

CONTRIBUCIONES DE LOS INCOTERMS AL COMERCIO GLOBAL

Ivonne Elizabeth Pérez Rodríguez

(elizzdg@yahoo.com.mx)

Carlos Martínez García

(carlos.gjoker@hotmail.com)

Estudiantes de la Licenciatura de Comercio Exterior.

Resumen: Esta investigación tiene por objeto analizar los INCOTERMS con relación al comercio Internacional, puesto que estos términos son necesarios para llevar a cabo una buena negociación entre países. Las contribuciones de los INCOTERMS al comercio global los autores reconocen la importancia de estos términos y concluyen que facilitan el intercambio de mercancías a nivel global, puesto que desde su implementación las transacciones comerciales son más eficientes. Se recomienda que los países sigan los lineamientos de la cámara de comercio internacional.

Palabras claves: Comercio, Cámara de Comercio Internacional, Globalización.

Summary: This research aims to analyze the relation INCOTERMS International trade, since these terms are necessary to carry out a good negotiation between countries. The contributions of global trade INCOTERMS authors recognize the importance of these terms and conclude that facilitate the exchange of goods globally, since its implementation since business transactions are more efficient. Countries are encouraged to follow the guidelines of the international Chamber of Commerce.

Keywords: Commerce, International Chamber of Commerce, Globalization.

1. Introducción:

Los términos internacionales de comercio o INCOTERMS, son vocablos internacionales de comercio favorecidos por la Cámara Internacional de Comercio (*Chamber of Commerce*). Estos expresan el conjunto de reglas aplicadas a la interpretación de los términos comerciales internacionales, dándoles un sentido unívoco, comúnmente aceptado dentro de la discrecionalidad facultativa de su utilización. Los INCOTERMS son abreviaturas y vienen definidos, perfilados por la autoridad de la Cámara de Comercio Internacional que fija el escrito sentido de su significado, la

aceptación plasmada y reconocida como única, uniforme y auténtica. Cada INCOTERMS comprende tres letras por medio de las que se abrevian los derechos y obligaciones que corresponden al comprador y al vendedor en cada operación de compraventa. De este modo, la conjunción de estos tres elementos (un INCOTERM, un determinado lugar convenido y la señalada denominación) operan como un contrato tipo, garantizado un interpretación uniforme en cualquier lugar del planeta, del lugar en que se ha transmitido el riesgo de compraventa, así como los derechos y las obligaciones que corresponden a cada contraparte.¹ A un lado la aparición de los INCOTERMS tuvo su origen en un congreso celebrado en París, en 1920, organizado por la cámara de comercio internacional (CCI) aunque la primera versión data de 1936. Desde esa fecha han sido varias versiones las revisiones que han sufrido (desatancando las de 1953, 1976, 1980 y 1990), con el objetivo de actualizarlos y adaptarlos a las características cambiantes del comercio internacional, siendo la más moderna y vigente la elaborada por estas mismas organizaciones privada en 2000.² Conocer los INCOTERMS nos facilita la Negociación internacional determinando los derechos y obligaciones de ambos negociadores y así mismo, nos ayudara a operar bajo un marco de certidumbre con reglas internacionales uniformes para ambas partes. Es importante mencionar que las siglas de los INCOTERMS están en inglés y tienen traducción al español y al francés. Sin embargo es básico conocer su significado y su correcta pronunciación, ya que eso proporciona una buena imagen como negociador internacional.³ Es importante mencionar que la Cámara de Comercio Internacional (CCI), fue celebrada en París en 1920, en cuyo informe ya la necesidad, teniendo en cuenta las normas de derecho comprando de elaborar una enumeración de los términos comerciales más usuales que finalmente se llevan a cabo en 1928, cuando se determinan las obligaciones que recaían sobre las partes intervinientes de los contratos de compraventa internacional fijándose entonces la creación del reparto de las obligaciones en los primeros seis términos en orden a su utilización frecuente.⁴

La investigación se organiza de la siguiente manera: La sección 2 habla en detalle sobre los INCOTERMS, su origen, historia y evolución. La sección 3 analiza esfuerzos internacionales para codificar los INCOTERMS, especialmente aquellos de la Cámara de Comercio Internacional. El apartado 4 analiza el volumen del comercio internacional y la utilización de los INCOTERMS, por último, la sección 5 analizara como se utilizan en México los INCOTERMS con relación al comercio y en la sección, 6 analizara la definición de cada uno de los INCOTERMS y los más utilizados en Nuevo Laredo, la

¹ Jerez, José Luis, Comercio Internacional, (Madrid: ESIC, Enero 2000) Pág. 72

² Pastor, José Rafael, Gestión de Cobro de las operaciones de venta internacional (San Vicente: ECU, 2008) Pág. 66.

³ Sulser, Rosario Alejandra, Exportación Efectiva, (México: ISEF, 2004) Pág. 111

⁴ Jerez, José, *supra* nota 1 Pág. 77

sección 7 analizara las soluciones y perspectivas para el comercio exterior en relación a los INCOTERMS.

2. INCOTERMS: El génesis y evolución

Los INCOTERMS son términos de comercio internacional tienen su origen y entraron en vigor el 10 de julio de 1990, son un conjunto de reglas aprobadas por la Cámara de Comercio Internacional de París y permiten una fácil interpretación de los principales termino empleados en los contratos de compraventa internacional. Cada uno de ellos establece con claridad, las obligaciones de cada una de las partes en la práctica normal del comercio internacional; es decir, deslindan con precisión las responsabilidades entre los operadores de comercio exterior exportadores e importadores. Los INCOTERMS definen su clase clasificándose en 4 grupos, grupo E, F, C Y D. La principal razón fueron para la revisión de los INCOTERMS de 1990 fue el deseo de adaptar los términos al creciente uso de intercambio de datos electrónicos (EDI). Para analizar de manera integral los INCOTERMS la evolución de los INCOTERMS, es necesario considerar los antecedentes de los INCOTERMS, así como el Creación de los INCOTERMS y La principal razón para la revisión de los INCOTERMS.

Incoterms	Definición	Punto de entrega	Modo de transporte
EXW	En fábrica	Lugar en origen convenido	
FCA	Franco transportista	Lugar en origen convenido	
FAS	Franco al costado del buque	Puerto de embarque convenido	
FOB	Franco a bordo	Puerto de embarque convenido	
CFR	Costo y flete	Puerto de destino convenido	
CIF	Costo, seguro y flete	Puerto de destino convenido	
CPT	Transporte pagado hasta	Lugar de destino convenido	
CIP	Transporte y seguro pagado hasta	Lugar de destino convenido	
DAF	Entregado en frontera	Lugar convenido	
DES	Entregado sobre buque	Puerto de destino convenido	
DEQ	Entregado en muelle	Puerto de destino convenido	
DDU	Entregado derechos no pagados	Lugar de destino convenido	
DDP	Entregado derechos pagados	Lugar de destino convenido	

Tabla 1- Clasificación de los INCOTERMS (en línea: < <http://www.monografias.com/trabajos95/logistica-internacional/logistica-internacional.shtml> > . (Consultado Junio 27, 2013)

Los principales antecedentes⁵ de los INCOTERMS nacieron en La Cámara de Comercio Internacional público por primera vez en 1936 una serie de reglas para la interpretación, conociéndose por el nombre de INCOTERMS 1936. A estas se les han incorporado enmiendas y adiciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980 y, ahora, en 1990, con la finalidad de actualizarlas con respecto a las recientes prácticas comerciales internacionales

El Nacimiento de los INCOTERMS comenzaron del siglo XX se estableció la necesidad de solventar dicha problemática para reducir el riesgo de complicaciones legales y de ésta forma facilitar el intercambio en el comercio internacional.⁶ Con respecto a la principal razón para la revisión de los INCOTERMS en 1990 fue el deseo de adaptar los términos al creciente, esta versión es posible cuando las partes facilitan varios documentos (facturas comerciales, documentos requeridos para el despacho aduanero o los documentos que prueben la entrega de la mercancía, así como los documentos de transporte). Principalmente surgen problemas cuando el vendedor ha de presentar un documento de transporte negociable, particularmente el conocimiento de embarque que se usa frecuentemente para la venta de la mercancía mientras está siendo transportada. Podemos concluir que éstos términos comerciales se han de emplear en tráficos y en países distintos, no es posible dejar asentado y con precisión las obligaciones de las partes, por lo que es necesario, hasta cierto punto, remitirnos a los usos y costumbres profesionales o locales que las partes han establecido en tratos anteriores.

3. Cámara de Comercio Internacional: Esfuerzos para mejorar el comercio global

La Cámara de Comercio Internacional fue fundada en 1919 por la conferencia de Atlantic City, esta organización tiene por objeto la promoción de intercambios y la cooperación internacional, algunos objetivos de la Cámara de Comercio Internacional es intercambiar puntos de vista sobre problemáticas económicas de la actualidad que afectan a intercambios internacionales; Preparar y Proponer soluciones a estos problemas; asegurar una posterior utilidad concreta a sus propuestas, la (CCI) cuenta actualmente con 7.500 miembros (6.000 sociedades industriales y comerciales y 1.500 organizaciones profesionales) en 75 países. La Cámara de Comercio Internacional es la única organización mundial que representa el conjunto de los medios económicos internacionales de carácter privado para el estudio de los diversos problemas del Comercio Internacional. Radica en Paris. Para analizar de manera integral la evolución de la Cámara de Comercio Internacional es necesario considerar el objetivo (CCI), su situación internacional y así como su tarea fundamental.⁷

⁵ *Ibid.*

⁶ Acosta, Felipe, Incoterms, (México: ISEF, febrero 2005) Pág. 1

⁷ Quesada, José Manuel, Los Viajes de Negocio, (Barcelona: Les editions, 1975) Pág. 96

El principal objetivo de la Cámara de Comercio Internacional es reunir a los productores, consumidores, industriales, comerciantes, banqueros, aseguradores, transportistas, usuarios de transporte, juristas y economistas de los países que se han adherido a su organización. Han pretendido como norma básica, hacer abstracción de las fronteras políticas, permitiendo que todos los miembros, colectivos o individuales, puedan conocer, intercambiar sus experiencias y confeccionar un programa de acción común adoptando tanto a las realidades nacionales como a la necesidad de la vida internacional. Según un experto en materias comerciales, más de 50 años de experiencia, han permitido que la C.C.I cumpla con este cometido con autoridad universalmente reconocida, la objetividad de los métodos de trabajo hacen que los gobiernos como las instituciones intergubernamentales se dirijan cada vez con más frecuencia a ella para conocer las necesidades y aspiraciones del mundo económico.

Con respecto a la situación internacional de la C.C.I representa a los hombres de negocios frente a los centros internacionales que tienen decisión en materia que le son de interés. Resulta particularmente interesante destacar que la C.C.I ocupa una situación internacional de gran prestigio, pues es una organización no gubernamental que goza del Estatuto de Primera Categoría que le ha sido conferido por las Naciones Unidas. Así mismo mantiene estrechas relaciones con las primeras instituciones económicas intergubernamentales como el Banco para la Reconstrucción y el Desarrollo (Banco Mundial), el GATT, la Comunidad Económica Europea, la FAO, el FMI y otros.⁸ Desde la tarea fundamental de la Cámara de Comercio Internacional es de recopilar y coordinar información poniendo a disposición del sector un conjunto de normas uniformes, cuya falta eran notables, en realidad no solo se ocupó de recopilar los usos y principios más extendidos, si no que agregó a su labor de creación de nuevas normas que incorporo adecuadas para regular.⁹ De lo anterior podemos concluir que la Cámara de Comercio Internacional tiene un objeto primordial que es la promoción de intercambios y la cooperación internacional, algunos objetivos de la Cámara de Comercio Internacional es intercambiar puntos de vista sobre problemáticas eso ayudando a tener más flujo en el comercio internacional. Así queda demostrado que la C.C.I es la única organización mundial que representa el conjunto de los medios económicos entre hombres de Negocios.

4. Comercio Internacional: Contribuciones de los INCOTERMS

El Comercio Internacional es una actividad económica basada en los intercambios de bienes capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales

⁸ Vargas, Francisco, El arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, (Chile, Editorial Jurídica de Chile, 1979) Pág. 01

⁹ Albornoz, Jorge, Crédito Documentario, (Argentina, Editorial cuyo) Pág. 90

o acuerdos bilaterales.¹⁰ El comercio exterior o internacional es tan antiguo como cualquier otra actividad económica, basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que llevan a cabo un determinado país con el resto del mundo regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales, la primera corriente que hizo objeto de sus creaciones al intercambio internacional fue la del mercantilismo, sencillamente porque antes del siglo XVI no había primordialmente estados nacionales constituidos, porque el comercio entre las diferentes regiones del mundo había adquirido importancia desde las cruzadas (1095-1270), las que pusieron en contacto a los pueblos europeos como los asiáticos. Para analizar de manera integral El Comercio Internacional con los INCOTERMS, es necesario considerar: La Globalización en el Comercio Internacional, así como la historia del comercio Internacional en los Negocios y Los términos en el Comercio Exterior con relación a los INCOTERMS.¹¹

La presencia de la Globalización en el comercio Internacional, en la cual la competitividad se plantea tanto a nivel personal como de las empresas y del país, obligándolos a desenvolverse en condiciones necesarias de competitividad internacional ya que esta adquiere gran importancia y puede definirse como la capacidad que tiene un país para producir y distribuir bienes, servicios en el mercado internacional de manera sostenida. Por lo tanto, si un país desea incrementar esta capacidad, lo primero que tiene que hacer es descubrir los factores que la determinan.¹² La Historia de de los Negocios Internacionales y las empresas Internacionales en el Comercio no han aparecido en la época contemporánea. Incluso antes de Cristo, los comerciantes enviaban a sus representantes a través del mar mediterráneo del mar Mediterráneo, a tierras lejanas para vender sus productos. El primer vestigio de las empresas internacionales, entendiendo por empresa la aportación de capital por accionistas, fue la British East Indian Company en 1600. Esta compañía estableció empresas subsidiarias en el extranjero tal y como lo hiciera gran numero de comerciantes colonos norteamericanos en el siglo XVIII.¹³

Referente a Los términos en el Comercio Exterior con relación a los INCOTERMS podríamos destacar que el arte de la negociación requiere, en el comercio internacional, del apoyo de una serie de conocimientos básicos, cuyos fundamentos son internacionalmente aceptados y cuyo crecimiento permite reducir el tiempo de la negociación y eliminar gran parte de la incertidumbre sobre las obligaciones de cada una de las operaciones en los

¹⁰ Ballesteros, Alfonso, Comercio Exterior, (España, Editorial Universidad de Murcia, 1998) Pág. 11

¹¹ Torres, Ricardo, Teoría del Comercio Internacional, (México, Editorial Siglo XXI, 1972) Pág. 31

¹² Schmidt, Gabriela, La Globalización y la agenda argentina del comercio exterior: evolución y desafío, (Argentina, Editorial Universidad Nacional del Sur, 2005) Pág. 16

¹³ Torres, Ricardo, Teoría del Comercio Internacional, (México, Editorial Siglo XXI, 1972) Pág. 13

contratos firmados. Las operaciones internacionales, las mercancías suelen estar expuestas a una mayor cantidad de manipulaciones, traslados etcétera en que las operaciones nacionales como internacionales, sin contar con el pago de aranceles, licencias, intermediaciones de agentes de aduana aparece el gran dilema: ¿Quién Paga qué? El arancel de importación. ¿Lo que tiene que pagar el importador necesariamente?, ¿Quién paga el transporte entre el país de origen y el de destino? ¿A medias?. Todas las cuestiones fueron solucionadas desde principios del siglo gracias a la utilización de los INCOTERMS, términos de comercio exterior que permiten a las partes, a través del establecimiento de un punto de entrega, definir que gastos van a cargo del importador y cuales al exportador.¹⁴ Podemos concluir que el Comercio Internacional tiene actividad en los INCOTERMS ya que estos expresan el conjunto de reglas aplicadas a la interpretación de los términos comerciales favoreciendo a los empresarios.

5. Los INCOTERMS en México: Prospectivas para el Comercio.

Los INCOTERMS así como en México y en todo el mundo, hablando de materia aduanera, son los términos establecidos mundialmente para todo aquellos empresarios que deseen realizar una transacción internacional. En sí, ellos definen claramente las obligaciones y responsabilidades que asumen los compradores y vendedores, en una transacción y que quedan establecidas dentro de un documento llamado contrato internacional. Hablando entonces de las prospectivas de los INCOTERMS en los Estados Unidos Mexicanos son importantes, resultan además importantes para el cumplimiento de un contrato de compra-venta; sin embargo; no se ocupan de un buen número de problemas que se dan en el propio contrato, como pueden ser la transmisión de la propiedad y de otros derechos conexos, el incumplimiento del contrato y sus consecuencias, así como las excepciones de responsabilidad en ciertas condiciones; estos términos no están pensados para suplir los términos utilizados en un contrato de compraventa completo, ya sea mediante el uso de los términos típico de aquellos que particularmente se hayan negociado, los INCOTERMS fueron creados para cuando exista una obligación de entregar las mercancías más allá de las fronteras nacionales; sin embargo, en la práctica los utilizan en contratos de compraventa de mercancías en mercados interiores, y al utilizarlos así, resultan obviamente superfluos.¹⁵

En documento oficial de la Cámara de Comercio Internacional, su presidente, Guillermo de la Dehesa, comenta en su prólogo que la comisión de prácticas bancarias de la Cámara de Comercio Internacional, aprobó en el mes de junio del año 1999 la versión definitiva de los INCOTERMS 2000 y que el consejo mundial de la cámara de comercio internacional, como órgano

¹⁴ Cantos, Manuel, Introducción Comercio Internacional, (Barcelona, Editorial EDIUOC) Pág. 105.

¹⁵ *Ibíd.*

supremo, lo ratifico, culminando así un trabajo de grupo, llevado a cabo por más de dos años. Se realizaron encuestas en el ámbito mundial, para conocer las opiniones de los usuarios de los términos 1990, recibándose en la sede de Paris más de 640 escritos de 37 países distintos; documentos que proponían o sugerían retoques o ideas sobre los términos de uso mayormente habitual en el comercio internacional. En relación de los INCOTERMS del comercio en México, las leyes de la oferta y la demanda de la plaza de destino de los productos tienen una relación directa con los precios establecidos por los mismos, la oferta es la cantidad de productos ofrecidos por los productores y la demanda es la cantidad de productos que los consumidores desean adquirir.

En general, las leyes de la oferta y la demanda tienen un comportamiento como se explica a continuación: A mayor precio, el productor estará dispuesto a ofertar más productos. A menor precio, el productor se limitará en cuanto a la producción de bienes y servicios. Un aspecto importante a considerar es la competencia externa en el mercado de destino a la que enfrentará el exportador. Esto está relacionado también con el tipo de producto, sin embargo, existen productos sustitutos o intercambiables, que afectan la demanda de cualquier bien o servicio. La asociación de ideas que establecen los consumidores con aspecto de precio calidad, impactan directamente en los precios que son establecidos por los ofertantes, competidores de productos similares o sustitutos. Cada productor ofertante deberá estar atento a los precios de los productos de la competencia directa e indirecta, en este caso es conveniente realizar un estudio de precios previo para identificar el nivel de precios más adecuado que se manejara para los productos en la plaza de destino. Dentro de las variables para determinar los precios finales a productos de exportación, encontramos la distancia geográfica de la plaza de destino. Generalmente el precio final, de un producto negociado a nivel internacional dependerá en gran medida.¹⁶

6. INCOTERMS en acción: El caso de Nuevo Laredo

Como se mencionó anteriormente los INCOTERMS juegan un papel principal en el transporte de mercancías, lo cual facilita el comercio global. Así mismo quedo de manifiesto que actualmente existen 13 INCOTERMS que activamente son aplicados para el traslado de mercancías. Nuevo Laredo, Tamaulipas, México es una de las fronteras más importantes para el comercio de América del Norte. Esta sección analizará el significado de los 13 INCOTERMS, su aplicación a la actividad comercial en Nuevo Laredo y los INCOTERMS más utilizados en esta región.

¹⁶ Sulser, Rosario , Exportación efectiva, (México, Editorial ISEF,2004) Pág. 111

A continuación se mencionara cada uno de los grupos que los INCOTERMS integran, nombrando así su definición y obligaciones, ya que estos términos existen mundialmente en términos del Comercio Internacional:

En el Primer Grupo se encuentran las “E”:

SIGLA	SIGNIFICADO
EXW (Ex Works)	En fábrica

Tabla 2- (Elaboración Propia)

El primero grupo se encuentra el INCOTERM **EXW**, es el que representa la misma obligación para el vendedor, ya que este realiza la entrega de la mercancía en el lugar convenido (taller, fábrica, almacén etc.). El comprador se encarga de todos los costos y riesgos inherentes a la recepción de la mercancía (transporte y otros gastos).

El Segundo Grupo se encuentran las “F”:

SIGLA	SIGNIFICADO
FCA (Free Carrier)	Transportista libre
FAS (Free Alongside Ship)	Libre al costado del buque
FOB (Free on Board)	Libre a Bordo):

Tabla 3- (Elaboración Propia)

El primero de los INCOTERM que integran este grupo es **FCA**, es donde el vendedor entrega la mercancía despachada la exportación al transportista que es nombrado por el comprador en el lugar convenido. En este punto se transfiere el riesgo por daños o pérdidas del vendedor al comprador. Si la entrega tiene lugar en el local del vendedor este es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en otro lugar, el vendedor no es responsable de la carga. Debe observarse que el lugar de la entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga. Valido para cualquier modo de transporte.¹⁷ Adicionalmente el INCOTERMS **FAS**, es donde el vendedor realiza la mercancía y la factura comercial, cuándo es colocada en el punto convenido, al costado del buque. El término FAS exige al vendedor despachar la mercancía en la aduana para la exportación. Sin embargo, si las partes desean que el comprador despache la mercancía para la exportación, debe dejarlo claro añadiendo las expresiones explícitas en el control de compra-venta. Este término se usa únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior. También tenemos como último miembro de este grupo el INCOTERM **FOB** en donde la mercancía debe ser entregada por el vendedor a bordo del buque designado por el comprador en fecha o dentro del plazo

¹⁷ Lavanda, Flor, Negociaciones Internacionales, (Perú, Editorial ISBN, Agosto 2005) Pág. 43

acordado, en el puerto de embarque convenido y en la forma acostumbrada en el puerto indicado , de acuerdo al contrato de compra-venta. Él debe soportar todos los costos o riesgos de partida o daño de la mercancía desde el punto de entrega (puerto de origen). El vendedor asume los costos de embarque y asume el riesgo de partida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido.¹⁸

El Tercer Grupo se encuentran las “C”:

SIGLA	SIGNIFICADO
C&F (Cost and Freight:	Costo y Flete
CIF (Cost, Insurance and Freight)	Costo, Seguro y Flete
CPT (Carriage Paid to)	Transporte Pagado hasta
CIP (Carriage and insurance paid to)	Transporte y Seguro Pagado hasta

Tabla 4- (Elaboración Propia)

En el primero de los INCOTERMS de este grupo tenemos a **C&F**, en donde esta modalidad requiere que el vendedor pague los costos del embarque y flete hasta el punto de destino acordado. El vendedor debe correr con los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque. El vendedor, además de flete, debe pagar todos los gastos y costos resultantes de la carga o descarga, trámites necesarios para la exportación. Adicionalmente el INCOTERMS **CIF**, es donde el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto del embarque convenido. El vendedor debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque. El vendedor debe obtener a sus propias expensas un seguro de la carga según lo acordaron en el contrato, que faculte al comprador o a cualquier otra persona que mantenga un interés asegurable sobre la mercancía, para reclamar directamente al asegurador y proporcionar al asegurador la póliza de seguro u otra prueba del seguro. En este grupo lo integra el INCOTERMS **CPT**, en donde el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando pone a disposición del transportista designado por el, pero además debe pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. El comprador asume todos los riesgos y cualquier costo contraído después que la mercancía haya sido entregada. El vendedor debe soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta en el momento en haya sido entregada.¹⁹ Como último miembro de este grupo es el INCOTERMS **CIP**, en el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por el mismo, pero debe pagar, además, los costos del transporte necesarios para

¹⁸ *Ibíd*

¹⁹ Lavanda, Flor, Negociaciones Internacionales, (Perú, Editorial ISBN, Agosto 2005) Pág. 45

llevar la mercancía al destino convenido. El comprador asume todos los riesgos y cualquier otro costo adicional que se produzca después que la mercancía ha sido, así entregada. No obstante bajo el término CIP también debe conseguir un seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la partida o el daño de la mercancía durante el transporte.

En el Cuarto Grupo se encuentran las “D”:

SIGLA	SIGNIFICADO
DES (Ex Ship)	Entrega sobre el buque.
DEQ (Ex Quay)	Entrega en el muelle
DAF (Delivered at Frontier)	Entregada en la Frontera.
DDP (Delivery/Duty paid)	Entregada derechos pagados.
DDU (Delivery/Duty Unpaid)	Entregada derechos no pagados.

Tabla 5- (Elaboración Propia)

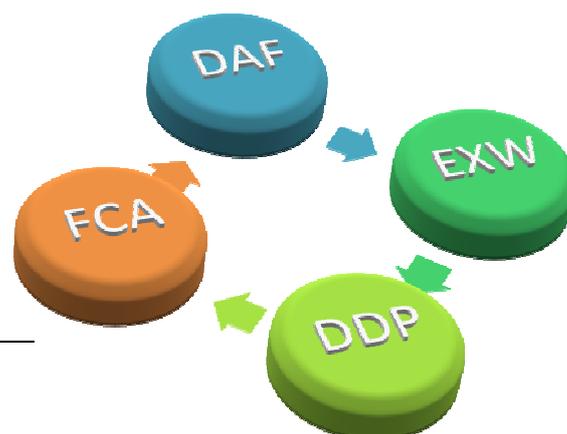
En este grupo tenemos al INCOTERM **DES**, en donde el vendedor realiza la entrega cuando la mercadería es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada de aduana para la importación en el puerto o destino convenido. El vendedor debe correr con los gastos y riesgos inherentes al llevar la mercancía al puerto de destino acordado con anterioridad a la descarga. Si las partes desean que el vendedor asuma los costos y riesgos de descargar la mercancía, debe utilizar el término DEQ. El vendedor transmite el riesgo o pérdida de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada. Debe entregar la mercadería en el buque en el puerto de destino establecido.²⁰ Los costos y riesgos de entregar la mercadería en el puerto de destino son asumidos por el vendedor. Los costos de desembarco y aduanas son por cuenta del comprador.²¹ Adicionalmente el INCOTERM **DEQ** es donde el vendedor realiza la entrega cuando la mercadería es puesta a disposición del comprador, en el muelle (desembarcadero del puerto de destino convenido). Los costos y riesgo de entrega de la mercadería, incluido en desembarco, son asumidos por el vendedor. El DEQ tiene dos variaciones: DEQ derechos pagados y DEQ derechos pagados por el vendedor. En el primero, los impuestos son pagados por el vendedor; mientras que el segundo también son pagados por el vendedor, pero el comprador los debe rembolsar. Este término puede usarse únicamente cuando la mercadería sea entregada, después de su transporte por mar, por vías de navegación interior o por transporte Multimodal y la descarga del buque sobre el muelle en el puerto de destino convenido. Así mismo otro miembro de este grupo, es el INCOTERM **DAF** en donde el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizado y no descargados en el punto y lugar de la frontera convenida, pero antes de la

²⁰ *Ibíd*

²¹ Lavanda, Flor, Negociaciones Internacionales, (Perú, Editorial ISBN, Agosto 2005) Pág. 46

Aduana fronteriza del país colindante, debido estar la mercadería despachada de exportación pero no de importación. El término frontera puede usarse para cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por lo tanto, es de vital importancia redefinir exactamente la frontera en cuestión, diagnosticado siempre el punto y lugar convenidos a continuación del término DAF. El vendedor debe asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada la mercancía. También tenemos al termino **DDP**, es donde el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los riesgos y costos hasta que la entrega la mercadería sobre el medio de transporte en el destino acordado. El vendedor debe realizar los trámites y asumir los trámites y asumir los pagos de los trámites, derechos de la aduana impuestos y otras cargas exigibles a la importación en el país de destino.²² Como último término de este grupo el INCOTERM **DDU** que significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía no despachada de la aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta que aquel lugar, diversos de, cuando sea pertinente, cualquier derecho (termino que incluye la responsabilidad y los riesgos de realizar los trámites aduaneros, y pagar los tramites, derechos de la aduana, impuestos, y otras cargas) exigible a la importación en el país de destino. Ese “derecho” recaerá sobre el comprador así, como cualquier otro costo y riesgos causados por no despachar oportunamente la mercancía para la importación. Sin embargo, si las partes desean que el vendedor realice los trámites aduaneros y asuma los costos y riesgos que resulten de ellos, si como algunos de los costos exigibles a la importación de las mercancías, deben dejar claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compra-venta

En la siguiente figura que se muestra, son los términos más utilizados en el comercio internacional en Nuevo, Laredo, Tamaulipas.



²² *Ibíd*

Figura 1 INCOTERMS más utilizados en Nuevo Laredo Tamaulipas (elaboración propia)

En conclusión con esta sección, podemos decir que los INCOTERMS son términos establecidos mundialmente para todos aquellos empresarios que desean realizar una transacción internacional. Ellos definen claramente las obligaciones y responsabilidades que asumen los compradores y vendedores, en una transacción y que quedan establecidos dentro de un documento llamado contrato internacional.

7. Conclusión y Propuestas:

En conclusión con toda la información de esta investigación, los INCOTERMS son de gran importancia, porque gracias a estos términos usados en el ámbito del Comercio Exterior existe una mejor organización en cuanto a las importaciones y exportaciones entre los diferentes países del mundo, desde luego hay que tomar en cuenta los factores económicos en este sentido es muy importante estudiar detalladamente las características económicas, financieras y monetarias de los países y de sus habitantes. En sí, nos referimos a la importancia de las poblaciones y de sus características para las empresas que desean realizar actividades de exportación y comercialización de sus productos en el extranjero. La población debe ser el punto de partida para analizar los factores económicos de un país. El número de sus habitantes y su composición por género, grupos de género y antecedentes étnicos arrojan información de vital importancia, misma que para ser de mayor utilidad habrá de correlacionarse con factores macro y micro económicos. El conjunto de todas las actividades económicas de un país se denomina Sistema Económico. Básicamente se pueden identificar tres tipos de sistemas económicos: Capitalismo, Comunismo y Economías Mixtas. La mayoría de los países del mundo actualmente se manejan como sistemas capitalistas o mixtos, el comunismo es un sistemas que está casi por completo fuera del contexto actual, a estas alturas son muy pocos los países que se pueden considerar bajo este régimen. La población altamente activa, es la parte de la población de un país que abarca un segmento de los 15 a 65 años y que se considera está en condiciones laborales para desarrollar trabajos elaborados. La edad de los intervalos de la población económicamente activa, varía en algunos años de un país a otro. La población económicamente activa es un indicador muy importante que nos permite identificar diversos segmentos y nichos de mercado

en las posibles plazas de exportación. Este indicador está directamente relacionado con el producto interno bruto de los países. Por otra parte, el producto interno bruto, es el indicador macro económico más utilizado a nivel mundial. Podemos definirlo como la suma de todos los productos y servicios que se generan en un país en un periodo determinado; generalmente un año, aunque también puede ser trimestral o semestral, con independencia de la propiedad de los activos productivos. Con el término independencia es la propiedad de los activos productivos, nos referimos a que sin importar el origen del capital de una empresa que opera en un determinado país, su producción se contabilizara en el PIB del país en el que opera y no en el país del origen de la empresa. Por ejemplo las empresas españolas que operan en México forma parte del PIB mexicano y no del español así las empresas mexicanas que operan en Francia, forman parte del PIB francés y no del mexicano. El tamaño de PIB nos permite conocer prácticamente el tamaño de la economía de un país. Lógicamente los países más ricos tendrán un PIB elevado que los países en desarrollo. Desde luego, es importante mencionar que actualmente el país con el PIB más grande del mundo es Estados Unidos de América.

Hablando también del ingreso per cápita, que es una variable fundamental que nos permite identificar el tipo de productos que se comercializan en los países. El ingreso per cápita es el ingreso promedio de un habitante de un país, en un periodo determinado, generalmente en un año. El ingreso per cápita puede variar mucho de un país desarrollado a un país en vías de desarrollo, mientras que en países como Estados Unidos un habitante promedio percibe 25, 880 dólares americanos y un canadiense puede ganar en promedio 19.970 dólares americanos anuales en países pobres el ingreso per cápita puede ser menor a 500 dólares americanos anuales. El nivel gerencial de precios se conoce como inflación, es un fenómeno natural de las economías, de hecho en las economías sanas de los países desarrollados se presentan procesos inflacionarios bajos y controlados. El problema de muchos países que presentan graves problemas económicos, es que los procesos inflacionarios son constantes, y descontrolados, ellos se debe a muchos factores incluso del exterior, pero el problema fundamental radica en una mala administración gubernamental en materia económica, lo que da como resultado en términos reales el empobrecimiento de la población. Con una inflación moderada, los consumidores adquirimos un número menor de bienes y servicios con el mismo número de unidades monetarias con el que adquiriríamos más productos anteriores.

Los países que presentan altas tasas inflacionarias, son plazas menos atractivas a la inversión, que las que tienen una inflación controlada; por ello, esta variable nos puede arrojar información muy valiosa para la configuración del análisis PEST. LA disminución del valor de una moneda de un país, ante las monedas de otros países se le conoce como devaluación. Sin importar el país, todas las monedas pasan por procesos devaluatorios y de recuperación.

Sin embargo, existen algunas monedas muy fuertes como el dólar americano y la moneda de curso legal en la Unión Europea, el euro, que entro en circulación a partir del mes de enero del 2001 y sustituyo por completo las monedas de 12 de los 15 países de esa región. Aun, monedas tan fuertes como el euro y el dólar en algunas ocasiones pasan por procesos de este tipo. El realizar un análisis sobre las características de las monedas en un entorno internacional, es de gran utilidad para los empresarios que se deciden a exportar. En el caso de la exportación de productos mexicanos, todas las transacciones correspondientes a estos procesos, sin importar los destinos de las mercancías, se llevan a cabo en dólares estadounidenses. Sin dejar a un lado la balanza comercial, es la diferencia existente entre las exportaciones e importaciones de un país en un periodo determinado. Al saldo positivo resultante de esto, se le denomina superávit comercial, y eso quiere decir que la balanza comercial del país es sana, es decir, el país importo más mercancías del extranjero que las que exporto. La balanza comercial representa todas las actividades de índole comercial internacional de un país, y es necesario que se lleve a cabo un análisis meticuloso de los principales productos exportados e importados por la plaza elegida para comercializar nuestros productos, ya que de esta forma podremos complementar elementos relacionados con la oferta y la demanda. Todos los países tienen una balanza comercial de pagos, ya que en menor o mayor grado los países intercambian actividades financieras entre sí.

BIBLIOGRAFIA

MONOGRAFIA

Acosta, Felipe, INCOTERMS, (México: ISEF, febrero 2005)

Albornoz, Jorge, Crédito Documentario, (Argentina, Editorial cuyo,)

Ballesteros, Alfonso, Comercio Exterior, (España, Editorial Universidad de Murcia, 1998)

Cantos, Manuel, Introducción Comercio Internacional, (Barcelona, Editorial EDIUOC)

Jerez, José Luis, Comercio Internacional,(Madrid: ESIC, Enero 2000)

Pastor, José Rafael, Gestión de Cobro de las operaciones de venta internacional (San Vicente: ECU, 2008)

Quesada, José Manuel, Los Viajes de Negocio, (Barcelona: Les editions, 1975)
Lavanda, Flor, Negociaciones Internacionales, (Perú, Editorial ISBN, Agosto 2005) Pág. 46

Schmidt, Gabriela, La Globalización y la agenda argentina del comercio exterior: evolución y desafío, (Argentina, Editorial Universidad Nacional del Sur, 2005)

Torres, Ricardo, Teoría del Comercio Internacional, (México, Editorial Siglo XXI, 1972)

Sulser, Rosario Alejandra, Exportación Efectiva,(México: ISEF, 2004)

Vargas, francisco, El arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, (Chile, Editorial Jurídica de Chile, 1979)

Torres, Ricardo, Teoría del Comercio Internacional, (México, Editorial Siglo XXI, 1972)