

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### ***Incoterms: Análisis práctico de sus aplicaciones***

**Autor: Elda Villanueva Navarrete**

**Tesis presentada para obtener el título de:  
Licenciada en Comercio Internacional**

**Nombre del asesor:  
Lic. Rodrigo Esquivel Lozano**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.



**UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**



**INCOTERMS: ANALISIS PRÁCTICO DE  
SUS APLICACIONES.**

**PRESENTA:** Elda Villanueva Navarrete

**ASESOR:** Lic. Rodrigo Esquivel Lozano

Morelia Mich., Septiembre del 2009

## DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

### *A DIOS, NUESTRO PADRE JESUS*

### *Y A LA VIRGEN MARIA*

*Por ser ellos la luz que me guía en cada instante de mi vida, por su protección e inmensa bondad.*

### *A MIS PADRES*

*Por ser la inspiración para alcanzar mis metas, por enseñarme que todo esfuerzo al final tiene su recompensa.*

### *A MI HERMANO Y SOBRINOS*

*Por el cariño y apoyo incondicional que a lo largo de mi vida me han brindado, por ser parte de mí.*

### *A JOSE CARLOS*

*Por ayudarme a crecer y madurar como persona, por estar siempre conmigo apoyándome en todo momento.*

### *A MI ASESOR DE TESIS*

*Por aceptarme para realizar este trabajo bajo su dirección, por su apoyo y confianza y su capacidad para guiar mis ideas.*

*A todas las personas que de una u otra forma han estado presentes en los momentos más especiales de mi vida.*

*MUCHAS GRACIAS.*

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>5</b>
<b>CAPÍTULO I INCOTERMS.....</b>	<b>6</b>
1. INCOTERMS.....	7
1.1 Antecedentes históricos.....	9
2. DESARROLLO DE LOS INCOTERMS.....	10
3. IMPORTANCIA DE LOS INCOTERMS EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.....	12
3.1 Contrato de compra-venta.....	13
3.2 Convenio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional.....	16
4. SU APLICACIÓN EN EL SISTEMA JURIDICO MEXICANO.....	17
<b>CAPÍTULO II CADENA DE LOGÍSTICA.....</b>	<b>20</b>
1. LOS INCOTERMS Y EL TRANSPORTE.....	21
1.1 Transporte marítimo y fluvial.....	22
1.2 Transporte carretero.....	23
1.3 Transporte ferroviario.....	25
1.4 Transporte aéreo.....	26
1.5 Transporte intermodal.....	27
2. PROTECCIÓN Y SEGURIDAD DE LAS MERCANCÍAS.....	28
2.1 Embalaje.....	29
2.2 Envase.....	30
2.3 Manipulación.....	32
2.4 Cargas y estiba.....	32
3. AGENTES QUE INTERVIENE EN LA CADENA DE LOGÍSTICA.....	34
3.1 Agente aduanal.....	34
3.2 Apoderado aduanal.....	35
3.3 Autoridad aduanal.....	35
3.4. Bróker.....	36

3.5 Agente naviero.....	36
3.6 Transportista.....	37
3.7 Estibador.....	37
4. LOS INCOTERMS Y LA CADENA DE LOGÍSTICA.....	37
4.1 Control de riesgo.....	38
4.2 Control de costo.....	40
4.3 Servicio.....	41
<b>CAPÍTULO III USO ADECUADO DE LOS INCOTERMS.....</b>	<b>42</b>
1. CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERMS.....	43
2. ANÁLISIS DE LOS INCOTERMS.....	45
2.1 EXW.....	47
2.1.1 Características.....	48
2.1.2 Como utilizarlo correctamente.....	48
2.2 FCA.....	50
2.2.1 Características.....	51
2.2.2 Como utilizarlo correctamente.....	51
2.3 FAS.....	52
2.3.1 Características.....	52
2.3.2 Como utilizarlo correctamente.....	53
2.4 FOB.....	54
2.4.1 Características.....	54
2.4.2 Como utilizarlo correctamente.....	55
2.5 CFR.....	56
2.5.1 Características.....	56
2.5.2 Como utilizarlo correctamente.....	57
2.6 CIF.....	57
2.6.1 Características.....	58
2.6.2 Como utilizarlo correctamente.....	59
2.7 CPT.....	60
2.7.1 Características.....	60

2.7.2	Como utilizarlo correctamente.....	61
2.8	CIP.....	61
2.8.1	Características.....	62
2.8.2	Como utilizarlo correctamente.....	62
2.9	DAF.....	63
2.9.1	Características.....	63
2.9.2	Como utilizarlo correctamente.....	64
2.10	DES.....	64
2.10.1	Características.....	65
2.10.2	Como utilizarlo correctamente.....	66
2.11	DEQ.....	66
2.11.1	Características.....	67
2.11.2	Como utilizarlo correctamente.....	67
2.12	DDU.....	68
2.12.1	Características.....	68
2.12.2	Como utilizarlo correctamente.....	69
2.13	DDP.....	69
2.13.1	Características.....	70
2.13.2	Como utilizarlo correctamente.....	71
3.	ARBITRAJE.....	71
 <b>CONCLUSIONES.....</b>		<b>73</b>
 <b>ANEXOS.....</b>		<b>76</b>
 <b>GLOSARIO.....</b>		<b>85</b>
 <b>NOTA DE AUTOR.....</b>		<b>90</b>
 <b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>		<b>91</b>

## INTRODUCCIÓN

Para poder realizar operaciones internacionales es preciso tener conocimiento y noción de una serie de conceptos y términos que intervienen en el proceso de las transacciones internacionales y, además, que esos conocimientos básicos sean concordantes, como parte del lenguaje universal, comprendido y aceptado por todos los que se dedican a estas actividades.

Es importante hacer una reflexión de los antecedentes y el desarrollo que han tenido estos acuerdos a lo largo de los años. Históricamente las reglas del comercio internacional estaban llenas de vacíos y vicios que no permitían que las operaciones comerciales fueran equitativas para ambas partes. A partir de 1936 con el establecimiento de los Incoterms esta situación cambió.

Es por ello que se presenta este trabajo de investigación en el cual se hace un análisis exhaustivo de los términos internacionales de comercio: LOS INCOTERMS, reglas fundamentales en las negociaciones internacionales, que permiten deslindar con precisión los derechos y las responsabilidades entre los operadores de comercio exterior en cualquier parte del mundo donde éstas sean practicadas.

También se darán a conocer los principales errores que se cometen en la práctica, buscando con ello tener un panorama más amplio del uso claro, estandarizado y correcto de estas reglas. El manejo adecuado de estos términos permitirá, no solo conocer las obligaciones entre comprador y vendedor, sino además, utilizar correctamente las reglas en los documentos motivo de la compraventa como son: facturas, cartas de crédito, contratos u otros documentos necesarios para la realización de comercio exterior. Buscando con ello un cierre exitoso de la operación que beneficiará a los involucrados.

# **CAPITULO I**

## **INCOTERMS**

# 1. INCOTERMS

De inicio, es necesario establecer una definición que nos permita entender el origen de la problemática que se pretende resolver a lo largo de este trabajo. La palabra INCOTERM viene de la sigla en ingles: Internacional Commercial Terms (Términos de Comercio Internacional). Dichos puntos fueron establecidos por la Cámara de Comercio Internacional en Paris (ICC) en 1936<sup>1</sup>, para poder facilitar todas las relaciones comerciales internacionales, siendo su última modificación en el 2000. Para ello, los incoterms establecen una serie de reglas, las cuales interpretan un conjunto de términos comerciales que serán conocidos y utilizados internacionalmente.

Los Incoterms son reglas internacionales aceptadas por gobiernos, autoridades y profesionales alrededor del mundo para la interpretación de los términos utilizados en el Comercio Internacional. Estos determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compra venta internacional, dándole solución a los problemas derivados de las diversas interpretaciones que puedan darse según los países involucrados, reduciendo la incertidumbre derivada. Los Incoterms no tienen fuerza normativa o legal, obteniendo su reconocimiento por el constante uso a nivel mundial, ya que para que sean de aplicación a un contrato determinado, estos deben quedar estipulados.

Sin la existencia de los Incoterms, había una gran falta de precisión en la definición de las características del comercio internacional, por lo cual constantemente se provocaban malentendidos entre el comprador y el vendedor.

El principal problema que se daba durante la época en la que no existían los Incoterms, era el lugar exacto donde se entregarían las mercancías

<sup>1</sup> what is ICC? (en línea), consultado el 6 de Marzo del 2009, disponible en: <http://www.iccwbo.org>

Dicha falta de acuerdos llevaba a variadas y complicadas discusiones respecto de quien tendría que asumir los costos derivados de esa falta de negociación y cuál de las partes tendría que asumir los gastos provocados por dicha problemática durante el proceso logístico de almacenaje, manipulación y transporte de las mercancías que eran objeto de dicha compraventa.

Para clarificar las dificultades que causaba la inexistencia de los incoterms a continuación se ejemplifica con una situación de la vida real:

La Asociación de Productores y Empacadores de Aguacate de Michoacán (APEAM)<sup>2</sup>, en su primera exportación, realizaba la venta de su producto a una empresa de Estados Unidos; al realizarse la negociación se estipuló que el precio de la operación incluyera todos los gastos hasta Estados Unidos, en la cual no se había utilizado ningún Incoterm definiendo los términos exactos de la negociación. Supongamos que la empresa exportadora envía la mercancía a Estados Unidos dejándola en el puerto de Houston, y avisa al comprador que la mercancía ya se encuentra en ese lugar, sin embargo la empresa importadora tiene sus almacenes en Miami, por lo cual indica a la empresa exportadora llevar la mercancía a sus instalaciones. Dicha situación originaría grandes problemas a ambos comerciantes ya que los costos de transporte y las distancias se incrementarían.

Además, entrarían en juego otra serie de variables como son, ¿quién asumiría el costo del transporte hasta el almacén?, ¿hasta qué punto el exportador seguiría siendo responsable en el seguro de la mercancía en caso de un siniestro?.

2. Actualmente está constituida por aproximadamente 4,240 productores y 28 empresas empacadoras exportadoras a los E.U. Todos certificados por las autoridades de los E.U. y México.

Todo esto nos muestra un claro ejemplo en la falta de definición de una cotidiana compraventa internacional, por tal motivo se elaboraron los llamados Incoterms (EXW, FAS, FCA, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DES, DAF, DEQ, DDU y DDP), los cuales establecen, con claridad, las obligaciones de cada una de las partes en la práctica normal del comercio internacional, lo cual deslindará con precisión las responsabilidades entre el importador y el exportador<sup>4</sup>.

## 1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

En los años veinte, la Cámara Internacional de Comercio condujo un estudio sobre la interpretación de los términos comerciales más importantes; este estudio demostró que los términos fueron interpretados de forma diferente por los distintos países. Fue hasta 1936 que se presentó la primera versión de los incoterms. La utilidad que se evidenció con la puesta en práctica de los incoterms en dicho año, así como las repercusiones positivas de igualar con una interpretación idéntica los términos comerciales usados en las operaciones de compraventa internacional fue lo que propició que la ICC publicara los Incoterms en 1953. En este año, se debatieron en la ciudad de Viena, las reglas y obligaciones de los siguientes incoterms: EXW, FAC, FAS, FOB, C&F, CIF o CAF, CFR, DES, DAF, DEQ, DDU, DDP<sup>5</sup>.

Con el transcurrir de los años y debido a los cambios tecnológicos en los medios de transporte, las técnicas de manipulación de contenedores, al manipuleo horizontal de carga y a los nuevos buques<sup>6</sup>, se realizaron cambios en los años de 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000, siendo en el 2000 la última modificación de la norma. Estos procesos fueron largos y costosos para la ICC<sup>7</sup>.

<sup>3</sup> INCOTERMS términos de compra-venta internacional, ediciones fiscales ISEF, pag.10

<sup>4</sup> Comercio internacional, José Luis Pérez Risco, edit. ESIC, pág.80

<sup>5</sup> Evaluación de los principales puertos de América del sur (en línea), consultada el 9 de marzo del 2009, disponible en: <http://www.iirsa.org>

<sup>6</sup> Organización no gubernamental que se autofinanció con la venta de la publicación oficial de la ICC y sus publicaciones relacionadas como la creadora, encargada y vigilante de ellos.

Este tipo de reglamentación, que se puede calificar según varios estudiosos como normalización vertical o especializada, por ser aplicable a ciertas ramas del comercio, han servido de base a la jurisprudencia de los diferentes países, quienes han intentado que fuese aplicable a las relaciones comerciales observadas desde un punto de vista general. De este modo y como consecuencia de la aplicación de una serie de reglas cuyo origen viene determinado por su empleo dentro de un ramo determinado del comercio, la jurisprudencia ha ido fijando una serie de normas de carácter general para todo comercio, considerando así que los incoterms representan una especie de “redacción sumaria” de la costumbre Internacional en materia de compra-venta<sup>8</sup>.

## **2. DESARROLLO DE LOS INCOTERMS**

Los Incoterms han ido evolucionando en función de las necesidades que las transacciones internacionales imponían. Al día de hoy, los incoterms han evolucionado y madurado en su integración de tal forma que: desde sus última modificación en el 2000, podemos considerar que satisface casi la totalidad de los requerimientos que permiten el óptimo desarrollo de las operaciones de compraventa internacional, sin embargo, no tratan las consecuencias de un incumplimiento de las excepciones de responsabilidad derivadas por causas ajenas a las partes.

Dichas situaciones terminan resolviéndose en la mayoría de los casos mediante negociaciones corporativas o en los arbitrajes internacionales. También se han unificado y simplificado las reglas bajo las cuales se regirán los actos de comercio internacional a tal grado que incluso se han visto desplazadas de cierta manera las reglas CISG<sup>9</sup> puesto que en la práctica diaria de la compra-venta de mercaderías, resultaría mas conveniente para las partes sujetarse al contenido de los Incoterms que a las antes mencionadas.

<sup>7</sup> Comercio internacional, José Luis Pérez Risco, edit. ESIC, pág.118.

<sup>8</sup> CISG: convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías, siglas en español CNUDMI, fue adoptada en Viena el 11 de abril de 1980.

Dentro de los Incoterms es posible distinguir con facilidad cómo se encuentra integrado el precio internacional de la compraventa, las obligaciones a las que se encuentran sujetas las partes, así como también se verá claramente, en que momento se transmite el riesgo de la pérdida al comprador<sup>10</sup>. Es por eso que las partes que intervienen en una operación internacional se sujetan a los lineamientos de los Incoterms, pues además, no requieren de grandes formalidades para que las partes fijen sus términos y solo es necesario especificar en la factura comercial que ampara las mercancías así como los incrementables que causen. Cosa contraria pasaría si se opta por un contrato conforme a los lineamientos de la CISG, ya que estaría obligado a suscribir un contrato por cada operación que realizaran, puesto que muchas veces, por las características del bien enajenado cambian las modalidades del medio y la vía por que se transportan, trayendo como resultado la modificación de las obligaciones para cada una de las partes; al final esto traería como resultado el retraso en el desarrollo y agilización de la operación.

Los Incoterms 2000 toman en consideración la reciente difusión de zonas libres de aduanas, el incremento del uso de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales y los cambios en la práctica de transporte.

A continuación se enlistan los incoterms 2000:

EXW (ex Works)

FCA (free carrier)

FAS (free alongside ship)

FOB (free on board)

CFR (cost and freight)

CIF (cost, insurance and freight)

CPT (carriage paid to)

CIP (carriage and insurance paid to)

<sup>9</sup> Los términos comerciales o Incoterms en las transacciones comerciales internacionales, revista del derecho privado, año 5, Mc Graw-Hill, Universidad Nacional Autónoma de México.

DAF (delivered at frontier)  
DES (delivered ex ship)  
DEQ (delivered ex quay)  
DDU (delivered duty unpaid)  
DDP (delivered duty paid)

### **3. IMPORTANCIA DE LOS INCOTERMS EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

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

Además de esto, el contrato de compraventa internacional de mercaderías es considerado como la operación básica del comercio internacional, pues a través de este, los importadores y exportadores pueden tener un intercambio comercial más activo de los bienes que producen o comercializan.

Debido a ello, durante décadas se reclamó la uniformidad legal por las cuales debían regirse los contratos de esta naturaleza, ya que resultaba evidente que las bases legales que rigen en cada país son muy variadas y en muy pocos casos, similares. Hecho que imposibilitaba a las normas legales que regían en la ejecución de los compromisos pactados en los contratos.

Para tener más clara la importancia de los Incoterms, es necesario llevar todo lo anterior a casos cotidianos en los que muchas empresas en nuestro país tienen malas experiencias en el día a día con el uso de los Incoterms; un ejemplo común es el caso de una compañía Mexicana que adquiere su materia prima de una Alemana vía aérea bajo los términos DDP.

El término define que la responsabilidad del vendedor (compañía Alemana) tiene que cubrir los gastos de transporte de su planta al aeropuerto, los costos relacionados a las operaciones de embarque, fletes aéreos, costos de descarga y entregar la carga libre y nacionalizada en el punto y destino convenido.

La compañía de transporte hace cobros locales a la compañía Mexicana diciendo que no están incluidos en el flete pagado por la compañía Alemana. Según las normas internacionales estos cargos ya fueron cobrados al vendedor (compañía Alemana), pero por falta de información y desconocimiento la compañía Mexicana realizó pagos extraordinarios, los cuales tienen consecuencias directas sobre los costos de producción reduciendo así su utilidad.

Dicha problemática se da debido a que, aunque las reglas de los incoterms son claras, no siempre todas las partes involucradas tienen el conocimiento adecuado de este tema.

Es por ello que con esta investigación se pretende hacer un análisis del correcto uso y de las aplicaciones de los Incoterms con la finalidad de hacer un análisis exhaustivo de las características que acompañan a dichos términos, y que problemáticas como la anterior vayan quedando en el olvido.

### **3.1 CONTRATO DE COMPRA-VENTA**

Para entender de una mejor manera como interviene los Incoterms dentro de un contrato de compra-venta es necesario definirlo. Entendemos por ello que, es un acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en diferentes países, a través del cual se transfiere la propiedad de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio.

En el comercio internacional, el contrato de compra-venta es una figura legal necesaria para llevar a cabo una transacción seria y ordenada. El contrato delimita

obligaciones y responsabilidades de forma que, tanto comprador como vendedor, están claros en lo pactado, lo cual evita malentendidos.

Si bien el contrato no es una garantía de pago para el exportador o importador, sí es un instrumento útil para superar las barreras culturales e idiomáticas que puedan afectar el buen resultado del negocio.

Asimismo, el proceso de confección del contrato implica abordar en forma ordenada la negociación de las condiciones de pago, las excepciones, las responsabilidades, condiciones de entrega y administración de los riesgos.

De acuerdo con la experiencia, aunque el contrato de compra-venta internacional constituye la principal fuente del Derecho Comercial Internacional, en la práctica es el menos formal y a menudo, muy mal negociado entre las partes. Con frecuencia, los exportadores e importadores apenas se ponen de acuerdo con respecto a lo que se debe pactar y a las condiciones básicas de la transacción. Entre los puntos importantes que no se negocian con transparencia están el medio de pago que se utilizará y cuál de las partes va a asumir lo que se denomina “costos indirectos” (comisiones de los intermediarios financieros, los intereses o costos de oportunidad, trámites aduanales, condiciones de entrega). Éstos son pequeños detalles que pueden hacer una diferencia en una operación comercial internacional.

Para lograr su objetivo, el contrato requiere de un marco legal en donde pueda encontrar sustento, y eso es de mayor complejidad en términos de contratación internacional, ya que muy a menudo la legislación original del comprador y la del vendedor, son diferentes.

Por lo que se refiere a la estructura de los contratos, no existe disposición legal al respecto, pero la práctica y la costumbre, indican que todo convenio o contrato deben de contener por lo menos:

**Encabezado (Proemio):** Es la parte que aparece en la cabeza de la primera página del documento. En ella se anota el tipo de contrato (operación jurídica) a celebrar (compraventa) y nombre de las partes (moral o física) que intervienen.

**Declaraciones o Antecedentes:** En esta parte se asienta en forma concisa los datos de cada una de las empresas respecto de su constitución y representación legal, el cual debe contar con facultades suficientes para poderse obligar en nombre de su representada. Se recomienda anexar los documentos por medio de los cuales se acredite la constitución de las empresas contratantes, así como las personas que poseen la representación de las mismas.

**Definiciones (opcional):** En esta parte se precisa el significado que deberá darse a ciertos términos (principalmente de tipo técnico).

**Clausulado:** Son todos los compromisos entre las partes, es decir, derechos y obligaciones, entre comprador y vendedor.

Es de suma importancia destacar tres problemas que se presentan continuamente con los Incoterms. Primero, constantemente se interpreta que los Incoterms se aplican al contrato de transporte y no al de compraventa, y erróneamente se da por hecho que los Incoterms regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa. Segundo, los Incoterms se ocupan solo de la relación entre el comprador y el vendedor en un contrato de compraventa, y solo de algunos aspectos bien determinados. Y por último, los Incoterms indican al comprador lo que se incluye en el precio de compra, ya que los costos de transporte, los riesgos, las obligaciones referentes al seguro y las formalidades aduaneras se reparten entre la empresa compradora y vendedora.

Los Incoterms se deben incluir en todos los documentos que genere la operación de comercio exterior. Generalmente se incluyen en todos los documentos en donde se describe una compraventa internacional.

Para dejar en claro lo antes mencionado concluiremos con que los propósitos de los Incoterms dentro del contrato de compraventa son:

- definir claramente las obligaciones respectivas de las partes y reducir el riesgo de complicaciones legales, respecto de la entrega de las mercancías.
- Evitar, o por lo menos disminuir, las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en diferentes países, es decir, eliminar los obstáculos causados por la distancia entre las partes, los distintos lenguajes y las diferentes prácticas comerciales.
- Armonizar, ya que con su sola mención en el contrato de compraventa, se entiende que se aplicarán las regulaciones precisas.

### **3.2 CONVENIO DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL (CISG)**

Debido a la globalización de comercio internacional, cada día aumentan las operaciones de importación y exportación de mercaderías en el planeta, estas operaciones constituyen lo que se denomina en el ámbito jurídico como compraventa internacional. A pesar de la existencia de los incoterms, prevalecían diversas interrogantes puesto que muchos mecanismos de comercio que son de reciente creación mantenían ciertas inconsistencias y no satisfacían plenamente los requerimientos de precisión y seguridad que los sujetos del comercio internacional.

Como consecuencia de lo anterior, la Asamblea General de las Naciones Unidas, celebró la convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías o CISG por sus siglas en inglés, dicha convención ofrece un régimen legal completo y detallado aplicable a la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías, así como a las

obligaciones del comprador y del vendedor, a los derechos y acciones de las partes en caso de incumplimiento y a otros aspectos del contrato<sup>10</sup>.

Dichas disposiciones se encuentran integradas por 101 artículos, en donde se establecen las reglas internacionales a las cuales se sujetará la compraventa. México se integró como estado contratante, mediante ratificaciones realizadas el 29 de diciembre de 1987, hecho que se dió a conocer en la publicación del diario oficial de la federación el 17 de marzo de 1988<sup>11</sup>.

#### **4. SU APLICACIÓN EN EL SISTEMA JURÍDICO MEXICANO**

Como los Incoterms son reglas que nacen de un ordenamiento privado y por lo tanto no están dotados de características necesarias para considerarlas leyes o costumbres, se han considerado usos mercantiles. Pero además, en el caso de nuestro país, se reconoce su existencia y aplicación dentro del desarrollo del comercio exterior, específicamente, en lo relacionado con el cálculo de la base gravable para efecto del pago de las contribuciones al comercio exterior.

Tal es el caso de la ley aduanera que, en su artículo 65 señala que el valor de transacción de las mercancías importadas comprenderá, además del precio pagado, el importe de los gastos de transporte, seguros y gastos conexos, entre otros; siempre que corran a cargo del importador y no estén incluidos en el precio pagado por las mercancías<sup>12</sup>.

Esto quiere decir, que de conformidad con la modalidad del Incoterm pactado, corresponde al importador en nuestro país cubrir el costo del seguro y del flete, estos gastos aumentarían el valor del producto, así que se deberán incluir en el calculo del valor del bien adquirido, para determinar la base gravable que corresponde para efecto de la contribución al comercio exterior.

<sup>10</sup> Sobre la CNUDMI (en línea), consultada el 14 de marzo del 2009, disponible en: <http://www.uncitral.org>

<sup>11</sup> Diario oficial de la federación.

<sup>12</sup> Ley aduanera, Anaya editores S.A., art. 65 pág. 72

Para dejar en claro lo anterior mencionaremos un ejemplo:

La Comercializadora del Bajío S.A de C.V adquiere de su proveedor en Taiwán, 70 rollos de tela con un valor de 7,000 USD, acordando como término de comercio internacional la modalidad CIF. Dicha modalidad implica que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido, por lo cual, deducimos que se trata de una operación vía marítima, en la que las partes deben cumplir con las siguientes obligaciones:

<b>OBLIGACIONES DEL COMPRADOR</b>	<b>OBLIGACIONES DEL VENDEDOR</b>
<b>Pagar el precio pactado por la compra del bien.</b>	Realizar los trámites relacionados para la exportación.
<b>Recibir la factura, carta porte y la póliza de seguro.</b>	Contratar y pagar el transporte de la mercancía por barco al puerto de destino pactado.
<b>Recibir la mercancía en el buque.</b>	Responder en caso de pérdida por daño o extravío (hasta el buque).
<b>Pagar los gastos por descarga.</b>	Entrega de mercancía a bordo del buque en la fecha acordada.
<b>Avisar al vendedor que ha recibido la mercancía</b>	Contratar y pagar seguros por pérdida o daño de la carga.
<b>Realizar el despacho de las mercancías.</b>	Entregar al comprador la factura, la carta porte y la póliza de seguro marítima
	Avisar al comprador que la mercancía ya fue puesta en el buque.

En este caso, el proveedor de Taiwán deberá cubrir los gastos de seguros y fletes de las mercancías, por lo tanto, se entiende que al momento en que la Comercializadora del Bajío realice la importación, no incluirá el costo de seguro y de flete para determinar el valor de transacción de las mercancías, debido a que

no corrieron por su cuenta, por lo tanto solo se utilizará como calculo para base gravable de las contribuciones el valor de los 7,000 USD que se pagó por la mercancía.

En base a esto, se destaca que es imprescindible que las empresas conozcan los alcances de cada una de las modalidades de estos términos, con el fin de que puedan delimitar sus ventajas y desventajas de acuerdo a sus intereses, y que además les permitan prevenir los efectos fiscales de su aplicación, pues como se observó en el ejemplo anterior, al incidir en la base gravable de las mercancías importadas puede reflejarse una menor o mayor carga tributaria para el adquirente, que muchas veces se da por el desconocimiento de los Incoterms.

Conjuntamente a esto, también existen casos en que se implementa un Incoterm distinto al que por la naturaleza de la operación efectuada corresponde. Ejemplo de ello: en ocasiones se declara una modalidad aplicable a una operación marítima cuando en realidad la operación se efectuó vía aérea o terrestre, lo cual conlleva no solo a una confusión en los prestadores de servicios aduanales para el llenado del pedimento y cálculo de contribuciones, sino que genera confusión en las autoridades fiscales al momento en que ejercen sus facultades. Todo esto traerá consigo la reducción en el margen de utilidad respecto de la compraventa internacional que se efectuó debido a los gastos adicionales con motivo del pago de las contribuciones omitidas.

Por todo lo anterior es prudente resaltar la necesidad del correcto uso de los Incoterms, debido a que sus consecuencias jurídicas no solo se limitan al ámbito mercantil, sino que inciden en aspectos tributarios.

# **CAPITULO II**

## **CADENA DE LOGÍSTICA**

# 1. LOS INCOTERMS Y EL TRANSPORTE

Es de vital importancia, a la hora de utilizar los Incoterms, tener bien definido el medio de transporte que se va a usar, cabe aclarar que se pueden utilizar cuatro medios de transporte internacional: el transporte terrestre, transporte marítimo o fluvial, transporte aéreo y por último y no menos importante el transporte por ferrocarril. Sin embargo existe una quinta modalidad, el transporte intermodal, en el que se hace una combinación ente los cuatro medios antes mencionados. La ultima modalidad cobra un mayor protagonismo en el comercio internacional, aunque México todavía carece de los soportes técnicos y de la infraestructura adecuada.

Dentro del transporte intermodal existe el transporte multimodal y el transporte combinado. El transporte multimodal se está imponiendo en el mundo como la modalidad más adecuada de contratación de transporte internacional de mercancías en un ambiente altamente competitivo. El multimodalismo permite aplicar economías de escala al proceso de transporte de mercancías, aprovechando las ventajas de cada modo de transporte para obtener mayor precisión en los tiempos de entrega<sup>13</sup>.

El transporte combinado permite el traslado de mercancías utilizando varios modos de transporte, bajo un documento combinado origen-destino, con un régimen fraccionado de responsabilidad, pues a cada modo de transporte se le aplican las normas que lo regulan.

Ya que se describieron los distintos medios de transporte, hay que hacer énfasis en que los contratos de transporte tienden a ajustarse al Incoterm con el cual han sido negociadas las mercancías, de acuerdo con el contrato de compraventa por ello para el presente trabajo es de vital importancia hacer una clasificación de los Incoterms según el tipo de transporte.

<sup>13</sup> Logística global: una nueva estrategia corporativa, consultada 18 de marzo del 2009, disponible: <http://www.gestiopolis.com>

Para esta clasificación hay que tomar en cuenta que existen dos grandes clasificaciones de los incoterms: los incoterms marítimos, que solo son usados en el transporte por mar y vías navegables interiores (fluvial), y los incoterms polivalentes, que se pueden utilizar para cualquier medio de transporte, incluso marítimo y fluvial

## **1.1 TRANSPORTE MARÍTIMO Y FLUVIAL**

Desde que se dió por primera vez la creación de los incoterms en 1936, los destinados al transporte marítimo fueron de gran importancia, ya que en esos años las relaciones comerciales internacionales se daban casi siempre por medio de barcos, puesto que las infraestructuras terrestres eran muy ineficientes. Por tal motivo un gran número de incoterms son marítimos.

En la actualidad ya no es lo mismo, ya que los otros medios de transporte han elevado su importancia, las infraestructuras han crecido tanto en calidad como en cantidad. Los contenedores y el transporte intermodal tienen un espacio muy importante en el comercio internacional

Sin embargo, en todo el mundo el transporte marítimo y fluvial es el modo que mueve un mayor volumen de mercancías. Desde siempre ha sido el sistema por excelencia de transporte intercontinental.

Hoy en día se produce un notable incremento de los tráficos internacionales, el transporte marítimo adquiere mayor importancia debido a la adaptación de este modo a las exigencias de mercado. Sus características fundamentales son:

*Transporta grandes volúmenes de mercancías, especialmente de gráneles y materias primas en buques completos de todos los tamaños. También permite la carga de pequeños volúmenes de mercancías, tanto industriales como para el consumo, ubicada en contenedores completos o incluso en grupajes (buques portacontenedores).*

*Es flexible y versátil.* Puede transportar cualquier tipo de mercancía en barcos adaptados y de distintos tamaños.

- Buques portacontenedores.
- Buques de tráfico rodado.
- Buques de carga general.
- Buques graneleros.

Dentro de los 13 Incoterms que existen sólo se pueden utilizar los siguientes 6 para el transporte marítimo y fluvial: FAS, FOB, CFR, CIF, DES y DEQ.

Es común que se utilicen Incoterms marítimos, como en el caso de FOB en aeropuerto, o bien un FOB posicionado en un lugar interior del país donde no existan puertos marítimos o fluviales, esto es un error por lo que no debería utilizarse un incoterm marítimo. Este mal uso común que se da en los incoterms marítimos se presenta debido a los siguientes factores:

- Cuando una empresa siempre usó un Incoterm FOB para el transporte aéreo y el personal que empieza a trabajar en la empresa sigue usando el término por costumbre.
- Que los profesionales tengan falta de información.
- Que exista gran cantidad de normativas que regulan las diferentes herramientas del comercio internacional y algunas de estas normativas no toman en cuenta a las demás.

Esta poca unificación de criterios provoca varias diferencias, por lo cual, es de vital importancia tener un conocimiento unificado de cuando se puede incorporar un Incoterm marítimo en un contrato de compraventa internacional de mercaderías.

## **1.2 TRANSPORTE CARRETERO**

El modo por excelencia dentro del transporte regional es el transporte por carretera, es decir, el que utiliza el camión como medio de transporte. Un

altísimo porcentaje de todas las mercancías que entran y salen de las empresas lo hacen sobre camión. Solo un reducido número de empresas, con grandes volúmenes de movimiento de mercancías disponen de tren directo a sus fábricas o bien construyen áreas portuarias en sus factorías.

El transporte por carretera permite llevar cualquier tipo de mercancía y en las cantidades que sean necesarias. Sin embargo, el camión no supera al tren y al barco en cuanto a la capacidad que tienen para trasladar mayores volúmenes. El transporte por carretera se debe combinar con otros transportes como el tren y el barco.

Las principales características del transporte por carretera son:

- *Alta penetración y frecuencia.* Es el único medio de transporte capaz de realizar un servicio “puerta a puerta” con frecuencia casi ilimitada, ya que existen multitud de vehículos con un alto grado de disponibilidad.
- *Flexibilidad y versatilidad.* El transporte por carretera está muy especializado y permite transportar cualquier tipo de mercancías y en las cantidades que sean necesarias.
- *Alto grado de intermodalidad.* El transporte por carretera se combina perfectamente con otros modos de transporte, entre los que destacan:
  - Camión-tren.* Se utiliza una UTI, como el contenedor o la caja móvil.
  - Camión-barco.* También se utilizan contenedores y barcos roll-on/roll-off; así tanto el camión como su caja entran directamente en el barco para ser transportados.
- *Elevada trazabilidad.* Se puede realizar un seguimiento y localización pormenorizado de las unidades de transporte que contienen la mercancía, además de ejecutar variaciones en el recorrido de acuerdo a las características de las infraestructuras y del tráfico de la zona por donde se deba transitar.

Sin embargo, aunque es un medio de transporte necesario en la cadena de suministro, también presenta importantes inconvenientes

- Es un transporte de corto recorrido. Numerosos estudios demuestran que el camión es un medio de transporte rentable para trayectos inferiores a 400 ó 500 km.
- Es muy sensible al precio de los carburantes, y además requieren de un alto costo por la rapidez con que se deterioran las infraestructuras. También debería de considerarse su alto grado de siniestralidad, el control existente en la velocidad de los vehículos, restricciones de circulación por determinadas zonas, etc.

Ahora bien, respecto de los Incoterms que usan el transporte por carretera se puede decir que son siete: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.

Sin embargo hay algunos, que como se verá más adelante, se adaptan más a la carretera que otros.

Se debe tener en cuenta que el transporte por carretera es el principal medio de comunicación entre los diferentes países de un mismo continente, especialmente si estos son interiores y no tienen una salida al mar.

Posiblemente los Incoterms que más deberían utilizarse para este tipo de transporte son el FCA y el DDU, ya que los otros son usados en los casos particulares en que la operación lo requiera.

### **1.3 TRANSPORTE FERROVIARIO**

Se dice que este modo de transporte se encuentra en evolución. Se puede afirmar que el transporte ferroviario posee una gran potencialidad para largos recorridos, superando las deficiencias del transporte por carretera.

Sus características principales son:

- *Capacidad.* Es el único medio de transporte que puede competir con el transporte marítimo en el movimiento de grandes cargas, particularmente de gráneles y contenedores.

- *Fiabilidad.* Su baja tasa de siniestralidad y su calidad en el servicio constituyen una buena alternativa para distancias superiores a 500 km.
- *Menor contaminación.* La creciente sensibilidad social hacia la ecología está obligando a los gobiernos a buscar formas de transporte más respetuosas con el medio ambiente. El tren es menos contaminante que el camión y consume menos energía por tonelada movida.

Los Incoterms que se pueden utilizar con este medio de transporte son los siguientes: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP. Todos estos son polivalentes, sin embargo hay unos que se adaptan mejor a las características del medio de transporte ferroviario que otros.

#### 1.4 TRANSPORTE AÉREO

El transporte aéreo es un modo diseñado inicialmente para prestar servicios a viajeros. El transporte de mercancías en el transporte aéreo se realiza principalmente utilizando parte de las bodegas de los aviones de pasajeros. El modo aéreo asume un volumen reducido del tráfico internacional de mercancías, aunque de un alto valor añadido.

Las características principales del transporte aéreo son:

- *Rapidez.* Este modo de transporte se utiliza cuando es urgente llevar mercancías de larga distancia.
- *Siniestralidad.* El transporte aéreo tiene una tasa de siniestralidad muy baja. Es uno de los modos de transporte más seguros.
- Conlleva un *a bordo de los costos logísticos* y mejora la rotación de existencias.

Sin embargo, el transporte aéreo presenta una serie de puntos débiles:

- *Costos elevados.* Es el modo más caro en relación con los otros modos de transporte.

- *Intermodalidad limitada.* El concepto de intermodalidad a través de la utilización de contenedores o cajas móviles no se puede aplicar fácilmente al transporte aéreo. Solo se da en aviones de carga especializada.
- *Limitaciones de carga.* Por las características propias de medio de transporte, las dimensiones de la carga que se transporta en un avión tiene unas limitaciones evidentes, algo que también ocurre con su peso.

Los Incoterms que se pueden utilizar en el transporte aéreo son siete: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP, aquí vemos que todos son polivalentes, pero al igual que en los otros medios de transporte, hay incoterms que son mas eficientes para el transporte aéreo. En la gran mayoría de mercancías que van a ser trasladadas en transporte aéreo, es necesario que se lleven desde el centro de producción o distribución hasta el aeropuerto de partida, por lo que generalmente es necesario contratar un transporte interior.

## **1.5 TRANSPORTE INTERMODAL**

El objetivo del transporte intermodal es la utilización combinada de los diferentes modos de transporte con el fin de lograr un menor tiempo de transito, con un menor costo y una mayor seguridad.

La clave del éxito de la intermodalidad está en utilizar las ventajas competitivas de cada uno de los modos de transporte disponibles, de tal forma que se rentabilicen al máximo los recursos que cada uno ofrece.

Las principales ventajas del transporte intermodal son:

- *Reducción de los tiempos de manipulación.* Existe una reducción de hasta un 70% en las operaciones de carga y descarga, así como en la estiba y colocación de las mercancías.
- *Disminución de los costos de transporte.* Como resultado de elegir el transporte más adecuado para cada tramo de viaje.

- *Disminución de los plazos de transporte.* Por la elección del transporte más rápido en cada uno de los tramos.
- *Reducción de controles.* Mediante el sellado de los contenedores se obtiene una simplificación de los controles aduaneros.
- *Simplicidad de la documentación.* Se puede utilizar un solo documento de transporte.
- Proporciona precios previamente acordados para las operaciones puerta a puerta. (Para la imputación de costos, el exportador conoce, previamente, el total del precio de transporte en operaciones CIF “puerta a puerta”, DDU y DDP).<sup>14</sup>
- *Reducción de número de robos y daños.* Las mercancías viajan más protegidas, de una forma más rápida y con menos paradas en puntos intermedios. Todo ello favorece la reducción de las primas de seguro.

Los Incoterms que se utilizan en el transporte intermodal son siete: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP, todos ellos son polivalentes. Sin embargo, hay algunos de estos términos que por su naturaleza se adaptan más que otros a las diferentes operaciones de la compraventa internacional, ya que el transporte intermodal tiene la capacidad de hacer una combinación de todos los medios de transporte y dado que asimila las mejores cualidades de cada medio siendo el que más futuro tiene para el uso de las compraventas internacionales de mercancías.

## **2. PROTECCIÓN Y SEGURIDAD DE LAS MERCANCIAS**

Con el objeto de aprender a usar correctamente los Incoterms, es necesario relacionar los mismos con el tema de la protección y la seguridad de las mercancías y por lo tanto, aprender algunos conceptos de los mismos.

<sup>14</sup> Las ventajas del transporte intermodal (en línea), consultada 22 de marzo del 2009, disponible en: <http://www.todomba.com>

Se dice que un gran porcentaje de las contingencias que se producen, se debe a una manipulación hecha con deficiencias, al robo o a la pérdida de mercancías. Todo ello se podría evitar si el vendedor y el encargado del transporte pusieran en práctica ideas o conocimientos básicos sobre el embalaje y la protección de las mercancías.

## **2.1 EMBALAJE**

El llamado embalaje de la mercancía es un conjunto de acciones que permiten que a la mercancía se le dé una cobertura exterior con el fin de protegerla y hacerla fácil de manejar y de identificar para el proceso de transporte. Se dice que el embalaje protege a los productos contra los riesgos del transporte logrando de esta manera su manipulación, con medios normalizados, tanto a la cadena de suministro como a los consumidores.

Otra de las características más importantes del embalaje es:

- Facilitar inspección aduanera.
- Resistir el movimiento del recorrido manteniéndose estable.
- Dejar los mínimos espacios vacíos y con ellos reducir toda clase de costos.

El embalaje debe cumplir con las condiciones y requisitos que establecen las legislaciones medioambientales y fitosanitarias del país de origen y del país destino; ser lo más ligeros posibles y a su vez, poder soportar la carga requerida. De preferencia los materiales que se utilizan en el embalaje deben ser reutilizables, reciclables o en su caso incinerables para cumplir las normas de envase y embalaje residuales y de medio ambiente que rigen en el país destino.

Es necesario destacar que las condiciones que deben atender tanto los envases como los embalajes son: física o material, económica, mercadológica, ergonómica y comunicacional.

Uno de los materiales regularizados más utilizados para el embalaje es la madera, con solo un inconveniente, representa una vía para la introducción y dispersión de plagas, constituyendo una amenaza para el país al que será internado dicho producto.

Dado que con frecuencia resulta difícil determinar el origen del embalaje de madera fueron creadas las normas internacionales para medidas fitosanitarias las cuales fueron elaboradas por la Secretaria de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) como parte del programa mundial de políticas y asistencia técnica en materia de cuarentena vegetal que lleva a cabo la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

Las NMMF N° 15 describe las medidas fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera, utilizado en el comercio internacional.

Para la atención de dicho compromiso internacional y generar la normatividad que permitiera iniciar en México su implementación, la SEMARNAT publicó el 18 de enero del 2005 la NOM-144-SEMARNAT-2004<sup>15</sup>, donde establece las medidas fitosanitarias reconocidas internacionalmente para dicho producto.

## **2.2 ENVASE**

Los envases han jugado papeles diferentes e importantes a través de la historia. Con la evolución de la sociedad los envases han cambiado también, reflejando nuevos requisitos y características sobre estos. Actualmente los productos que se consumen llevan envases que reflejan las necesidades presentes: facilidad de apertura, descripción fiel de su contenido y protección del mismo, buena calidad, precio razonable, etc. Incluso influye en los consumidores el aspecto, colorido y el peso del producto.

<sup>15</sup> Embalajes de madera (en línea) consultada 26 de marzo del 2009, disponible en: <http://www.semarnat.gob.mx>

Para entrar a detalle en el tema abordado, es necesario realizar una definición de envase, por lo que, el envase es el recipiente o vaso en que se conserva una cierta cantidad de mercancía; tiene como función principal ayudar a la comercialización de un determinado producto.

Hay varias clases de envase que se usan en el punto de venta, como el de una lata de refresco; el envase secundario que es el que se utiliza para agrupar unidades de venta, como lo es una caja o un paquete de latas de refresco y por ultimo está el terciario o de transporte el cual es el envase en el que va a ser transportado en envase secundario.

Los materiales más comunes en los envases son:

- *Plástico*: es el más común de los envases y, a su vez, uno de los más difíciles de eliminar. Hay gran variedad de plásticos para usos diferentes. Todos tienen en común que son ligeros, resistentes y económicos de fabricar. Por ello se utilizan tanto, como alternativa a los envases de cartón y vidrio.
- *Metal*: este material es apropiado para envasar alimentos y bebidas. Los materiales más utilizados son: hojalata, la cual es solido y pesado recubierto de estaño para protegerlo de la oxidación, se utiliza para envasar alimentos y conservas; el aluminio, el cual es ligero y duro a la vez, pero necesita mucha materia prima y energía para fabricarlo.
- *Brik*: es un envase ligero, resistente y hermético; idóneo para transportar y almacenar. Se ha convirtiéndose en el principal envase de alimentos de primera necesidad.
- *Cartón*: este material es adecuado como envase y embalaje; generalmente es utilizado para envasar granos o polvos. Es un envase fácil de reciclar y es reutilizable.
- *Vidrio*: es un envase idóneo para alimentos, especialmente líquidos. Inalterable, resistente y fácil de reciclar. Su peso y forma pueden suponer algunas dificultades en el transporte y almacenamiento.

## **2.3 MANIPULACIÓN**

Uno de los mayores riesgos de las mercancías es que se arruine o dañe debido a una mala manipulación, sin embargo no solo es el vendedor el que debe de tener mucho cuidado con la manipulación de las mercancías, también intervienen agentes y otras personas. Por lo antes mencionado se debe tomar en cuenta que a la hora de transportar las mercancías no es lo mismo unificar la carga en una misma unidad con embalajes resistentes a no hacerlo, ya que al unificar la carga se produce un menor riesgo a la hora de la manipulación, pues se esta tratando con una sola unidad.

Otro punto a tomar en cuenta en este tema es que, para proteger la manipulación de las mercancías se debe tener un eficiente uso de la señalización, ya que es indispensable para los operadores de las cadenas logísticas tener información correcta y así manipular bien las mercancías.

Finalmente, y no por ello menos importante, es el medio de transporte. Para que la mercancía tenga una eficiente protección en su proceso de manipulación es necesario que el transporte sea operado por profesionales. El precio no es la única variable que cabe valorar, se debe tomar en cuenta a la hora de escoger un medio de transporte, una equilibrada relación de calidad y de precio y que se efectúen la menor cantidad de manipulaciones intermedias.

## **2.4 CARGA Y ESTIBA**

La operación de cargar la mercancía en el transporte es otro de los puntos que se debe tener en cuenta en el proceso de transporte. Los Incoterms regulan perfectamente quien asume los costos y riesgos que van conjuntamente con la carga, sin embargo, en ocasiones este punto provoca controversias con algunos medios de transporte, con las costumbres y todas aquellas prácticas habituales que se dan en el comercio internacional.

Por lo anterior, es de suma importancia hacer una diferencia entre lo que es carga y estiba. La carga es la colocación de la mercancía en el medio de transporte, es decir es el movimiento o la acción física de colocar la mercancía en el transporte. La estiba consiste en colocar la carga a bordo para ser transportada con un máximo de seguridad para el buque y su tripulación, ocupando el mínimo espacio posible, evitando averías en la misma y reduciendo al mínimo las demoras en el puerto de descarga<sup>16</sup>.

En la aplicación de los conceptos expuestos anteriormente, daremos un ejemplo clarificando lo antes dicho: en un Incoterm EXW, quien está obligado a realizar la carga es el comprador, mientras que el vendedor termina sus obligaciones dejando la mercancía en el muelle de carga de su empresa a disposición del comprador, en la fecha pactada y con la mercancía debidamente embalada y etiquetada. El transportista en este caso, debería llevar todos los equipamientos de mantenimiento que pueda precisar para cargar la mercancía, y poder hacer efectivo el proceso de transporte. Sin embargo, se dice que en la práctica habitual es el vendedor mismo quien hace las operaciones de carga, aunque el Incoterm estipule totalmente lo contrario.

Este hecho pone al comprador y al vendedor en una difícil posición, puesto que si durante el tiempo en que el vendedor carga la mercancía pasa un accidente o se deteriora, la responsabilidad recae en el comprador, que debería pagar la mercancía y reclamar a su compañía de seguros, pero en este caso la responsabilidad tendría que ser moral y recaería sobre el vendedor. Aquí se da una situación sumamente controversial, por un lado está el vendedor, quien arruinó la mercancía y del otro está el comprador, quien tiene la responsabilidad legal, ya que se pactó un Incoterm EXW.

<sup>16</sup> Estiba (en línea) consultada 10 abril del 2009, disponible en: <http://www.babylon.com>

### 3. AGENTES QUE INTERVIENEN EN LA CADENA DE LOGÍSTICA

Con el fin de llegar a utilizar bien los Incoterms en la compraventa internacional de mercancías es necesario conocer todas aquellas figuras profesionales que intervienen en la cadena logística de una operación de este tipo.

De esta manera se podrá observar la importancia que tienen con el uso de los Incoterms.

#### 3.1 AGENTE ADUANAL

El agente aduanal es la persona física autorizada por la Secretaria, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en Ley Aduanera<sup>17</sup>.

El agente tiene la obligación de presentar ante la aduana toda aquella documentación que se necesita para poder despachar las mercancías.

Un agente aduanal debe proveer al empresario de lo siguiente:

- *Seguridad jurídica*: que el empresario puede estar seguro de haber cubierto adecuada y oportunamente sus contribuciones; que tenga la certeza de que el fisco puede revisar sus operaciones y que no va a tener problemas jurídicos de ningún tipo.
- *Asesoría especializada*: que provea al empresario del conocimiento sobre tratados internacionales; indicarle el tipo de regulaciones a las que va a ser objeto en el extranjero; darle a conocer los países que ponen ciertas trabas, de qué tipo y a que clase de productos, etc.

<sup>17</sup> Ley Aduanera 2008, Anaya editores S.A, Art. 159, pag.173.

### **3.2 APODERADO ADUANAL**

Tiene el carácter de apoderado aduanal la persona física designada por otra persona física o moral para que en su nombre y representación se encargue del despacho de mercancías, siempre que obtenga la autorización de la secretaria<sup>18</sup>.

El apoderado aduanal promueve el despacho ante una sola aduana, en representación de una sola persona, quien será ilimitadamente responsable por los actos de aquel.

### **3.3 AUTORIDAD ADUANAL**

La autoridad aduanal es el organismo que estructura, regula y vigila las operaciones de comercio exterior. Entre sus funciones generales destacan:

- Establecer aduanas.
- Comprobar operaciones.
- Requerir información en México o el extranjero.
- Cobrar impuestos, derechos o cuotas.
- Administrar tratados y acuerdos.
- Controlar agentes y operadores.
- Determinar créditos.
- Ejecutar embargos.
- Comprobar el valor aduanal.
- Establecer clasificación arancelaria.

<sup>18</sup> Ley Aduanera 2008, Anaya editores S.A, Art. 168, pag.190

- Infraccionar y sancionar.
- Dar a conocer estadísticas.

### **3.4 BRÓKER**

Este actúa como intermediario entre compradores y vendedores de negocios. Es responsable de conjuntar a dichas partes y su objetivo es vender negocios. La mejor manera de ubicar la función de un bróker es comparándolo a su pariente cercano: el corredor de bienes raíces. El trabajo de un corredor de bienes raíces es el ubicar vendedores de casas y buscarle compradores potenciales. En caso de que se logre la venta se gana una comisión.

El bróker hace exactamente lo mismo que el corredor de bienes raíces, a excepción de que vende negocios. Los bróker asisten a propietarios de empresas en preparar su negocio para la venta, enseñarle los negocios que tiene en cartera, preparar y entregar todos los documentos necesarios para cerrar el trato, y asistir en el cierre de la venta.

### **3.5 AGENTE NAVIERO**

Es la persona que por cuenta de la naviera se ocupa de gestionar en el puerto todo lo necesario para el despacho del buque, además de las cuestiones que les sean encomendadas por la naviera. Su actividad, como es evidente, encaja en los moldes de la figura jurídica del mandato, puesto que hace de la actuación por cuenta ajena una actividad empresarial

Además, el agente naviero es la persona que realiza la búsqueda y reparto de la carga de una naviera en un puerto y brinda los suministros que el barco necesita (combustibles, reparaciones, etc.) y la gestión administrativa de todos estos servicios.

Dicho agente tiene varias funciones y responsabilidades como: la gestión de traque y desatraque, gestión de despacho ante las autoridades respectivas, gestión de derecho de entrada y estancia, seguimiento de las operaciones portuarias, despacho de las mercancías ante la aduana mediante la presentación de manifiesto de descarga de la misma, emisión de documentos de orden de entrega, contratación con empresas para la carga y descarga, defender los intereses de la naviera por cuya cuenta actúa, etc.

### **3.6 TRANSPORTISTA**

El transportista es el encargado de llevar de un punto a otro los contenedores con mercancías, o bien, la mercancía solamente. Estos son indispensables tanto para el transporte interno de las mercancías, como para el tráfico internacional con los países limítrofes.

### **3.7 ESTIBADOR**

El estibador es la empresa encargada de todas aquellas maniobras portuarias de manipulación de mercancías. Para efectuar este tipo de operaciones se necesita una concesión administrativa otorgada por la autoridad portuaria correspondiente.

Entre algunas de sus funciones están las de embarque de la carga, recepción de la carga, clasificación de las mercancías, poner en posicionamiento a las mercancías para la zona de inspección, etc.

## **4. LOS INCOTERMS Y LA CADENA DE LOGÍSTICA**

Se dice en el comercio internacional, que a la logística, hay que verla como un control del flujo físico que reciben las mercancías, lo que incluye el flujo de información y de la documentación general en esta forma de operación de compraventa.

El flujo logístico de que se habla comienza con la planificación de compras de materia prima y se da por terminado en el momento en que la mercancía es entregada al comprador final, o cuando se produce algún proceso de logística inversa<sup>19</sup>, sin importar el Incoterm que se haya elegido.

Es importante que a la hora de elegir un Incoterm se observe la cadena logística, ya que son muchas las variables que pueden influir en la elección de un Incoterm.

El primer paso que se da en el proceso de incorporar un Incoterm a un contrato de compraventa internacional consiste en establecer una serie de condiciones, como son el control de riesgo, el control de costo y el servicio. A continuación para efectos de este trabajo se describen todos y cada uno de ellos.

#### **4.1 CONTROL DE RIESGO**

En cualquier transacción de carácter comercial existe un elemento que nunca se quisiera tener, el riesgo. Sin embargo, este elemento se puede llegar a minimizar y controlar hasta que se consiga un nivel de equilibrio aceptable por las partes en una transacción. En las operaciones de compraventa internacional existen dos clases de riesgo: el primero es el “riesgo logístico”, que proviene de algún fallo en el proceso de transporte de las mercancías, el embalaje, los procesos, etc., y el segundo, pero no menos importante, es el “riesgo comercial”, que proviene de no cobrar el importe de la venta; se dice que aquí caben los riesgos políticos, riesgos por los tipos de cambio, riesgos por intereses financieros, etc.

Para evitar el riesgo logístico hay que tomar el control de la operación desde su inicio hasta el final; por eso es importante que se sepa cual es exactamente el proceso logístico que se va a llevar a cabo.

<sup>19</sup> La logística inversa es el proceso de proyectar, implementar y controlar un flujo de materia prima, inventario en proceso, productos terminados e información relacionada desde el punto de consumo hasta el punto de origen de una forma eficiente y lo más económica posible con el propósito de recuperar su valor ó el de la propia devolución.

Sin embargo, para cubrir los riesgos comerciales, políticos, del tipo de cambio y de interés, existen seguros y productos financieros que protegen de manera eficiente un control de riesgo en las mercancías.

Los riesgos económicos se pueden también disminuir usando formas de pago seguras o técnicas de cobertura existentes en el mercado, como son los seguros que garantizan el riesgo comercial y el riesgo país, o bien se puede conseguir un seguro de tipo de cambio. Los riesgos logísticos que nacen de procesos y procedimientos de la manipulación y transporte de mercancías se pueden dividir en tres que son:

- Riesgos logísticos producidos por una manipulación deficiente.
- Riesgos relacionados con la pérdida de la mercancía.
- Riesgo logístico producido por los robos de mercancías.

Generalmente, los seguros cubren los riesgos logísticos de transporte y manipulación de las mismas. Para reducir el riesgo en el transporte hay que tener un amplio conocimiento de procesos logísticos, hay empresas que piensan que una forma de reducir los riesgos de transporte es ceder la propiedad antes de que el proceso de transporte se inicie, logrando de esta manera que el comprador sea el responsable si se produce algún incidente. Esto se puede facilitar usando un Incoterm correctamente.

El seguro de transporte tiene un papel importante para garantizar la cobertura de aquellos riesgos que son para las partes muy difíciles de evitar o que simplemente son inevitables.

Para controlar todos los seguros que se vayan a utilizar en las operaciones de transporte hay que tener en cuenta diferentes factores: primero, hay que tener en cuenta que todos los modos de transporte, a excepción del marítimo, incluyen en el flete un seguro mínimo, por lo que se debe llegar a conocer las cantidades y riesgos que se incluyen en el seguro, para ver si se amplía o se deja tal y como está. Como segundo punto, distinguir que existen seguros que cubren una parte

de la operación y otros seguros que cubren la operación en su totalidad. Hay seguros que solo cubren el transporte contratado, hay otros que cubren solamente hasta el punto en que se cede la mercancía y hay seguros que cubren todo el trayecto u operación logística de puerta a puerta.

En cada compraventa internacional de mercancías se debe valorar cual es el riesgo que se corre y que tipo de seguro se adapta de mejor manera a las necesidades que se van a dar dependiendo de las diferentes circunstancias. Lo que se aconseja según la práctica internacional es realizar seguros globales por operación, en los que se cubren todos los transportes de la mercancía desde su origen hasta su destino final, sin embargo, hay que tomar en cuenta que estos seguros siempre van a hacer la operación mas costosa.

Todas estas recomendaciones son útiles a la hora de elegir que Incoterm se va a usar en la compraventa, ya que el Incoterm marca el lugar de entrega de más mercancías y por lo tanto se puede ver hasta que punto se asume el riesgo y si este está cubierto o no.

## **4.2 CONTROL DE COSTO**

Como ya se mencionó, la gestión logística también tiene como objetivo primordial el control del costo. Cuando en una empresa determinada se va a decidir cual es le Incoterm que se va a elegir para una compraventa internacional, hay que tener en cuenta el costo, ó sea, ver con cual de los Incoterms se tendría un menor gasto y con que Incoterm esa empresa será mas competitiva. Si se analiza una transacción comercial, y se aprecia que el comprador pide varias veces un listado de los diferentes precios del transporte o del seguro, esto lo hace con el fin de conseguir un mejor precio que la competencia para ser más competitivo.

Otro aspecto que hay que tomar en cuenta a la hora de elegir un Incoterm es el tiempo del tránsito del barco o buque, la naviera que se elige, costos portuarios, impuestos, etc.

### **4.3 SERVICIO**

Cuando una persona quiere escoger un servicio, buscará siempre la calidad, que es una de las variables mas buscadas al contratar las prestaciones logísticas. Se dice que la calidad está asociada a la organización y al cumplimiento de los compromisos de servicio adquiridos por la empresa proveedora. Cuando se contrata un servicio logístico, la persona desea que le sean cumplidas todas y cada una de las condiciones pactadas. Es por ello que, en las compras internacionales se pacta que la mercancía sea entregada en una determinada empresa o por un profesional del gremio logístico, ya que posee la confianza de quien debe asumir el costo de transporte. En casos como este es común que el Incoterm que se pacte haga la referencia a la entrega de la mercancía en las instalaciones de dicha empresa o profesional del transporte.

# **CAPITULO III**

## **USO ADECUADO DE LOS INCOTERMS**

En este capítulo se explicarán las características básicas de cada Incoterm, posteriormente se analizará cuál se debe utilizar en cada una de las operaciones de compraventa internacional.

Los Incoterms determinan<sup>20</sup>:

- El alcance del precio.
- En que momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercancía del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercancía.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

Hay que ver dos errores frecuentes en relación con los Incoterms. Siempre se interpreta que los Incoterms se aplican al contrato de transporte y no al de compraventa, y erróneamente se da por hecho que los Incoterms regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa. Los Incoterms se ocupan solo de la relación entre comprador y vendedor en un contrato de compraventa y en aspectos bien determinados.

## **1. CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERMS**

Como se pudo observar en capítulos anteriores cada Incoterm se abrevia en tres letras. Los Incoterms agrupan sus términos en 4 grupos, que se diferencian por la primera abreviatura.

<sup>20</sup> International commerce terms (en línea), consultado el 1 de mayo del 2009, disponible en [www.businesscol.com](http://www.businesscol.com)

Los Incoterms contienen un total de trece posiciones o tipos de contrato diferentes y se clasifican en dos grupos:

<b>GRUPO DE LLEGADA</b>	
<b>GRUPO E</b>	
Dentro de este grupo se encuentra el único término en que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.	
<b>EXW</b>	Ex Works (en fabrica)
<b>GRUPO F</b>	
Términos en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador.	
<b>FCA</b>	Free Carrier (Franco transportista)
<b>FAS</b>	Free Alongside Ship (Franco al costado del buque)
<b>FOB</b>	Free On Board (Franco a bordo)
<b>GRUPO C</b>	
En estos términos el vendedor contrata el transporte a sus expensas, sin asumir algún riesgo ni responsabilidad sobre la mercancía una vez que esta ha sido embarcada. Bajo estos términos, el vendedor asume obligaciones de embarque.	
<b>CFR</b>	Cost and Freight (Costo y flete)
<b>CIF</b>	Cost, Insurance and Freight (Costo, seguro y flete)
<b>CPT</b>	Carriage Paid To (Transporte pagado hasta)
<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid to (Transporte y seguro pagado hasta)

<b>GRUPO DE SALIDA</b>	
<b>GRUPO D</b>	
El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta entregar la mercancía en el lugar de destino acordado. Bajo estos términos, el vendedor asume obligaciones de entrega en destino.	
<b>DAF</b>	Delivered at Frontier (Entregado en frontera)
<b>DES</b>	Delivered Ex Ship (Entregado sobre el buque)
<b>DEQ</b>	Delivered Ex Quay (Entregado en muelle)
<b>DDU</b>	Delivered Duty Unpaid (Entregado sin pago de derechos)
<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid (Entregado con pago de derecho)

## 2. ANÁLISIS DE LOS INCOTERMS

En este tema desarrollaremos la parte más importante de esta investigación, la cual nos permitirá tener un panorama más amplio de la correcta utilización de los términos de negociación internacional, los incoterms.

Para entrar por completo a la definición de cada uno de los Incoterms se iniciará por resumir las cuestiones básicas de los mismos, permitiendo con ello una mejor comprensión de cada uno de los términos:

### **Quién realiza los trámites de la exportación**

EXW..... el comprador

Todos los otros Incoterms.....el vendedor

### **Quién realiza los trámites de la importación**

DDP.....el vendedor

Todos los otros Incoterms.....el comprador

### **Quién elige al transportista (quién lo paga)**

EXW + todas las del grupo F.....el comprador

Grupo C + grupo D..... el vendedor

### **Quién elige al transportista (quién lo paga)**

EXW / FAS..... cuando se pone la mercancía a disposición del comprador en los locales del vendedor sin cargar (EXW) o se sitúan al lado del buque (FAS).

Grupo F + grupo C.....cuando se entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de origen (FOB+ CFR+CIF) o al primer transportista o transitario internacional (FCA+CPT+CIP).

Grupo D.....cuando se pone a disposición del comprador en el punto convenido (sin descargar).

### **En qué Incoterm existe obligación de asegurar la mercancía**

CIF / CIP.....El vendedor ha de obtener un seguro a favor del comprador

Otros Incoterms.....No existe ninguna *obligación*. No obstante, quien corre el riesgo debería asegurar, por simple prudencia.

## Qué Incoterm conviene utilizar según el medio de transporte

Expedición por vía marítima (carga general)..... FAS/ FOB / CFR / CIF / DES/ DEQ

Camión, tren, avión, contenedor (incluso marítimo)... EXW/ FCA / CPT / CIP/ DAF/ DDU/ DDP

### 2.1 EXW

En este término el vendedor es el que cumple su obligación una vez que pone la mercancía en su establecimiento (ya sea en su fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador. Es decir, no es responsable ni tiene obligación sobre la carga de la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni ninguna otra correspondiente a seguros, transporte o despacho y trámites aduaneros de la mercancía.

El comprador es el que corre con todos los gastos desde que la mercancía es puesta a su disposición en el lugar convenido.

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

Es importante aclarar al comprador los horarios de carga de almacén, fecha a partir de la que podrá realizar la carga, e incluso si la mercancía o el embalaje utilizado necesitaran alguna medida o condición de transporte especial.

Si bien este es el único Incoterm en el que el vendedor no despacha la aduana de exportación, es necesario que brinde ayuda y los documentos necesarios para ello.

### **2.1.1 CARACTERÍSTICAS**

- El vendedor debe tener la mercancía preparada y embalada, en el lugar convenido en la fecha acordada.
- La mercancía objeto de contrato debe estar perfectamente embalada y etiquetada para resistir cualquier tipo de transporte y las manipulaciones que puedan producir en el mismo.
- La carga de vehículo de transporte corre a cargo del comprador.
- El despacho de aduanas de exportación corre a cargo del comprador.
- El vendedor debe facilitar al comprador todos los documentos que se requieren para realizar el despacho, tanto el de importación, como el de exportación.
- La entrega de la mercancía se produce en el muelle de carga de la empresa vendedora.
- A partir de la entrega de la mercancía todos los gastos van a cargo del comprador.
- El EXW se puede utilizar para cualquier modo de transporte, ya sea individualmente o usando los combinados.

### **2.1.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE**

Con base a las entrevistas y encuestas realizadas a diferentes agentes que intervienen en la cadena logística (agentes aduanales, apoderados aduanales, compradores, transportistas, etc.), es necesario que se analicen dos aspectos fundamentales de dicho término:

Para hacer más comprensibles estos aspectos los iremos ejemplificando:

*Primer aspecto:* Supongamos que la empresa Interceramic vendió una mercancía en condiciones EXW, y se realizaron las operaciones de carga. En medio de la manipulación de entrada de los pallets en el camión, éste se adelanta unos centímetros debido a una deficiencia en el frenado. Por consecuencia la paleta transportada cae y se rompe la mercancía.

La pregunta que queda en el aire es la siguiente: ¿sobre quien recae la responsabilidad de la mercancía?, pues bien, legalmente por lo que dictan los Incoterms, la mercancía se ha entregado al comprador, por lo tanto, éste debe asumir el costo de los daños a la mercancía. Sin embargo, el comprador no querrá responsabilizarse por los daños sufridos ya que no se siente responsable por dicha mercancía. Por ello, es posible que si el vendedor no quiere perder a un cliente asuma la responsabilidad y todo lo que esto conlleva.

Por lo anterior, y para evitar este tipo de problemática, el vendedor solo tiene que dejar la mercancía en el muelle de carga de sus instalaciones en las condiciones estipuladas (perfectamente etiquetadas y embaladas, el día y hora previstos) para que el comprador asuma las consecuencias al momento de realizar las maniobras de carga.

*Segundo aspecto:* la empresa Mexicana Kavry venderá su mercancía en condiciones EXW a la empresa Norteamericana Prolacta Bioscience, y en dicho caso los trámites aduaneros de exportación corren a cargo del comprador.

La tendencia marcada por la Cámara de Comercio Internacional (ICC) con respecto a la gestión aduanera, como se ve en los Incoterms 2000, aconseja que cada uno de los integrantes de una operación de compraventa internacional asuma íntegramente los costos y las gestiones de sus respectivas aduanas, exceptuando el primer incoterm de la tabla (EXW) y el último (DDP). Sin embargo, no suena lógico que el vendedor no asuma el despacho de aduana de exportación, pues es obligatorio que el exportador demuestre que se ha realizado la operación de salida de la mercancía de su país<sup>21</sup>.

<sup>21</sup> Véase anexos, grafica 1.6, pág. 84

Cabe mencionar que el termino EXW se adapta mejor a una operación en países entre los que exista libre circulación como es el caso de la Unión Europea, pues el vendedor no realiza tramites aduanales. Caso contrario a países en los que no existe esta situación.

Para cerrar con los aspectos fundamentales que se deben tener en cuenta a la hora de utilizar un término EWX, es necesario decir que dicho término se debería usar en operaciones especiales y no de forma generalizada ya que existen otros incoterms que se adaptan mejor a las actividades.

Por lo anterior y basándome en las encuestas y entrevistas realizadas recomiendo usar éste Incoterm cuando es la primera vez que llevan a cabo operaciones de comercio y/o la empresa tiene escasos conocimientos de comercio internacional.

## **2.2 FCA**

Este Incoterm es el primero de la familia “F”, mediante el cual, el vendedor se compromete a entregar la mercancía y hacerse cargo de los costos hasta situarla en el punto convenido en el país de origen.

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía ya despachada de aduana para exportación, a cargo del trasportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto acordado por ambas partes.

Para su uso se recomienda especifiquen el lugar acordado en donde se entrega la mercancía.

Un ejemplo de ello es:

20,000 USD FCA (estación ferrocarril Pantaco, Cd. de México, Incoterms 2000)

### **2.2.1 CARACTERÍSTICAS**

- El FCA es un Incoterm polivalente.
- La carga de la mercancía en el vehículo que la recoge en fábrica le corresponde al vendedor.
- El lugar donde se entrega la mercancía es en el país de origen.
- Las gestiones de aduana de exportación van por cuenta del vendedor, y las gestiones de aduana de importación van por cuenta del comprador.
- El transporte principal y el seguro corren por cuenta del comprador, aquí el seguro del transporte principal no es obligatorio, sin embargo, es aconsejable contratarlo.
- La transmisión del riesgo se produce en el momento de la entrega de la mercancía. El vendedor es responsable de la mercancía y corre con los riesgos hasta que no la entregue al comprador.

### **2.2.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE**

Ya que este término es muy flexible en cuanto al punto de entrega, es necesario estudiar esta situación para su correcto uso.

Pensemos que la empresa Liverpool México venderá 10,000 USD de mercancía en término FCA a la empresa Alemana Canciller, la empresa Liverpool cargará la mercancía en la estación ferrocarril Pantaco, Cd. De México, sitio que la empresa Canciller había elegido para recoger la mercancía.

El mencionado ejemplo se considera un FCA fábrica, en el cuál, el punto de entrega se considera en el lugar donde el transporte haya sido cargado. En cualquiera que sea el punto de entrega de la mercancía, se debe cargar dentro del país de origen.

Dicho término es recomendado utilizar en lugar del EXW ya que elimina las discrepancias que existen con respecto a las gestiones aduaneras.

## **2.3 FAS**

Este Incoterm indica 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 costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento.

Se dice que el vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía al costado del buque, sobre el muelle, en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento.

En la versión 2000, el vendedor tiene la obligación de despachar en la aduana de exportación. Por lo tanto el comprador corre a partir de este momento con todos los costos y riesgos de la mercancía.

Dicho término solo puede ser utilizado en transporte marítimo o fluvial.

Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de embarque acordado en donde se entrega la mercancía.

Un ejemplo de ellos es:

30,000 USD FAS (muelle 5 Veracruz, México, Incoterms 2000)

### **2.3.1 CARACTERÍSTICAS**

- El FAS solo es para el transporte marítimo o fluvial.
- En este Incoterm el vendedor debe asumir los costos hasta dejar la mercancía en el muelle pactado dentro del país de origen.

- La entrega se produce cuando el vendedor ha dejado la mercancía en el muelle elegido.
- El despacho de la aduana de exportación va a cargo del vendedor.
- La carga de la mercancía al barco va a cargo del comprador.

### **2.3.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE**

Dada la situación observada en la encuestas realizadas <sup>22</sup>, por ser uno de los Incoterms más utilizados, se pondrá especial atención al análisis del correcto uso de este Incoterm.

Como es conocido, el punto de entrega de FAS es el muelle del puerto designado. La empresa granelera Gical S.A. venderá 2 mil toneladas de maíz a la empresa Argentina Tolva, el contenedor cargado con la mercancía es entregado a la terminal dos días antes del embarque. Lógicamente el barco porta contenedores no ha llegado al muelle a la hora de entregar el contenedor y por lo tanto no se sabe a que muelle llegará, dada la situación es imposible saber en que muelle se harán las gestiones de destiba y descarga después de cargar y estibar las mercancías. No es coherente que se pacte como punto de entrega un muelle en donde la mercancía no estará físicamente.

Es claro que el FAS sólo tiene sentido de usar en aquellos casos en que la mercancía si se puede dejar al costado del buque, y esto se da cuando se deja en una terminal especializada, esto quiere decir, una terminal de gráneles.

El ejemplo mencionado puede parecer difícil de que suceda, pero es una realidad que en la práctica este tipo de errores se cometan, por ello, es de vital importancia tomar en cuenta hasta el más mínimo detalle de cómo y dónde se realizarán las entregas de las mercancías.

<sup>22</sup> Véase anexos, grafica 1. 4, pág. 83

## **2.4 FOB**

A partir de 1936, cuando se crearon por primera vez los Incoterms, se ha utilizado el FOB; hoy en día es uno de los Incoterms más usados en la práctica comercial internacional.

Se utiliza en un gran número de operaciones de compraventa cuando lo que se quiere es entregar la mercancía en el país de origen.

Dicho Incoterm indica que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobre pasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto significa que el comprador corre, a partir de este momento, con todos los costos y riesgos de la mercancía.

Dicho término solo puede ser usado en transporte marítimo o fluvial.

Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de embarque indicado o convenido para la entrega de la mercancía.

Un ejemplo de esto es:

20, 000 USD FOB (Veracruz, México. "Havana Ship". Incoterms 2000)

### **2.4.1 CARACTERÍSTICAS**

- El FOB se puede utilizar en transporte marítimo o fluvial.
- El vendedor corre con todos los costos y riesgos hasta dejar la mercancía en la grúa del muelle que carga la mercancía, al buque.
- La entrega de la mercancía se produce desde el momento que es colocada en la grúa y pasa el borde del barco.
- El costo de despacho de aduanas de exportación va a cargo del vendedor.

- El comprador, aunque no está obligado, es el encargado de pagar el seguro del transporte principal.
- Todos los gastos que se produzcan desde la entrega de la mercancía corren por cuenta del comprador.

#### **2.4.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE**

Es interesante observar que los problemas más comunes en el uso de los Incoterms es que no adaptan correctamente el término a utilizar a las actividades que realizarán, de aquí la importancia de la comunicación entre todas y cada una de las personas que intervienen en la cadena logística.

El principal problema a la hora de usar un FOB es que no se tiene bien claro que éste término aplica para el transporte marítimo y para mercancías que no sean de carga general. En varias ocasiones el FOB se llega a utilizar en actividades en las que se emplea el medio de transporte aéreo, trayendo consigo conflictos para las dos partes, pudiendo evitarlas si se determinara un Incoterm más adecuado a la actividad.

El problema más común que se presenta a la hora de utilizar este término es la fuerza de negociación entre las partes ya que en el FOB se corre con todos los costos de manipulación, puesto que el transporte principal corre por cuenta del comprador y, el consignatario que interviene en la operación sabe que el vendedor tiene la obligación de embarcar la mercancía en el puerto convenido y a través de su empresa, la posibilidad de negociación entre el vendedor y el intermediario es prácticamente nula ya que el vendedor no tiene otra alternativa; así que el que tiene poder de negociar es el comprador.

## **2.5 CFR**

En este término el vendedor es el encargado de pagar los costos y el flete necesario para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos de exportación así como el despacho aduanero incluido.

No obstante, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya traspasado la borda del buque corre por cuenta del comprador. De igual manera, corren por cuenta de éste los gastos de descarga en el puerto de destino.

Dicho término solo puede ser usado en transporte marítimo o fluvial.

Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía.

Un ejemplo de uso de CFR es:

10,000 USD CFR (Houston, Texas, EUA, “Havana Ship”, Incoterms 2000).

### **2.5.1 CARACTERÍSTICAS**

- El CFR solo puede utilizarse en el transporte marítimo o fluvial.
- El vendedor corre con todos los costos incluyendo en transporte principal hasta el puerto de destino convenido.
- El costo del seguro de transporte debe correr por parte del comprador, aunque no es obligatorio.
- La entrega y, por lo tanto, los riesgos de la mercancía van a cargo del comprador, desde que la mercancía está cargada en el transporte principal.

- Cualquier gasto que se produzca relacionado con la mercancía, excluidos los normales de transporte y su manipulación en el transporte principal irán por cuenta del comprador.
- Cada una de las partes debe asumir el costo del despacho de aduana de su respectivo país.

### **2.5.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE**

Cuando se desea hacer uso de un Incoterm CFR es necesario tener en la mente dos factores para el empleo correcto de dicho término.

- Puesto que es un Incoterm estrictamente marítimo, no se puede combinar con ningún otro tipo de transporte.
- No se puede usar carga contenerizada, ya que dichas cargas son susceptibles a utilizar otros medios de transporte.

Por ejemplo: si un vendedor que ha celebrado un contrato en términos CFR no puede cumplirlo con un modo de transporte marítimo (puesto que bajo esos términos debe entregar un conocimiento de embarque u otro documento marítimo al comprador) la negociación no podrá ser efectuada.

### **2.6 CIF**

El CIF es uno de los términos mas utilizados en la compraventa internacional; dicho término hace una diferencia entre el punto de entrega de la mercancía, en el puerto de origen y el punto hasta donde el vendedor debe correr con los costos en el puerto destino.

Este término nos indica 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 costos y fletes necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de la pérdida o daño de la mercancía, así como de cualquier costo adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. Pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Hay que destacar que este seguro solo tiene obligación de ser de “cobertura mínima”, si se desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente.

Este término de negociación sólo puede ser usado en transporte marítimo o fluvial.

Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía.

Un ejemplo de ello es:

10, 500 USD CIF (Barcelona, España, Incoterms 2000).

### **2.6.1 CARACTERÍSTICAS**

- El CIF sólo se puede usar en transporte marítimo o fluvial.
- El vendedor corre con todos los costos, incluyendo el seguro hasta el destino final de la mercancía.
- El costo del seguro del transporte principal, es obligatorio, por lo que debe correr por cuenta del vendedor.
- La entrega de la mercancía se produce cuando ha sido cargado en el vehículo de transporte principal.
- Desde que se entrega la mercancía los riesgos son por cuenta del comprador.

- Cualquier gasto que provenga de la mercancía va por cuenta del comprador.
- Cada una de las partes debe asumir los costos de gestiones de aduana de su respectivo país.

La diferencia de CIF con CFR es el seguro, ya que en este último el seguro lo debe pagar el comprador, pero no está obligado a ello puesto que la mercancía es de su propiedad. En el CIF el vendedor si esta obligado a pagar el seguro ya que la mercancía no es suya.

### **2.6.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE**

El problema a la hora de usar este Incoterm radica en lo referente a los seguros, supongamos que una empresa Camerunesa vende su producto a una empresa Española, al pactar un Incoterms CIF la empresa vendedora paga el seguro de la mercancía de cobertura mínima, durante el transporte por mar, el producto es destruido. La empresa de seguros solo se encargará de pagar el 40% de la mercancía destruida, la parte compradora no queda satisfecha ya que no tenia conocimiento de la cobertura del seguro.

Toda esta problemática que se desata a partir de la falta de comunicación entre las partes y la falta de conocimiento del Incoterm pactado, se puede evitar si se tiene pleno conocimiento de que, al utilizar un CIF el vendedor sólo está obligado a pagar un seguro por cobertura mínima por lo que si el comprador quiere que se extienda debe hacerlo por su cuenta. Otra de las soluciones podría ser pactar un término CFR en lugar del CIF pues en este caso el comprador sería el que corre con el gasto del seguro.

## 2.7 CPT

Este Incoterm nos indica que el vendedor es el que ha de pagar los costes y fletes del transporte necesario para hacer llegar la mercancía al punto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos y licencias de exportación, incluyendo el despacho aduanero.

No obstante, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya sido entregada al transportista, corren por cuenta del comprador. Igualmente, corren por cuenta de éste los gastos de descarga, aunque con alguna excepción, en el punto destino.

Este incoterm se podría compara con el CFR, con la diferencia de que éste sólo se puede utilizar para transporte marítimo, mientras que el CPT puede usarse con cualquier modo de transporte, incluyendo el multimodal.

### 2.7.1 CARACTERÍSTICAS

- El CPT se puede usar en cualquier tipo de transporte.
- El vendedor corre con todos los costos, incluyendo el transporte principal hasta el punto final de destino.
- La entrega y el riesgo corren por cuenta del comprador.
- El seguro no es obligatorio, pero va en caso de que se contrate, corre a cargo del comprador.
- Todos los gastos extraordinarios irán por cuenta del comprador.
- Las partes corren con todos los costos de gestiones de aduanas de sus diferentes países.

## **2.7.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE**

Para hacer uso correcto de este Incoterm y aprovechar al máximo los beneficios que éste ofrece es necesario saber la naturaleza del CPT, el cual es transmitir la propiedad de la mercancía una o varias veces, por lo que es recomendado usar el transporte marítimo o una combinación de él con otros transportes.

Dicho Incoterm tiene la finalidad de utilizar prioritariamente el transporte combinado y no así el transporte multimodal, pues en el primero se deben tener documentos por cada medio de transporte que nos servirán para transmitir la propiedad de la mercancía, en cambio con el multimodal se tendría un solo documento, lo cual no nos permitiría transmitir la propiedad de misma, perdiendo por completo el sentido del CPT.

## **2.8 CIP**

Este Incoterm indica que el vendedor realiza la entrega de la mercancía y la pone en disposición del transportista designado por él mismo, pero, debe pagar además los costos de transporte necesarios para llevar a cabo la mercancía al destinatario convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier costo adicional que se produzca después de que la mercancía ha sido así entregada. También el vendedor debe conseguir el seguro contra el riesgo que cubre el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte; se debe indicar que este seguro solo es por obligación de “cobertura mínima” si se desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente.

Este Incoterm puede ser usado en cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal.

Para su uso se recomienda que se especifique el lugar de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía.

Un ejemplo de ello:

35,000USD CIP (aeropuerto Barajas, Madrid, España, Incoterms 2000).

### **2.8.1 CARACTERÍSTICAS**

- El CIP se puede usar para todos los medios de transporte.
- En este Incoterm el vendedor corre con todos los costos, incluyendo el transporte principal y el seguro hasta el punto de destino final de la mercancía.
- El vendedor debe asumir obligatoriamente el costo del seguro.
- La entrega de la mercancía se produce desde que la mercancía ha sido cargada en el vehículo de transporte principal en el país de origen.
- Cualquier gasto adicional que se produzca sobre la mercancía irá a cargo del comprador.
- Cada una de las partes debe correr con el costo de las gestiones aduanales de su propio país.

### **2.8.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE**

Para hacer correcto uso de este Incoterm es recomendable que se analice con detenimiento el término CPT ya que son muy similares la única diferencia y que puede marcar la pauta para el buen manejo del CIP es que en este Incoterm se debe contratar un seguro que cubra el mayor riesgo posible, puesto que la mayoría de las mercancías que se manejan bajo este término son de gran valor.

## **2.9 DAF**

El vendedor cumple su obligación de entrega, cuando ha proporcionado la mercancía despachada de aduana de exportación, en el punto y lugar convenido de la frontera, punto que, como regla general, define la Autoridad Aduanera del país, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante.

El vendedor asume los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega, y el comprador desde la recepción de la mercancía.

Suele usarse para transporte terrestre: ferrocarril y carretera. Es muy importante comprobar que la Aduana designada esté preparada y habilitada para despachar la mercancía. Igualmente, es recomendable especificar cual de las aduanas es la elegida, para evitar que pueda ser cualquier aduana entre los dos países.

Para su uso se recomienda que se especifique el lugar indicado o convenido para la entrega de la mercancía.

Un ejemplo de esto es:

40, 000 USD DAF (Nuevo Laredo, Tam. Méx. Estación de camiones “Tucson Travel”. Incoterms 2000).

### **2.9.1 CARACTERÍSTICAS**

- El DAF es un Incoterm polivalente.
- El vendedor debe correr con todos los costos hasta el punto que se acordó, y a partir de allí los costos serán por cuenta del comprador.
- En el mismo punto donde se genera el traspaso de los costos, se da también la entrega de la mercancía.
- Cada una de las partes correrá con la parte del seguro de la mercancía, dependiendo la ruta que les corresponda.

- Cada una de las partes correrá con los costos de las gestiones aduanales de su país.

### **2.9.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE**

La complicación de este término radica en las distancias tan grandes entre el país de origen y el país de destino, por ello la CCI lo ha reformado con el fin de que se adapte a éste tipo de trayectos.

Para hacer más fácil su comprensión ejemplificaremos lo anterior: Pensemos que una empresa española venderá sus productos a otra australiana. Una de las rutas posibles para transportar la mercancía es vía Reino Unido. El exportador debería conseguir espacio en un vuelo con salida de un aeropuerto español con destino a esa nación. Podrá conseguir de forma más sencilla vuelo y seguramente con un precio más accesible. La empresa australiana debería hacerse cargo de la gestión del costo del vuelo con origen en el Reino Unido y destino a Australia, y por lo tanto, conseguir mejores fletes en ese tramo que la empresa española.

La pregunta a resolver ¿Qué Incoterm utilizar en este caso?. Pues bien, si se desea aprovechar el transbordo que se realiza en Reino Unido para ceder el control del riesgo de la mercancía y se consiga un menor costo de transporte (puesto que cada uno gestionará la parte del transporte de la zona geográfica que mejor conoce) es utilizando un DAF, así la distancia no será ningún impedimento para obtener ganancias por lo contrario les permitirá a cada una de las partes reducir costos.

### **2.10 DES**

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, a bordo del buque, en el puerto de destino acordado a disposición del comprador, ya despachada en la aduana de exportación. El vendedor asume los

gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (buque atracado y listo para descargar), y el comprador desde la recepción de la mercancía.

Este Incoterm de la familia “D” es especialmente marítimo y guarda una enorme relación con el CIF. Hay que recordar que en la familia “C” el costo de la mercancía se trasmite cuando se encuentra situada en el interior del barco, y éste atracado en el puerto de destino. Sin embargo, la transmisión de riesgo se produce cuando la mercancía ha sido cargada en el barco del puerto de origen.

Los Incoterms de la familia C diferencian el punto de entrega de las mercancías y el punto de adquisición de riesgo, mientras que en los Incoterms de la familia D el costo y el riesgo se transmite en el mismo punto, en la bodega del barco, cuando está atracado en el puerto de destino.

### **2.10.1 CARACTERÍSTICAS**

- El DES sólo puede ser un Incoterm marítimo o fluvial.
- El vendedor corre con todos los costos, hasta transporte principal y el del seguro, hasta que llegue la mercancía a su destino.
- El costo del seguro del transporte principal va por cuenta del vendedor y no es obligatorio.
- Desde que la mercancía se encuentra dentro del barco en el puerto de destino, la entrega y adquisición de riesgo van a cargo del comprador.
- Todo gasto que se genere con posterioridad va por cuenta del comprador.
- Cada una de las partes debe correr con los gastos de las gestiones aduanales de su respectivo país.

## **2.10.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE**

En este Incoterm el punto clave es: saber hasta donde quiere el comprador que el vendedor siga haciéndose responsable de su mercancía, ya que al utilizar DES la transmisión de riesgos se produce en el destino, permitiéndole así tener una mayor garantía de que las actividades que se realicen para beneficio de su mercancía (como la adquisición de seguros) sea la más adecuada.

## **2.11 DEQ**

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía sobre el muelle del puerto de destino acordado, a disposición del comprador. En los Incoterms 2000 desaparece la obligación de despachar desde la aduana de importación por parte del vendedor, y ésta debe ser pactada por las partes expresamente.

El vendedor asume los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (excepto pacto expreso).

Este término puede usarse únicamente cuando la mercancía sea entregada después de su transporte por mar, por vías de navegación interior o por transporte multimodal, y descargada del buque sobre el muelle en el puerto de destino convenido.

Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía.

Un ejemplo de ello es:

14, 000 USD, DEQ (Ámsterdam, Holanda. Incoterms 2000).

### 2.11.1 CARACTERÍSTICAS

- El DEQ es un Incoterm marítimo o fluvial.
- El vendedor debe correr con los costos desde el momento en que la mercancía se deja en el muelle del puerto de destino.
- El riesgo de la mercancía lo transmite el vendedor una vez que deje la mercancía en el muelle de destino.
- El seguro del transporte principal va a cargo del vendedor, sin embargo, no es obligatorio.
- Cada una de la partes debe pagar los costos de gestiones aduanales de su respectivo país.

### 2.11.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE

Para evitar problemas a la hora de utilizar un término DEQ es necesario que se tomen en cuenta dos factores de vital importancia:

- Este término no debe emplearse si el vendedor no puede obtener, directa o indirectamente, el permiso de importación.
- Si las partes acuerdan que el comprador haga los trámites de importación y pague el arancel, debe usarse la leyenda "impuesto sin pagar" en lugar de "impuesto pagado". Si, en cambio, desean eximir al vendedor de hacer alguno de los gastos de la importación de la mercancía (tales como el IVA), debe especificarse "delivered ex-quay", vat unpaid es decir, entregado fuera del muelle, IVA sin pagar (puerto de destino asignado).

### 2.12 DDU

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de la aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega.

En el DDU se pacta el punto de entrega de la mercancía y de la transmisión de costos por parte del vendedor en el país de destino de la mercancía.

En el DDU se puede pactar cualquier punto del país de destino, a diferencia de los demás Incoterms, que tienen un único punto de cesión de los riesgos y los costos.

Se dice que el DDU es un Incoterm poco usado, sin embargo, tiene un gran potencial debido a la constante evolución del comercio internacional.

### **2.12.1 CARACTERÍSTICAS**

- El DDU es un Incoterm exclusivamente polivalente.
- El vendedor paga todos los costos, hasta dejar la mercancía en el lugar convenido.
- El riesgo se traslada cuando se entrega la mercancía en el lugar convenido.
- El vendedor tendrá a su cargo la mercancía, hasta que llegue a su destino.
- Cada una de las partes tendrá a su cargo los costos de las gestiones aduaneras de su respectivo país.

### **2.12.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE**

Para que no existan problemas a la hora de usar éste término es necesario que el vendedor esté consciente de donde termina su responsabilidad y comienza la del vendedor y viceversa.

*Por ejemplo:* Una empresa mexicana vendió 2,000 USD en mercancía a una norteamericana, dicha actividad fue pactada en término DDU, dentro de las negociaciones las empresas acordaron que el punto de cesión sería en la aduana de Washington por lo que la empresa mexicana procede a realizar el respectivo despacho aduanero de la importación para que la empresa norteamericana procesa a recoger la mercancía. La empresa norteamericana tiene problemas que no le permiten recoger la mercancía inmediatamente, con el transcurrir de los días la mercancía se ha ido deteriorando y en el momento que la empresa procede a recogerla se encuentra con que se está en mal estado y no puede sacarla de la aduana.

¿Cuáles fueron los problemas que se presentaron en esta negociación?, pues bien, para comenzar la empresa mexicana incumplió con el Incoterm ya que no está obligado a pagar esa gestión aduanera sino solamente dejar la mercancía en el punto pactado (la aduana), además, el Incoterm señala que el comprador sufragará cualquier gasto adicional y asumirá los riesgos por no retirar a tiempo la mercancía de la aduana.

## **2.13 DDP**

Este Incoterm indica que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación e importación, y con todos los gastos pagados. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido.

Mientras que el término EXW representa la menor obligación para el vendedor, DDP representa la obligación máxima.

Este término no debe usarse si el vendedor no puede, directa ni indirectamente, obtener la licencia de importación y los recursos necesarios para realizar dicha transacción.

Sin embargo, si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor algunos de los costos exigibles por la importación de la mercancía (como impuestos, IVA) debe dejarlo claro incluyendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa<sup>24</sup>.

Al usar este Incoterm se recomienda declarar el lugar de destino indicado o convenido así:

20, 000 UDS DDP (“Aceros Colombianos”, Bogotá, Colombia. Incoterms 2000).

### **2.13.1 CARACTERÍSTICAS**

- El DDP es un Incoterm polivalente.
- El vendedor tiene la obligación de cubrir todos los costos hasta dejar la mercancía en el punto de destino convenido.
- El riesgo de la mercancía también se traspasará en el mismo punto convenido.
- El seguro también va por cuenta del vendedor.
- El vendedor debe pagar todos los costos de despacho de aduana de importación, es decir, la gestión y los impuestos que normalmente constan de arancel, así como cualquier otro tipo de impuestos.

<sup>23</sup> Véase contrato de compraventa, pág. 13

### **2.13.2 CÓMO UTILIZARLO CORRECTAMENTE**

La problemática de este incoterm radica en el desconocimiento por parte del exportador a la hora de pagar impuestos en el país de origen, ya que no se encuentra familiarizado con ello, además, la recuperación de impuestos pagados será más difícil para el vendedor. Una forma de recuperarlos puede ser subir los precios de la mercancía.

También es cierto que se recomienda que en cada una de las actividades que se realicen se determine el precio DDP antes de pactar un Incoterm, esto le permitirá al exportador conocer los márgenes de utilidad permitiéndole obtener más beneficios dentro de la operación.

En base a la problemática que se observó en el ejemplo anterior, es pertinente recomendar utilizar un Incoterm DDU en vez de DDP ya que esto le permitirá al exportador transferirle los pagos de impuestos a su comprador pues será más fácil la recuperación de los mismos, sin la necesidad de subir los precios de las mercancías. Por tal motivo, es conveniente que al momento de pactar un Incoterm DDP se realice entre empresas filiales o bien que el exportador tenga pleno conocimiento del país de origen.

### **3. ARBITRAJE**

Cuando las partes, de común acuerdo, renuncian al derecho que les corresponde de recurrir a la justicia y se someten a la solución de instituciones o personas idóneas, se denomina arbitraje. En forma casi unánime, los sistemas jurídicos de la mayoría de los países, permite a las partes de un contrato de compraventa internacional, elegir por el que se regirá la relación contractual.

El "Principio de autonomía de las partes", facilita a las mismas la elección del derecho que consideren más conveniente: el del país del importador, el del exportador o el de un tercer país.

Cuando el contrato no mencione expresamente el derecho por el que se ha de regir, es generalmente aceptado el derecho del país con el que se encuentre más relacionado.

El método más rápido, fiable y económico para resolver los inconvenientes que surgen en el desarrollo de las operaciones comerciales internacionales y luego que las instancias directas fracasaron, es el arbitraje. Si las partes acuerdan someter sus diferencias a arbitraje, quedarán obligadas por la decisión arbitral, que tendrá fuerza de ley y se ejecutará de un modo similar a una sentencia judicial.

El sistema más difundido es el arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional que combina la seguridad y las garantías del arbitraje institucional con la flexibilidad del arbitraje Ad Hoc<sup>24</sup>. Es aplicado en cualquier parte del mundo, disfrutando las partes de libertad en la elección de los árbitros, el derecho aplicable y el lugar del arbitraje, no habiendo restricciones sobre el tipo de controversias que pueden someterse a su consideración.

Por otra parte, el sólo hecho de incluir en el contrato la referencia a las cláusulas Incoterms, no constituye ningún acuerdo para recurrir al arbitraje de la CCI.

La cláusula tipo de arbitraje recomendada por la CCI, es la siguiente:

*"Cualquier diferencia que surja en relación con este contrato será objeto de solución final con sumisión al reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, mediante uno o más árbitros de conformidad con dicho reglamento".*

<sup>24</sup> El arbitraje ad hoc es cuando se pacta que el arbitraje será efectuado por una persona o personas en especial.

## CONCLUSIONES

Los Incoterms son normas de carácter facultativo que facilitan el tráfico comercial internacional, en virtud de que permiten transparencia en las relaciones importador- exportador. Se trata de elementos que si bien únicamente regulan la relación estipulada entre vendedor y comprador, es posible que una determinada situación repercuta en otros aspectos paralelos a esas relaciones, un ejemplo de ello son los contratos de transporte.

Al paso de los años y con el constante desarrollo de la tecnología dentro del ámbito del comercio internacional, han sido necesarias frecuentes modificaciones a los Incoterms buscando también evitar incertidumbres derivadas de deficientes interpretaciones de los términos y tratar de que estas se reduzcan.

El objetivo primordial de esta investigación es aclarar todas las dudas que pueden surgir al momento de incorporar un Incoterm a una operación de compra-venta, apoyándonos sobre todo en ejemplos cotidianos que permiten tener un panorama más amplio de los principales errores que se cometen en la práctica, además de brindar conocimientos basados en acuerdos, leyes e instituciones que participan en la fundamentación de los términos de negociación.

Una de las principales causas de su mal uso es la incorrecta interpretación por parte de las personas involucradas, trayendo consigo muchas veces un incumplimiento de contrato.

Es importante señalar que el adecuado uso de los Incoterms proporcionará una serie de beneficios para las dos partes, entre las cuales se destacan:

- Optima rentabilidad
- Reducción de costos.
- Mejor elección del transporte.
- Seguridad de las mercancías.

- Transferencia de riesgos.
- Evitar conflictos entre las partes
- Prestigio

Cabe hacer mención que, a lo largo de la investigación encontré un sin número de dificultades que más que un obstáculo se convirtieron en un reto a superar, ejemplo de ello son:

- Aunque la información que existe sobre los Incoterms es vasta, encontré que existen diferencias en las interpretaciones entre autores y en casos extremos esta es errónea.
- Al realizar las entrevistas a personas conocedoras del tema, observe que existe desinformación sobre el mismo, por lo que les es difícil dar respuesta a algunos cuestionamientos.
- Existe una gran falta de interés sobre el tema, pues las actividades que realizan la mayoría de las personas involucradas en las actividades de comercio se limitan al uso de solo algunos Incoterms, situación que no les permite tener los conocimientos ni la experiencia necesarios de todos los demás.
- Muchos empresarios y profesionales tienen sólo una idea general de los Incoterms, por lo que en muchas ocasiones no están preparados para enfrentar los problemas que pueden surgir dentro de la práctica.

Por tal motivo, considero que el presente trabajo puede ser de utilidad para todas aquellas empresas o instituciones relacionadas con las actividades de comercio (Compradores, vendedores, intermediarios, etc.) sirviendo como fuente de información, pues en el se encuentran recopiladas ideas propias, de encuestados y entrevistados conocedores del tema, así como de distintos autores e instituciones que han publicado sobre el tema.

Finalmente, cabe resaltar la satisfacción que me embarga el haber cumplido con las expectativas planteadas al elegir este tema, pues con la adecuada recopilación

de la Información referente a los Incoterms, los ejemplos señalados dentro del trabajo para un mejor entendimiento, el mostrar los desaciertos más comunes dentro de la práctica, así como realizar las recomendaciones de las mejores opciones, permitirán minimizar estos errores y por consecuencia obtener los beneficios que trae consigo la correcta utilización de los Incoterms. Dicho trabajo marcará la pauta para que las personas interesadas en el tema se adentren un poco más al vasto mundo del comercio internacional.

# ANEXOS

## ENTREVISTA

Puesto que desempeña: \_\_\_\_\_.

1. ¿Cuál es su intervención dentro de la logística de los Incoterms?
2. ¿De qué manera impactan los Incoterms dentro de sus actividades laborales?
3. ¿Cuáles son los problemas más comunes que observa a la hora de trabajar con los Incoterms?
4. ¿Qué información requiere dentro de sus actividades para hacer uso correcto de los mencionados términos?
5. ¿Cuál es su participación en la negociación de los Incoterms?
6. ¿Cómo define su responsabilidad al momento de realizar su labor?
7. ¿Qué condiciones considera son las mejores para utilizar un termino EXW?
8. ¿En qué situaciones la mejor opción es utilizar un termino FOB?
9. ¿Qué dificultades se presentan en sus actividades a la hora de utilizar este término?
10. ¿En qué condiciones considera que la mejor opción para utilizar es un termino CIF?
11. ¿Qué problemática se presenta en su actividad al momento de utilizar este término?
12. ¿En qué circunstancias considera que la mejor opción es utilizar un término DAF?
13. ¿Qué complicaciones se presentan en su actividad cuando se utiliza este término?
14. ¿En qué condiciones considera que la mejor opción es utilizar un término DDP?

15. ¿Qué problemática se presenta en su actividad a la hora de utilizar este término?

## **RESUMEN DE ENTREVISTAS**

En este apartado se hace un breve resumen de los puntos que marcaron la pauta para el desarrollo central del tema, así mismo, se plasman de manera breve las respuestas de algunos de los entrevistados, si bien todas y cada una de sus respuestas fueron de gran ayuda me permito mostrar algunas que considero nos ayudarán a comprender un poco más la gran importancia de los Incoterms.

Cabe destacar que el principal problema se presentó al momento de hacer las entrevistas, pues de 30 personas visitadas, el 70% de ellas no aceptó responder a los cuestionamientos debido a su desconocimiento sobre el particular, siendo que eran personas involucradas en el tema o bien por problemas de tiempo argumentando que no podían atenderme , solo 6 personas aceptaron la entrevista.

Lic. Claudia C. García Miranda

Gerente de distribución logística

Comercializadora Flexible S.A. DE C.V.

*Comentó: - pues bien, desde mi muy humilde punto de vista y en base a mi experiencia creo que existen varios problemas que nos aquejan a la hora de usar los Incoterms: el primero es la interpretación, pues aunque debería ser la misma , la realidad es que muchas veces lo hacemos a nuestra conveniencia, otro problema es que, por lo menos aquí en México una gran cantidad de empresas ,incluyendo la mía, no contamos con la experiencia necesaria para trabajar con ciertos Incoterms, me refiero a infraestructura, conocimientos, etc. ,un ejemplo claro es que cuando comenzábamos a echar a andar la empresa el cliente nos ponía el término y con tal de no perderlo nos las veíamos negras para entregar la mercancía en las condiciones pactadas.*

Lic. Samuel Díaz

Propietario y ejecutivo

Cobertura México (International Trade - Import Outsourcing Sevices)

*Afirmó: - el conocimiento o desconocimiento de los Incoterms marcan la pauta para obtener utilidades dentro de la compañía y así mismo para perder, y si bien esto afecta dentro del funcionamiento de nuestra empresa, el mayor impacto que tenemos es la pérdida de cliente por su mal uso, cuestión que no solo nos afectará a corto sino a mediano y largo plazo.*

Lic. Areli Gallegos Ibarra

Dirección de Oferta Exportable

Secretaria de Desarrollo Económico

*indicó: - en mi experiencia dentro del departamento he observado que los exportadores no se sienten confiados de utilizar el Incoterm DDP debido a que no cuentan con los recursos necesarios ni la experiencia en los mercados extranjeros.*

Lic. Arlette Ballesteros Villagómez

Jefe De Departamento de Promoción de Inversión

Secretaria de Desarrollo Económico

*Señaló: - en lo que se refiere a los Incoterms, para que una negociación llegue a buenos términos es necesario tomar en cuenta hasta el más mínimo detalle, tener la mayor información posible de todo el proceso logístico, una palabra hace la diferencia.*

La información recopilada de las 6 entrevistas realizadas, fueron de gran utilidad para el desarrollo del capítulo tres, buscando con ello dar a conocer problemas reales y brindar ejemplos que puedan ayudar al mejor entendimiento.

## ENCUESTA

¿Considera necesario el uso correcto de los Incoterms dentro de la cadena logística?

Si

No

Irrelevante

¿Ha tenido algún problema a la hora de usar los Incoterms?

Si

No

¿Cuenta con la información necesaria para usar adecuadamente dichos términos?

Si

No

¿Qué Incoterm utiliza con más frecuencia?

EXW

FOB

FAS

DDP

¿Qué beneficios obtiene al utilizar correctamente estos términos?

Económicos

tranquilidad

seguridad

¿Considera que los problemas derivados del mal uso de los Incoterms radican en las discrepancias que se dan entre lo que indican los Incoterms y las cotidianas gestiones aduaneras?

Si

No

Solo en algunos casos

## RESULTADOS DE ENTREVISTAS



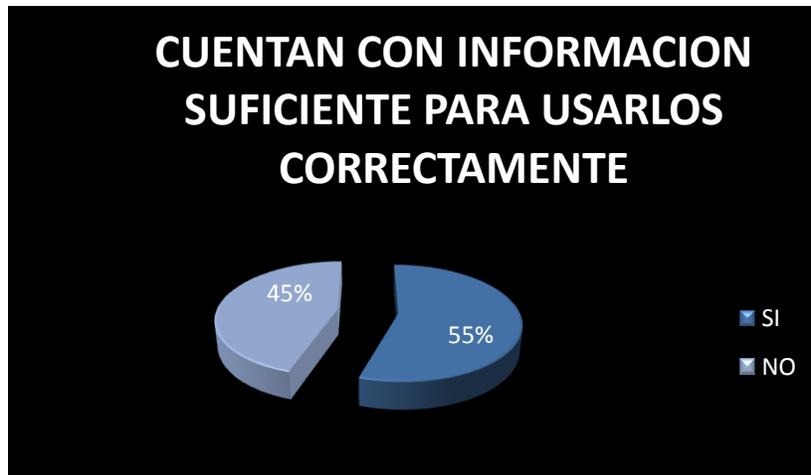
Grafica 1.1

En base a las encuestas realizadas a un grupo de 100 personas relacionadas con el manejo de los incoterms se arrojó que el 89% de ellas creen que es necesario que en las transacciones internacionales se utilicen correctamente los Incoterms.



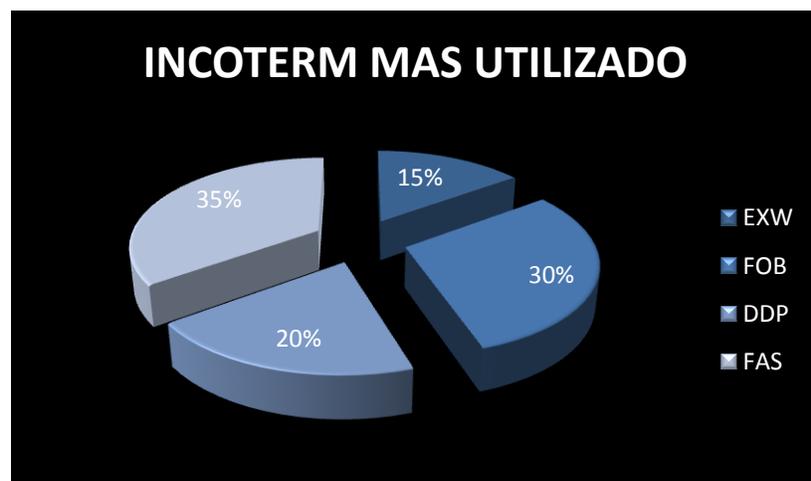
Grafica 1.2

Esta gráfica se muestra la problemática que se pretende disminuir, ya que el 73% de las personas encuestadas indican que han tenido problemas en sus actividades debido al mal uso de dichos términos.



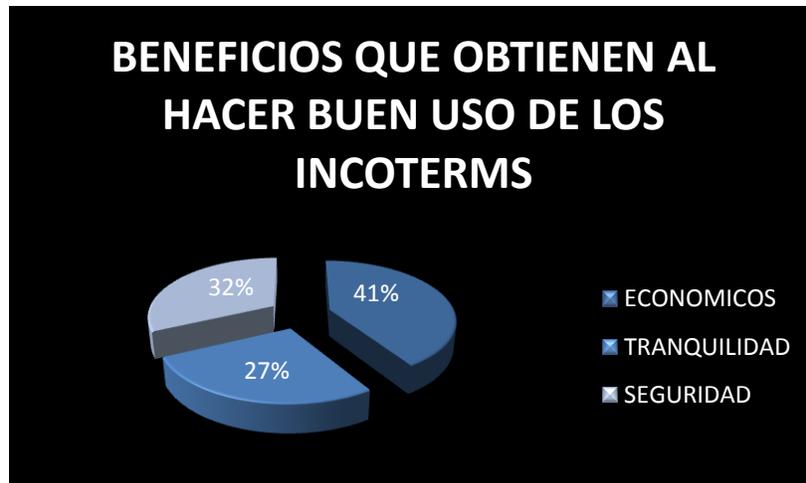
Grafica 1.3

La gráfica ilustrada arroja cifras muy interesantes, pues como se puede apreciar 55% de las personas dice que cuenta con la información suficiente para usarlos, pero en la gráfica 1.2 indica que un 73% de estas mismas personas han tenido problemas a la hora de utilizarlos. Cuestión que nos lleva a deducir que la problemática no es por la falta de información, sino por la mala interpretación o bien por no respetar los puntos acordados en los términos.



Grafica 1.4

En esta gráfica se indica que el 35% de las personas encuestadas utilizan el término FAS ya que como se sabe es un incoterm exclusivamente marítimo y el 75% de las importaciones y exportaciones en México se realizan por este medio.



Grafica 1.5

Si bien son importantes todos los beneficios que se obtienen al hacer uso correcto de los Incoterms y, que al obtener uno, por consecuencia se obtiene los otros, es claro que en una negociación lo primordial es obtener las mayores utilidades posibles o por lo menos no perder.



Grafica 1.6

Los resultados que se obtuvieron en esta gráfica indican que la gran mayoría de los encuestados creen que la problemática que se tiene a la hora de usar los incoterms se debe a las diferencias que existen entre lo que señalan los Incoterms y las gestiones aduaneras, creando con esto gran confusión en las actividades.

# **GLOSARIO**

**Arancel:** Es un impuesto que se debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes. Este puede ser “ad valorem”, como un porcentaje del valor de los bienes, ó “especifico” como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen.

**Arbitraje internacional:** Es un sistema de solución de conflictos internacionales, que permite a las partes la elección de un método de solución “a medida”.

**Buques de carga general:** Este tipo de barcos posee una gran versatilidad en cuanto a la carga que pueden transportar. Están especializados en cargas que a pesar de no ser gráneles, no son susceptibles de ser transportadas en contenedores.

**Buques de tráfico rodado:** Están especializados en la introducción de vehículos en sus bodegas. Este tipo de transporte intermodal se suele utilizar para trayectos cortos.

**Buques graneleros:** Estos barcos pueden transportar todo tipo de gráneles, tanto sólidos (minerales, cereales...), como líquidos (petróleo, agua, productos químicos...).

**Buques portacontenedores:** Este tipo de buques facilita la intermodalidad con otros modos de transporte debido, a que la mercancía se traslada en contenedores.

**Cadena de suministro:** se entiende la compleja serie de procesos de intercambio o flujo de materiales y de información que se establece tanto dentro de cada organización o empresa como fuera de ella, con sus respectivos proveedores y clientes.

**Carga a granel:** Es un conjunto de bienes que es transportado sin empaquetar en grandes cantidades.

**Consumidor:** es una persona u organización que demanda bienes o servicios proporcionados por el productor o el proveedor de bienes o servicios. Es decir es un agente económico con una serie de necesidades y deseos, que cuenta con una

renta disponible con la que puede satisfacer esas necesidades y deseos a través de los mecanismos de mercado.

**Contrato de compraventa:** Es aquel contrato bilateral en el que una de las partes (vendedor) se obliga a la entrega de una cosa determinada y la otra (comprador) a pagar por ella un cierto precio, en dinero o signo que lo represente.

**Costos:** Precio pagado por un bien o servicio, o imputado a la producción de este.

**Derecho de aduana:** Impuestos que gravan las mercancías que ingresan a un país. Están establecidos en el arancel aduanero y/o en la legislación vigente.

**Despacho de mercancías:** es el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo que, de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en la Ley Aduanera, deben realizar en la aduana las autoridades y consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores, o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

**Economías de escala:** Se refiere al poder que tiene una empresa cuando alcanza un nivel óptimo de producción para ir produciendo más a menor costo, es decir, a medida que la producción en una empresa crece, sus costos por unidad producida se reducen. Cuanto más produce, menos le cuesta producir cada unidad.

**Estiba:** Es el arte de colocar la carga a bordo para ser transportada con un máximo de seguridad para el buque y su tripulación, ocupando el mínimo espacio posible, evitando averías en la misma y reduciendo al mínimo las demoras en el puerto de descarga.

**Exportación:** Es la acción de enviar mercancías u otros bienes hacia otro país. En esto se tiene en cuenta principalmente los productos y bienes fabricados en el país que pueden competir en el ámbito internacional en precio y calidad con las mercaderías de otras regiones.

**Exportador:** Persona física o moral residente en territorio nacional, productora o comercializadora de bienes que los destina al exterior mediante pedimento de exportación.

**Fecha de embarque:** Es aquella que se estipula en la declaración de exportación. Se registra también en el Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte emitida por la respectiva empresa de transporte. A partir de esta fecha se establecen los plazos dentro del proceso de exportación.

**Importación:** la acción de ingresar bienes y/o mercancías procedentes de otros países con distintos fines, (comerciales, particulares, etc.) necesarios para el desarrollo industrial de un país o personal de los ciudadanos de ese país. También con fines comunitarios y de ayuda ante catástrofes naturales o guerras.

**Importador:** Son aquellos que hacen de intermediarios entre productores y comerciantes con el fin de que el producto llegue a comercializarse.

**Incrementables:** Son todos aquellos gastos y costos generados para que la mercancía llegue a la aduana. Deben de declararse en el manifiesto de valor en caso de no especificarse en la factura. El total de los incrementables más el valor factura nos da el valor en aduana el cual es la base gravable.

**Jurisprudencia:** Son las retenidas interpretaciones que de las normas jurídicas hacen los tribunales de justicia en sus resoluciones, y puede constituir una de las fuentes del derecho, según el país.

**Logística:** Se denomina así a todo lo referente al traslado y transporte de la mercadería tanto de importación como de exportación ya sea en territorios nacionales como extranjeros, ya que muchas veces el destino final de la mercadería esta a mucha distancia de algún aeropuerto o puerto.

**Medidas fitosanitarias:** tienen por objeto prevenir, confinar, excluir, combatir o erradicar las plagas que afectan a los vegetales, sus productos o subproductos.

**Mercancía:** Es todo bien clasificable en el arancel de aduanas, susceptible de ser transportado y sujeto a un régimen aduanero.

**Nacionalización:** La nacionalización de una mercadería se produce al ser despachada a plaza (o sea retirada de la zona aduanera donde arribó) habiendo abonado los gravámenes correspondientes de importación. Dicha mercadería queda liberada para su traslado y comercialización en el territorio nacional.

**Polivalente:** Que posee varios valores o que tiene varias aplicaciones, usos, etc.

**Transporte intermodal:** Es la articulación entre diferentes modos de transporte utilizando una única medida de carga (generalmente contenedores), a fin de realizar más rápida y eficazmente las operaciones de trasbordo de materiales y mercancías.

**Usos mercantiles:** En México los usos mercantiles son fuentes supletorias y subsidiarias del Derecho Mercantil, algunos autores consideran que son la primera fuente ya que éste nace de los usos y costumbre y no del Derecho Legislativo.

## **NOTA DE AUTOR**

Es necesario mencionar que los nombres de las empresas que se mencionan en los ejemplos han sido utilizados única y exclusivamente con la finalidad de brindar una connotación de realidad al presente trabajo.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **LIBROS**

- Acosta Roca Felipe, Incoterms términos de compra- venta internacional, Ediciones Fiscales Isef, 2002.
- Pérez Risco José Luis, Comercio Internacional, ESIC, 2001.
- Sulser Valdéz Rosario Alejandra, Exportación efectiva: reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador, Ediciones Fiscales Isef, 2004
- Rafael Rodríguez Martínez, Julio Rilo Blanco, José Manuel Diago Pegueroles, Guillermo Palao Moreno, Carlos Sanjuan Pitarch, Lerdys Saray Heredia Sánchez, José Rubio Sanz, Alfonso Ortega Giménez, Gestión del cobro de las operaciones de venta internacional, Editorial Club Universitario, 2000.
- Ley aduanera 2008, Anaya editores S.A.

### **REVISTAS Y PERIODICOS**

- Los términos comerciales o Incoterms en las transacciones comerciales internacionales, revista del derecho privado, año 5, Mc Grawn-Hill, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Diario oficial de la federación.

### **INTERNET**

- what is ICC? (en línea), consultado el 6 de Marzo del 2009, disponible en: <http://www.iccwbo.org>

- Evaluación de los principales puertos de América del sur (en línea), consultada el 9 de marzo del 2009, disponible en: <http://www.iirsa.org>
- Sobre la CNUDMI (en línea), consultada el 14 de marzo del 2009, disponible en: <http://www.uncitral.org>
- Logística global: una nueva estrategia corporativa, consultada 18 de marzo del 2009, disponible: <http://www.gestiopolis.com>
- Las ventajas del transporte intermodal (en línea), consultada 22 de marzo del 2009, disponible en: <http://www.todomba.com>
- Embalajes de madera (en línea) consultada 26 de marzo del 2009, disponible en: <http://www.semarnat.gob.mx>
- Estiba (en línea) consultada 10 abril del 2009, disponible en: <http://www.babylon.com>
- International commerce terms (en línea), consultado el 1 de mayo del 2009, disponible en [www.businesscol.com](http://www.businesscol.com)