TP CI-1

1. No alcanza únicamente con que ambas partes tengan su domicilio en diferentes lugares, que acepten las reglas de la convención de Viena sino que dependerá de la mercadería (producto o servicio) a comercializar.

Ambos países deben ser firmantes de la convención o que por derecho privado se aplique la normativa en el país de las aplicaciones del convenio.

1. Factura pro forma:

Cliente: lácteos sao paulo

Dirección: lula da silva 2453 Sao paulo

Proveedor: ROSAFER

Dirección de origen: av. de mayo 2332 CABA

Producto: hormas de 4 kg de queso mozzarella

Precio unitario: 4 USD por caja FCA buenos aires incoterms 2010

Cantidad: 1500 hormas distribuidas en 93 cajas de 4 hormas cada una y una caja de 3 hormas

Calidad: con que leche esta hecha, cuanta estacionalidad tiene, características, etc.

Condición de venta o forma de pago:

Descripción de mercadería: (cantidad, precio unitario y precio total)

Precio total: 1500 USD. FCA buenos aires incoterms 2010

Moneda: Dolares

3-

i. No, porque la convención establece que es una propuesta a celebrar el contrato

configura la propuesta pero no la oferta.

i.i el hecho de que no este la prueba escrita no significa que no exista derecho de voluntades.

El problema seria que en el caso de un problema, no habría una prueba.

Pero si se puede configurar un contrato verbalmente.

Se usa mandarse por correo todo lo hablado para que quede asentado.

El contrato queda formalmente constituido

i.ii no se puede considerar una aceptación de la venta ya que no es el mismo precio si la venta es al contado o a plazo, y seguramente el precio también dependa del instrumento de cobro

i.iii si. En el caso donde no se haya considerado irrevocable. Para que no pueda modificarlo tiene que llegar antes de la aceptación de la oferta

i-iv depende del plazo, que este, a su vez depende del sector. Hay sectores que tienen distintos tipos de plazos según las características del producto

i.v no, no se puede revocar la aceptación, porque el contrato ya quedo configurado. Se puede revocar la oferta pero nunca la aceptación.

i.vi si, por la teoría de la expedición. Si el comprador lleva adelante cualquier acto que debería hacer si aprueba la oferta, esta queda aceptada.

i.vii las alternativas son

* Podría ordenar el cumplimiento especifico, de acuerdo con el ordenamiento jurídico vigente en su jurisdicción con respecto a contratos de compraventas similares: el principio de que el comprador puede exigir el cumplimiento es especie se encuentra limitado. (pedir mercaderías en sustitución)
* Resolución del contrato: puede ser por resolución por incumplimiento esencial, se produce por causar a la otra parte un perjuicio tal que la priva substancialmente de lo que tenia derecho a esperar en virtud del contrato. El comprador debe hacer saber al vendedor en un plazo razonable puesto que de lo contrario lo pierde. Se termina el contrato y se pide una indemnización.
* Compensación monetaria: puede ser por reducción de precios, en caso de falta de conformidad material de las mercaderías. Su finalidad es que se fije un nuevo precio acorde al valor de las mercaderías efectivamente entregadas. O daños y perjuicios, única ejercida por el comprador, tiene por objetivo sanear el desmedro patrimonial sufrido por la demora en la entrega o en la entrega anticipiada o por los defectos de la mercadería vendida o por la entrega parcial efectuada por el vendedor. Ejemplo rebaja de precio

i.viii

si tengo la intención de rechazar la mercadería, tengo la obligación de retirar la mercadería de la terminal igualmente y hasta tratar de vender la.

No puede abandonar la mercadería.

i.ix el vendedor puede solicitar en cumplimiento especifico (págame), una resolución del contrato y una compensación monetaria (por daños y perjuicios)

i.x ninguna porque en este caso el comprador no hizo nada fuera de lo que la convención dice. El vendedor hizo lo que estaba a su alcance para no perder la mercadería.

Incoterms 2000/2010

1. la diferencia es la trasnferencia de riesgos, en el incoterm DAT, los riesgos se trasnfieren en terminal de destino

en el caso del CFR los riesgos se tranfieren cuando la mercadería están sobre buque en puerto de origen.

1. Si porque en CPT se transfieren los riesgos en el momento en que la mercadería se carga al trasporte en origen. Si bien los costos están cubiertos hasta destino por el vendedor, los riesgos en esa instancia van por cuenta del comprador.
2. Como en este caso (CIP) el seguro lo contrata el vendedor pero la transferencia de riesgos se hace cuando la mercadería esta en trasnporte en origen. Entonces por mas de que el seguro este contatado por el vendedor, el beneficiaro de este va a ser el comprador.
   * En el caso de que sea FCA el que lo cobre será el comprador porque no esta contratado el seguro por el vendedor.
   * En el caso de DES, el vendedor será el beneficiario del seguro ya que este además de contratarlo, transfiere los riesgos en destino.
3. En el caso de venta FCA el transporte interno en la ciuidad de origen va por cuenta del vendedor. Este debe dejarle la mercadería a la naviera.
4. La diferencia entre estos es que en los términos DDP, la mercadería se nacionaliza. En este caso, como estamos en una operación de dos países que conforman la misma unión aduanera, es igual ya que no hay costos de nacionalización de la mercadería, siempre y cuando la plaza elegida sea la misma en los dos casos.
5. La diferencia es la transferencia de riesgos. El tramo desde el origen a asunción en el caso de CIP los riesgos corren por el comprador mientras que en el DAP correrán por parte del vendedor.
6. Si compramos EXW deberemos exportar la mercadería desde el país de origen, cubriendo todos los gastos desde la fabrica del vendedor al destino. Por lo tanto deberemos pagar los gastos para la obtención de certificados. Pero el tramite de certificado de origen lo tiene que tramitar el vendedor y abonar el.
7. No. Se encarga el vendedor de nacionalizar la mercadería.
8. El vendedor paga
   * Certificado de origen: 12 USD
   * Deposito fiscal en salta: 210 USD
   * Embalaje de madera de exportación: 1357 USD
   * Despachante de aduana en argentina: 190 USD
   * Etiquetas de exportación: 69 USD
   * Carga de la mercadería en la planta empacadora de salta: 157 USD

TOTAL 1995

El comprador paga

* Trasnporte interno desde salta hasta bs as: 375 USD
* Gastos en puerto de Buenos Aires: 687 USD
* Gastos portuarios en valencia: 335 USD
* Flete internacional: 2897 USD
* Seguro internacional: 244 USD
* Flete interno valencia-madrid: 237 USD
* Desconsolidacion de la meracaderia: 289 USD

TOTAL 5168

1. No. Porque transfiere los riesgos cuando entrega la mercadería al trasportista en Salta
2. En el caso de que haya mandado otra mercadería, el vendedor deberá hacerse cargo de ello
3. Los gastos los deberá pagar el vendedor porque el recién se desentiende de la mercadería, de los riesgos y costos, cuando esta se encuentra sobre el buque en puerto de destino.