506) 247 1200 * FAX: (506) 634 9298 / (506) 235 6456
 APDO: 1131-1000 SAN JOSÉ, COSTA RICA
 metalco@racsa.co.cr
 Cod. Exp. 52C * Cédula Jurídica: 3-101-008292-18

**Factura de
Exportación
GE00002380**

Cliente:	Freund, S. A. de C. V.			Fecha: 27/07/2009	
Dirección:	El Salvador			Condición de Pago: 30 días	
Transporte:	Terrestre			O.C.: 7444	
Consignado a:	Freund, S. A. de C. V.			Vencimiento: 26/08/2009	
CÓDIGO	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PESO NETO	PRECIO UNITARIO	TOTAL
LSGTP032430183G	250.00	Lámina Lisa Suave Galvanizada #28 x 0.92 x 1.83 m - Sello Toro	1.127	5.080	1,270.00
LSGTP032430274G	450.00	Lámina Lisa Suave Galvanizada #28 x 0.92 x 2.74 m - Sello Toro	3.037	7.620	3,429.00
LSGTP053430183G	150.00	Lámina Lisa Suave Galvanizada #24 x 0.92 x 1.83 m - Sello Toro	1.090	7.980	1,197.00
LSGWP045430183G	450.00	Lámina Lisa Suave Galvanizada #26 x 0.92 x 1.83 m Sello (BWG)	2.742	6.720	3,024.00
LSGWP045430274G	1,000.00	Lámina Lisa Suave Galvanizada #26 x 0.92 x 2.74 m Sello (BWG)	9.124	10.080	10,080.00
ONGWP045230183G	200.00	Lámina Ondulada Galvanizada #26 x 0.81 x 1.83 m - Sello (BWG)	1.243	6.720	1,344.00
ONGWP045230274G	328.00	Lámina Ondulada Galvanizada #26 x 0.81 x 2.74 m - Sello (BMG)	3.052	10.080	3,306.25
VALOR EN LETRAS: VEINTITRES MIL SEISCIENTOS CINCUENTA DÓLARES con 25/100				VALOR FOB \$	23,650.25
				DESCUENTO \$	0.00
PESO NETO: 21.415 TM	PESO BRUTO: 21.415 TM		FLETE \$		0.00
CONDICIONES DE EMBARQUE: FOB				SEGURO \$	0.00
				TOTAL \$	23,650.25
_____ CLIENTE		_____ DEPTO. DE EXPORTACIÓN		_____ RECIBIDO CONFORME	
Producto hecho en Costa Rica. Certificamos que todos los datos aquí consignados son verdaderos y correctos.					

Decreto 13-97 de la D.G.T.D. publicado en La Gaceta #171 del 05-09-1997.
 3095-PG00001740-GE00002380-YEDEL-20090727

- COPIA -

1/1