

1396

Gestión Logística de los Negocios Internacionales

Octavio Reyes Lopez

Editado por Servicios Académicos Internacionales para eumed.net

Derechos de autor protegidos. Solo se permite la impresión y copia de este texto para uso personal y/o académico.

Este libro puede obtenerse gratis solamente desde

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1396/index.htm>

Cualquier otra copia de este texto en Internet es ilegal.

Gestión Logística de los Negocios Internacionales.

Colección Alta Dirección.

INDICE.	Página
Resumen y <i>Abstract</i> .	2
Introducción.	3
Trasformando Ventajas Comparativas en Ventajas Competitivas en México	5
Actividades Logísticas Clave y de Soporte.	7
Distribución Física Internacional (DFI) de mercancías.	9
Características de la Carga.	11
Naturaleza de la Carga.	12
Terminales de Carga.	14
Contenedores de Carga -tipos y características.	16
Términos de Negociación Internacional –INCOTERMS®.	18
Explicación de los INCOTERMS®	19
Reglas y Usos de los INCOTERMS®	26
Actualización de los INCOTERMS® 2000 – 2010.	28
Diferencias entre los INCOTERMS y las RAFTD.	31
Formas de Pago Internacional.	37
Procedimientos Aduanales de tipo genérico.	47
Diagrama del Flujo del procedimiento de Trámites Aduanales.	53
Clasificación de Aranceles; Barreras Arancelarias y No Arancelarias.	56
Regulaciones No Arancelarias de los tipos Cuantitativas y/o Cualitativas.	59
Fuentes de Información	60

Resumen.

Todo Gerente que Administra un Negocio Internacional (GANI), requiere recibir información y formación en competencias directivas para el comercio mundial de bienes y servicios, por esa razón la autoformación en conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes administrativas, les permitirán una mejor toma de decisiones.

Para tal fin, este texto le ofrece a los GANI un esquema de fácil comprensión y de rápida consulta sobre tópicos diversos del comercio internacional, tales como, aspectos básicos de la Distribución Física Internacional (DFI), junto con las actividades logísticas clave y de soporte, las características y la naturaleza de la carga, así como información sobre terminales y contenedores de carga. De la misma forma, aparece un resumen que pretende ampliar los conocimientos teóricos y aspectos prácticos sobre los INCOTERMS®, así como las RAFTD, complementado con las formas de pago internacional y los procedimientos y trámites aduanales. Es así que el talento estratégico de los ejecutivos de la alta dirección debe ser desarrollado considerando la gestión logística de los negocios internacionales.

Palabras Clave: INCOTERMS, RAFTD y Cobranza Documentaria Internacional

Abstract.

Any manager who manages an International Business (GANI) required to receive information and training in management skills for global trade in goods and services , which is why self-training knowledge , skills and administrative attitudes , they allow for better decision making.

This text offers the GANI scheme easy to understand and quick reference on various topics of international trade, among others, basic aspects of the International Physical Distribution (DFI), along with key logistics activities and supports the characteristics and nature of the cargo, as well as information terminals and cargo containers. Likewise, a summary is intended to extend the theoretical knowledge and practical aspects of the INCOTERMS®, RAFTD supplemented with international payment forms and procedures and customs clearance appears. Thus, the strategic talent executives' senior management should be developed considering the logistics management of international business.

Key Words: INCOTERMS, RAFTD and International Documentary Collection

Introducción.

El Gerente que Administra un Negocio Internacional (GANI), deberá tener bien definido el concepto de logística, particularmente sobre la logística empresarial, que es la que deberá conocer y aplicar dentro de la Administración en los Negocios Internacionales.

Tradicionalmente, la logística es el arte militar que estudia el movimiento, transporte y el estacionamiento de las tropas fuera del campo de batalla. Es la referencia más antigua de la logística como un control de flujos, el de los recursos para la batalla.

La significación de la logística como formulación de una lógica, y en particular de una racionalización de la conducción de flujos, conduce a la acepción moderna de la logística en la empresa como regulación de flujos físicos de mercancías.

La logística empresarial se define como el conjunto de actividades que tienen por objetivo la colocación, al menor costo, de una cantidad de producto en el lugar y en el tiempo donde una demanda existe. Entonces la logística involucra todas las operaciones que determina el movimiento de productos: localización de unidades de producción, almacenes, aprovisionamiento, gestión de flujos físicos en el proceso de fabricación, embalaje, almacenamiento y gestión de inventarios, manejo de productos en unidades de carga y preparación de lotes a clientes, transporte y diseño de la distribución física de productos.

Si el desplazamiento es concebido de una manera “pasiva”, la logística es determinada como una fase obligada del proceso producción-distribución. En éste caso la logística se orienta a la gestión de las operaciones de transporte para reducir al mínimo los costos que merman el margen de utilidad.

En cambio, una concepción “activa” del desplazamiento, transforma a éste en una opción estratégica para la empresa: el desplazamiento es un “momento” del proceso producción-distribución; en este caso un “gasto” es un “costo autónomo” que puede transformarse en un generador de ganancias sobre el conjunto del proceso de producción.

El desplazamiento no se concibe más como determinado por las necesidades exteriores del proceso de producción, sino que toma simultáneamente en cuenta los parámetros técnicos del proceso productivo y dinámico del desplazamiento, permitiendo elaborar varios modelos del proceso de producción: una empresa a través del GANI, puede escoger una configuración que asocia una división espacial y técnica, donde las unidades de producción-distribución son puestas en relación por un sistema de transporte interno a la empresa, de capacidad adecuada e inmediatamente disponible, que permite niveles de inventarios bajos, reconstituibles en poco tiempo y que satisfacen las demandas del mercado.

Para pasar de una opción estratégica al campo de las realizaciones la empresa desarrolla un servicio corporativo logístico que interviene los problemas de circulación de mercancías (materias primas, productos semi-terminados y productos terminados), gestión de inventarios y definición de ritmo de producción mediante el establecimiento de una red de medios de infraestructura y gestión que incluya el manejo de la información que asocia las unidades productivas, las fuentes de aprovisionamiento y la distribución.

Los prestadores de servicios de transporte y logística que permitan satisfacer, a menores costos, mayores y mejores requerimientos de los clientes ofreciendo nuevos niveles de servicios que faciliten la conservación y la ampliación del mercado que atiende la empresa.

La logística tiene una función integradora en la empresa; la gente en funciones de logística, en este caso el GANI, está constantemente en contacto con otras áreas funcionales obteniendo un alto grado de visibilidad en la empresa.

El GANI ocupa una posición de alta complejidad y tiene frente a sí un constante desafío. Debe ser un especialista tanto como un generalista, esto significa ser experto en un área del Comercio Internacional y conocedor de la Gestión Administrativa de la Empresa. Es necesario estar informado sobre el mercado de servicios de transporte y la negociación de fletes, el diseño de planta de almacenes, el análisis de inventarios, compras, ventas, aspectos

de producción.... pero deberá comprender las relaciones entre las diferentes operaciones logísticas y aquellas otras de la empresa con los proveedores y clientes.

Trasformando las Ventajas Comparativas en Ventajas Competitivas dentro de la Logística Corporativa en México.

El desarrollo de la logística corporativa es el núcleo clave de las estrategias de transformación de las ventajas comparativas de México en ventajas competitivas.

No es novedad que las ventajas comparativas de México son los bajos salarios, menor costo de energéticos, mayor productividad de la mano de obra en procesos de ensamble, y para productos del campo, el clima permite ciclos de producción de hortalizas y frutos tropicales en otoño. Por otro lado la afluencia de capital vía inversión extranjera directa ha permitido una renovación selectiva de la capacidad industrial instalada en algunos sectores, la introducción de innovaciones tecnológicas en los procesos productivos y el desarrollo de servicios innovadores.

La estructura de canales de comercialización, permite la penetración competitiva del producto en un mercado; sin embargo la única manera de garantizar la sustentabilidad de la competitividad en un mercado penetrado es la optimización de la logística de distribución.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) es un “contexto de seguridad” que ha dinamizado el encuentro de nuevos agentes comerciales creando e innovando canales de comercialización con la participación de empresas y productos mexicanos. Es notable el redespliegue especial sobre nuevos territorios de mercado a partir de nuevos *joint-ventures* de distribución comercial, nuevas *trading companies* (cadenas de distribución mediante licenciamiento de franquicias), de una nueva producción de segmentos de una gama de productos de operación transfrontera, y de adquisiciones y fusiones de empresas dedicadas al transporte.

La logística de distribución debe optimizarse en términos de costos según el nivel de compromiso adoptado para el servicio al cliente; la única manera de garantizar la sustentabilidad de la competitividad de un producto en un mercado penetrado es la optimización de la logística de distribución.

Siempre existieron cadenas de transporte integradas al comercio exterior de México con los Estados Unidos de Norte América, y en menor medida con Canadá. Los acuerdos sobre transporte internacional en el marco del NAFTA son un calendario desafiante de liberación de mercados de la industria del transporte. Cada vez más grandes empresas transportistas mexicanas se asocian con empresas líderes de Estados Unidos de Norte América para integrar cadenas de transporte que incluso involucran el territorio canadiense.

La apertura comercial en el marco del NAFTA y la dimensión del mercado norte americano sobre un territorio extenso exige establecer un sistema de megadistribución que involucra los canales de comercialización y logística de transporte. Las estrategias pueden ser muy diferentes según las características del producto, el canal de distribución, los niveles de servicio al cliente necesario para atender el segmento del mercado meta y la posición de la competencia.

Las estrategias de mega distribución incluyen: establecimiento de compañías de comercialización filiales, aprovechamiento de centros de distribución regionales ofrecidos por transportistas, implantación de centros de distribución propios, adquisición del control de empresas competidoras de menor envergadura, contratos a largo plazo con grandes distribuidores comerciales domésticos.

Actividades Logísticas Clave y de Soporte.

La concepción del sistema logístico se basa en consideraciones sobre el flujo de información que viniendo del mercado atraviesa la empresa, y cubre los requerimientos que impone el flujo de mercancías.

El diseño de la gestión del sistema logístico se realiza según las áreas de decisión, que pueden agruparse en tres marcos:

1.- Ejes de la política de la empresa.

- ◆ Integración de la logística en las estrategias de la empresa a nivel Dirección General.
- ◆ Adopción de una posición funcional de la logística en vinculación a otras, y en particular a la mercadotecnia, investigación y producción.
- ◆ Formulación de políticas de subcontratación en relación a los prestatarios de servicios de transporte y logística.
- ◆ Políticas corporativas para el diseño de alianzas estratégicas con otras empresas del mismo grupo, incluso con firmas competidoras, en relación a operadores logísticos.

2.- Orientación de la estructura del sistema logístico.

- ◆ Establecimiento de niveles de desempeño logístico entre la empresa y los proveedores, a nivel interno en mercadotecnia y producción, y particularmente en relación al servicio a clientes.
- ◆ Formulación de la red de soportes logísticos para la construcción de procesos productivos localizados, con los proveedores y subcontratistas, para el canal de comercialización, para alcanzar el nivel establecido de servicio a la clientela.
- ◆ Integración y desarrollo de recursos humanos en logística, en particular en los servicios funcionales de interfase en mercadotecnia, comercialización, ventas y producción.

3.- Métodos y procedimientos para operaciones logísticas.

- ◆ Integración y coordinación de operaciones, internos: todo a lo largo del flujo de mercancías; externo: gestión de subcontratistas prestatarios.

- ◆ Capacitación y procesamiento de información para el control de la gestión de flujo de mercancías, para medir el desempeño de prestatarios, para monitorear el nivel de servicio al cliente.
- ◆ Activación de procesos de reingeniería logística para el desarrollo la transformación de operaciones.

Las actividades clave en el sistema logístico son:

- ✓ El servicio al cliente:
 - Determinación de las necesidades y deseos del consumidor
 - Determinación de la respuesta del cliente al servicio que se le presta
 - Establecimiento de los niveles de servicio al cliente
- ✓ El procesamiento de los pedidos:
 - Procesamiento de interacción entre la gestión de pedidos y la de inventarios
 - Método de transmisión y procesamiento sobre pedidos
 - Reglas para la confección de pedidos
- ✓ La gestión de inventarios:
 - Políticas de inventarios a nivel de materias primas y productos semi-terminados, y a nivel de producción final
 - Proyección y programas de ventas
 - Gestión de inventarios en almacenes
 - Número, tamaño y localización de almacenes
 - Estrategias de entrada/salida de productos de almacenes
- ✓ El transporte
 - Selección del modo y medio de transporte
 - Consolidación de envíos
 - Establecimiento de rutas de transporte
 - Gestión de la flota de vehículos de transporte, propia y/o terceros.

Y las actividades de soporte son:

- ✓ El almacenamiento:
 - Determinación del espacio de almacenamiento
 - Diseño de almacén y de los muelles de carga y descarga
 - Configuración del almacén
 - Ubicación de los productos en el almacén

- ✓ El manejo de las mercancías:
 - Selección del equipo
 - Procedimientos de preparación de pedidos/lotos
 - Almacenamiento y recuperación de mercancías

- ✓ El diseño de envase, empaque y embalaje:
 - Diseño en función al manejo del producto
 - Almacenamiento
 - Nivel de protección al producto

- ✓ La gestión de la información a las mercancías (materias primas, productos semi-terminados, producto final)
 - Recolección, almacenamiento y tratamiento
 - Análisis de datos
 - Procedimiento de control

Distribución Física Internacional (DFI) de mercancías.

Dentro de este contexto, el embalaje supone preparar la carga en la forma más adecuada para su transporte en los modos elegidos para su despacho en el extranjero y para las distintas operaciones a que se somete durante el viaje entre el exportador y el importador, según el trayecto o ruta que se escoja.

Antes de planear el embalaje óptimo de los productos por embarcar hacia un mercado objetivo externo, el GANI debe analizar con mucho cuidado y con debida anticipación, tanto las operaciones a las que será sometida la carga, así como los lugares que deberá atravesar antes de llegar al cliente importador.

Un despacho típico en su trayecto hasta el cliente importador involucra las siguientes etapas:

- ❑ *Empresa del Exportador:* Carga de la mercancía en el vehículo para el acarreo al punto de embarque.
- ❑ *Punto de Embarque:* Descarga de la mercancía del vehículo a la bodega del puerto, aeropuerto o terminal terrestre (ferroviario o carretera) o directamente al muelle; carga de la mercancía al vehículo (vagón, camión, buque o avión) que transportará la carga hasta el punto de desembarque.
- ❑ *Punto de Desembarque:* Descarga en el puerto (muelle), aeropuerto o terminal terrestre en el país importador, y carga en el vehículo que realizará el transporte hasta la empresa del importador.
- ❑ *Empresa del Importador:* Descarga del vehículo y movilización hasta la bodega. Inmediatamente después se realiza la descarga de la mercancía cuando se trata de carga unitarizada.

Según la ruta y el modo de transporte utilizado, cada etapa del transporte supone condiciones y riesgos distintos. Las características del manipuleo de los productos durante el tránsito internacional y en el país importador pueden diferir de aquellas del país exportador que el embarcador conoce. Es necesario distinguir con claridad entre las características que debe tener el embalaje para embarques internacionales y la que requieren los embarques internos.

Características de la Carga.

El GANI deberá conocer e identificar como están catalogadas las mercancías por su carga. Carga, desde el punto de vista del transporte, es un conjunto de bienes o mercancías protegidas por un embalaje apropiado que facilita su rápida movilización. Existen dos tipos principales de carga: General y a Granel.

➤ Carga General:

La carga de tipo general comprende una serie de productos que se transportan en cantidades más pequeñas que aquellas a granel. Dicha carga está compuesta de artículos individuales cuya preparación determina su tipo, que son: Suelta convencional (no unitarizada) y unitarizada.

- Suelta (no unitarizada): Este tipo de carga consiste en bienes sueltos o individuales, manipulados o embarcados como unidades separadas, fardos, paquetes, sacos, cajas, tambores, piezas atadas, etc. Principalmente son embarque consolidados que las líneas transportistas cobraran el servicio por peso o volumen.
- Unitarizada: La carga unitarizada está compuesta de artículos individuales, tales como cajas, paquetes, otros elementos desunidos o carga suelta, agrupados en unidades como “pallets” (paletas) y contenedores, los cuales están listos para ser transportados. La unitarización permite un manipuleo más rápido y eficiente, debido en parte a la utilización de equipos mecanizados con alto rendimiento de operación.

La carga unitarizada se transporta en cualquier modo de transporte, siempre que sus unidades de transporte se adapten a las características de los diversos tipos de unidades movilizadas.

Las líneas aéreas comerciales como las compañías de transporte terrestre y ferroviario cobran fletes reducidos por la carga unitarizada.

➤ Carga a Granel (líquida y sólida o seca):

Los gránulos sólidos o secos y líquidos se almacenan, por lo general, en tanques o silos y se transportan por bandas transportadoras o ductos, respectivamente. Ambos tipos de productos se movilizan por bombeo o succión. Ninguno de estos productos necesita embalaje o unitarización.

Naturaleza de la Carga.

Ésta se divide en:

1. **Carga Perecedera:** Un cierto número de productos, en especial los alimenticios, sufren una degradación normal en sus características físicas, químicas y microbiológicas, como resultado del paso del tiempo y las condiciones del medio ambiente. En la mayoría de los casos se requieren ciertos medios de preservación, como el control de la temperatura para mantener las características originales de sabor, gusto, olor, color, etc.

Dentro de la carga perecedera se encuentran los siguientes productos:

- ◆ **Frutas y Verduras:**

Un alto porcentaje de daños afecta los productos perecederos antes de llegar al mercado. Estas pérdidas por deterioro y pudrimiento de flores, frutas y verduras, se deben a que el proceso biológico continúa después de la cosecha y durante el transporte, para lo cual se recomienda su transportación en cajas refrigeradas y la temperatura para preservar este tipo de productos se recomienda una temperatura de 7°C y 13°C.

- ◆ **Productos Cárnicos:**

La refrigeración de los distintos tipos de carne y productos animales se lleva a cabo para retardar o prevenir el desarrollo de microorganismos que subsisten en el producto. El almacenamiento a baja temperatura influye directamente sobre la proporción de cambios químicos que alteran el sabor y la calidad. La carne refrigerada debe transportarse a temperaturas por debajo de los 10°C.

- ◆ **Productos Marinos:**

El transporte y la distribución de pescados y mariscos precisa el mantenimiento de una temperatura adecuada para que el producto no se contamine, principalmente para mantener la temperatura adecuada de estos productos se utilizan contenedores con aislamiento o refrigerados orientados a mantener fría la temperatura y no a bajarla, a temperatura promedio oscila entre los 7°C y los 10°C.

- ◆ **Flores Frescas y Follajes:**

El transporte de flores frescas y follajes es una operación muy delicada, se recomienda que las flores recién cortadas lleguen a su destino en un lapso no mayor de 36 a 48 horas, la temperatura recomendada es de entre los 10°C y los 15°C.

2. Carga Frágil: El transporte de productos frágiles requiere de un manejo especial dadas sus características. Toda la operación debe realizarse con extremo cuidado, incluyendo el embalaje, el manipuleo (carga y descarga) y el traslado.

Son tres los aspectos relacionados con el transporte y la distribución física con el grado de fragilidad:

- ◆ Carga y Descarga:

La carga esta expuesta a riesgos en cualquier etapa del transporte, tanto en las instalaciones del exportador como en los almacenes del cliente. El mayor riesgo que se corre durante esta operaciones consiste en el impactos que sufre el producto al caer o al ser lanzado sobre otro, o estrellarse contra el suelo.

- ◆ Movimiento en el vehículo de transporte:

Dos tipos de efectos mecánicos, la vibración y el desplazamiento, se deben al movimiento del vehículo de transporte.

- ◆ Almacenamiento y bodegaje:

Los productos frágiles pueden correr riesgos tanto en el país del exportador como en el importador, o durante el tránsito internacional, debido a un apilamiento excesivo en las terminales o bodegas de almacenamiento, o en las interfases entre un modo de transporte y otro.

3. Carga Peligrosa: Se llama así a aquella carga compuesta de productos peligrosos, es decir, los que por sus características explosivas, combustibles, oxidantes, venenosas, radioactivas o corrosivas, puedan causar accidentes o daños a otros productos, al vehículo en que se movilizan, a las personas o al medio ambiente.

Terminales de Carga.

El manejo de la carga en el punto de embarque o de desembarque es una operación de gran importancia, por ello la descripción de las condiciones físicas de estos sitios tiene relevancia para los exportadores e importadores. Las terminales de carga generalmente hacen parte de las instalaciones en las estaciones de transporte terrestre, tanto ferroviario como carretero, puertos o aeropuertos.

La infraestructura varía de tamaño de acuerdo con el flujo de carga que se produce en el país o la región donde está situada, y por consiguiente, se halla en función del volumen de la carga que se moviliza a través de ella.

Las terminales de carga cumplen varias funciones, de las cuales las más importantes son: el manipuleo de la carga, las interfases entre los distintos modos de transporte y la consolidación de la carga

Otras de las funciones más importantes que cumplen las terminales de carga es servir de interfase entre los distintos modos de transporte. La zona de influencia de las terminales terrestres, marítimos o aéreas determinan el número y el tipo de los modos de transporte que en él convergen por distintas vías (ferroviaria, carretera, acuática y aérea). Los casos más frecuentes de interfases tienen lugar en los puertos, donde convergen compañías ferroviarias o de transporte carretero. En las estaciones ferroviarias se produce la interfase entre el transporte ferroviario y el carretero y, por último, en los aeropuertos se produce la interfase entre el transporte aéreo y el carretero y a veces el ferroviario.

a) Terminales Ferroviarias:

El diseño de las terminales ferroviarias se ajusta no sólo a las necesidades de la operación ferroviaria sino particularmente en la transferencia de productos desde o hacia otros modos de transporte. Las terminales ferroviarias se pueden clasificar en varias categorías, de acuerdo con los productos y el tráfico que movilizan.

La mayor parte de la carga que se moviliza por tren es a granel, principalmente cereales, minerales, cemento, aceite, productos químicos, etc., a pesar de que una nueva gama de productos semi-facturados esta empezando ser transportada por esta vía. El despacho para las primeras mercancías son denominados “tren con cargas completas” (*full train load*); y los segundos “tren con carga unitaria” (*unit train load*).

b) Terminales de Transporte Carretero:

Al igual que en el caso de las terminales de ferrocarril, su estructura está determinada por el tipo de operación que realizan, el manipuleo de la carga y la variedad de productos que manejan.

Una terminal bien estructurada tanto con infraestructura como en equipo para carga dedicada a embarques consolidados tiene capacidad para recibir cargas que comprenden cierto número de embarques que no constituyen, por si mismos, una carga completa (*full load*), y que son transportados en vehículos que realizan trayectos cortos o largos. Las cargas se separan y se seleccionan de acuerdo con su lugar de destino, y se consolida con otras cargas. Todas estas operaciones se llevan a cabo en el embarcadero y, cuando es necesario, los distintos embarques son almacenados en las bodegas de la terminal.

c) Aeropuertos

Como las terminales aéreas están adaptadas al flujo de la carga que recibe el aeropuerto, el tamaño, los equipos de manipuleo y las edificaciones y facilidades administrativas varían considerablemente de tamaño.

Existen tres tipos de terminales aéreas de carga: Los combinados para carga y pasajeros, que tienen la ventaja de contar con una administración centralizada, pero que presentan ciertas dificultades en la transferencia entre las distintas líneas aéreas, los que cuentan con una edificación separada para la carga, más eficientes en tiempo, costos y operaciones intermodales; y los que tienen instalaciones especialmente diseñadas para la carga aérea, con instalaciones especializadas en el manipuleo de carga aérea. Generalmente los aeropuertos son de propiedad estatal.

d) Puertos:

El transporte acuático requiere de diversos tipos de terminales que van desde los puertos fluviales y lacustres (con capacidad para recibir embarcaciones con poco tonelaje) hasta los marítimos que reciben buques de gran tamaño.

El GANI que utilice cualquier puerto, deben evaluar las distintas alternativas antes de elegir el puerto que van a utilizar. El factor más importante para tener en cuenta es la eficiencia, que se refleja en el tiempo de estadía del buque en puerto y la fluidez de toda la operación de carga y descarga de los contenedores al buque o camiones y el movimiento de contenedores a los buques en los muelles.

Teniendo el GANI el conocimiento de ésta información podrá tomar la mejor decisión para poder escoger el medio de transporte que más le convenga a la empresa, es muy importante señalar que el GANI, cuando realice una importación o exportación, sepa de los tiempos de tránsito del transporte ya que es muy importante, ya que podrá definir en un momento dado el éxito o el fracaso de una negociación.

Contenedores de Carga -tipos y características-.

El contenedor es una pieza fundamental de transporte multimodal, facilita el movimiento de mercancías, permite una mayor eficiencia operativa, y proporciona beneficios como la reducción de costos y la vinculación de diversos medios de transporte bajo la coordinación de un solo operador.

Técnicamente, el contenedor se describe como una estructura rectangular (similar a una caja) de dimensiones estandarizadas, que se emplea para transportar cargas unitarias, paquetes o carga a granel.

A continuación se presentan los diferentes tipos contenedores de carga en general que existen y las características de cada uno de ellos.

Tabla 1. Dimensiones y Características de los diferentes tipos de Contenedores de Carga

CONTENEDOR	DIMENSIONES EXTERNAS			DIMENSIONES INTERNAS			M3	CAP. CARGA KG
	LARGO	ANCHO	ALTO	LARGO	ANCHO	ALTO		
Dry Cargo 20"(pies)	6.05m	2.43m	2.59m	5.89m	2.35m	2.39m	33.2	21750/28280
Dry Cargo 40"(pies) Estándar	12.19m	2.43m	2.59m	12.03m	2.35m	2.39m	67.7	26640/28500
Dry Cargo 40"(pies) High Cube (HC)	12.19m	2.43m	2.89m	12.03m	2.34m	2.69m	76.1	26490/31380
Flat Rack 20" (pies)	6.05m	2.43m	2.59m	5.95m	2.09m	2.17m	27.1	20320/31380
Flat Rack 40" (pies)	12.19m	2.43m	2.59m	12.06m	2.22m	1.94m	51.9	25485/40050
Open Top 20" (pies)	6.05m	2.43m	2.59m	5.88m	2.33m	2.31m	31.8	21640/28250
Open Top 40" (pies)	12.19m	2.43m	2.59m	12.03m	2.33m	2.33m	65.3	26330/26870
Reefer 40" (pies) Estándar	12.19m	2.43m	2.59m	11.56m	2.26m	2.23m	58.4	26130/28784

Fuente: Wikimedia Commons (2014). *Contenedor*. [Archivo electrónico]. Recuperado de <http://es.wikipedia.org/wiki/Contenedor> (información publicada bajo licencia estándar de *Creative Commons Atribución Compartir Igual 3.0*, de acuerdo a http://es.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Texto_de_la_Licencia_Creative_Commons_Atribuci%C3%B3n-CompartirIgual_3.0_Unported)

Términos de Negociación Internacional –INCOTERMS®.

Es frecuente que una operación de compraventa internacional, por las distintas prácticas comerciales vigentes en los países, se den diferencias de interpretación, que pueden provocar malentendidos, pleitos y litigios, y como consecuencia, pérdida de dinero y tiempo, además de obstaculizar el comercio internacional y de la cual el GANI deberá ser parte fundamental (en caso de que él maneje directamente la negociación) para no cometer errores o mal interpretaciones el los términos de compraventa.

Con los Incoterms el GANI tiene la certidumbre en la interpretación de los términos de negociación entre el exportador o importador, ya que se aplican reglas internacionales uniformes.

El objetivo de los INCOTERMS es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permiten acordar derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compraventa internacionales.

Los INCOTERMS se recopilaron por primera vez en 1936, teniendo enmienda y adiciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y la última versión del 2010, que entro en vigor el 1º de enero del 2011.

Los INCOTERMS están agrupados en cuatro categorías:

1. Categoría E: EXW

Único término en que la mercancía se pone a disposición del importador (comprador) en el domicilio del exportador (vendedor).

2. Categoría F: FCA, FAS y FOB.

Términos en que el exportador se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el importador.

3. *Categoría C: CFR, CIF, CPT y CIP.*

Términos según los cuales el exportador ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, o los costos adicionales debido a hechos acaecidos después de su envío y despacho.

4. *Categoría D: DAT, DAP y DDP.*

Todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país del importador corren a cuenta del exportador.

Explicación de los INCOTERMS®.

Grupo E – Entrega directa a la salida

1.- EXW: Ex Work (en fábrica)

Significa que el exportador completa su obligación de entregar cuando ha puesto los artículos dentro de su establecimiento ya sea en su almacén, fábrica u oficina. El importador acepta todos los riesgos costos, incluyendo la contratación previa del medio de transporte requerido. Así, no deberá de usarse este término cuando el importador no pueda efectuar directa o indirectamente los trámites de exportación.

Ex Works (*named place*) → ‘en fábrica (lugar convenido)’.

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador. El Incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos.

Grupo F – Entrega indirecta, sin pago del transporte principal

2.- FCA: Free Carrier (transporte libre de porte)

La obligación del exportador termina cuando entrega los artículos tramitados para su exportación el transportista que designe el importador e un lugar convenido. Si el

importador no indica un punto preciso, el exportador puede escogerlo dentro del lugar o zona estipulada, en cuyo caso la responsabilidad recae en el transportista.

Free Carrier (*named place*) → ‘franco transportista (lugar convenido)’.

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transportista, una estación ferroviaria (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen.

El Incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un Incoterm poco usado

3.- **FAS: Free Alongside Ship** (*libre junto al barco*)

Se considera que la responsabilidad del exportador concluye cuando se han colocado los artículos junto al barco, sobre el muelle o en las lanchas de alijo en el puerto de embarque. Por tanto, el importador asume todos los costos y riesgos por pérdida o daño de las mercancías desde ese momento, así como los trámites para su exportación. El termino FAS no debe emplearse cuando el importador no pueda efectuar este trámite y solo puede usarse en transporte marítimo.

Free Alongside Ship (*named loading port*) → ‘franco al costado del buque (puerto de carga convenido)’.

El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El INCOTERM denominado FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.

El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación (en las versiones anteriores a INCOTERMS 2000, el comprador organizaba el despacho aduanero de exportación). El Incoterm FAS sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

4. - **FOB: free on Board (libre a bordo)**

Una vez que los artículos han pasado por el riel del barco en el puerto de embarque asignado, termina la obligación por parte de exportados. El importador tiene que asumir todos los costos y riesgos por pérdida o daño de los artículos desde ese punto. Este termino requiere que el exportador efectúelos trámites de exportación y se utiliza únicamente para el transporte marítimo.

Free On Board (*named loading port*) → ‘franco a bordo (puerto de carga convenido).

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un transportista o un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.

El Incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel. El Incoterm FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal

5. - **CFR: Cost and Freight (costo y flete)**

Implica que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para entregar los artículos al puerto destino. No obstante, los riesgos de pérdida y daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional que se genere después del momento en que los artículos sea entregados a bordo del barco se transfieren del exportador al importador cuando los productos han pasado la barandilla del barco en el puerto de embarque.

Este término requiere que el exportador tramite el despacho de exportación y se usa sólo para transporte marítimo.

Cost and Freight (*named destination port*) → ‘coste y flete (puerto de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Se debe utilizar para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los gráneles. El Incoterm CFR sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

6. - **CIF**: *Cost, Insurance and Freight* (costo, seguro y flete)

En éste término el exportador tiene las mismas obligaciones que con el CFR, pero además está obligado a proporcionar el seguro marítimo a cargo y riesgo del importador en caso de pérdida o daño de los artículos durante la travesía. El exportador contrata y paga la prima del seguro.

Cost, Insurance and Freight (*named destination port*) → ‘coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

Como en el Incoterm anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. El Incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional, pero no se debe utilizar cuando se transporta en contenedores.

El Incoterm CIF se utiliza para cualquier transporte, pero sobretodo barco, ya sea marítimo o fluvial.

7. - **CPT: Carriage Paid To** (*flete pagado a...*)

Con éste término, el pago del flete del transporte de la mercancía al lugar asignado corre a cargo del exportador. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, se transfiere al importador si la mercancía se entrega bajo custodia del transportista. Si se utilizan los servicios de sucesivos transportistas hasta el lugar de destino, los riesgos se transfieren cuando la mercancía se ha entregado al primer transportista. Este término requiere que el exportador efectúe los trámites de exportación y puede emplearse cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

Carriage Paid To (*named place of destination*) → ‘transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. El Incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal (combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino).

8. - **CIP: Carriage and Insurance Paid to** (*flete y seguro pagado a...*)

El exportador tiene las mismas obligaciones que el CPT, pero además debe proporcionar el seguro de la carga que ampare el riesgo del importador de perder la mercancía o de que ésta sufra algún daño durante su transportación. El exportador contrata al seguro, paga la prima correspondiente a ésta y tramita la exportación de la

mercancía. Este término al igual que el CPT, puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

Carriage and Insurance Paid (To) (*named place of destination*) → ‘transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. El Incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

Grupo D – Entrega directa en la llegada

9.- DAP: Delivered at Place (*lista para ser descargada en el lugar asignado*)

Significa que el exportador es responsable de entregar la mercancía en el lugar convenido y sin bajarla del último medio de transporte utilizado, el comprador debe efectuar los trámites del despacho de importación de la mercancía. Este término se aplica para todo tipo de transporte.

DAP. Delivered At Place (*named destination place*) → ‘entregado en un punto (lugar de destino convenido)’.

El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los Incoterms DAF, DDU y DES.

El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costos asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

10.- DAT: Delivered at Terminal (*entregada y descargada en la terminal*)

Significa que el exportador cumple con sus obligaciones cuando la mercancía está disponible y tramitada su exportación en la terminal asignada, debiendo ser descargada del vehículo de llegada y previo a la aduana del importador. El término se aplica para todo tipo de transporte.

DAT. Delivered At Terminal (*named port*): ‘entregado en terminal (puerto convenido)’.

El Incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAP. Reemplaza el Incoterm DEQ. El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se coloca en la terminal definida. También asume los riesgos hasta ese momento.

El Incoterm DEQ se utilizaba notablemente en el comercio internacional de gráneles porque el punto de entrega coincide con las terminales de gráneles de los puertos. (En las versiones anteriores a Incoterms 2000, con el Incoterm DEQ, el pago de la aduana de importación era a cargo del vendedor; en la versión actual, es por cuenta del comprador).

11.- DDP: Delivered Duty Paid (*entregada en destino con impuestos pagados*)

Con éste término el exportador termina su responsabilidad cuando la mercancía está a disposición del importador en el lugar asignado en el país de éste. El exportador debe asumir todos los riesgos y costos incluyendo los aranceles, impuestos y otros gastos para la entrega de las mercancías, con los trámites aduaneros efectuados para su importación.

DDP Delivered Duty Paid (*named destination place*): ‘entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)’.

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor. El Incoterm DDP se puede utilizar con cualquier modo de transporte, sobre todo en transporte combinado y multimodal.

Reglas y Usos de los INCOTERMS®.

El objetivo fundamental de los INCOTERMS consiste en establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre la parte compradora y la parte vendedora en un contrato de compraventa internacional.

Los INCOTERMS son de aceptación voluntaria por las partes, o sea, no son un esquema jurídico obligatorio; el tratado jurídico obligatorio para los 71 países que lo han ratificado es el CISG. Su principal ventaja consiste en haber simplificado mediante 11 denominaciones normalizadas un cúmulo de condiciones que tienen que cumplir las dos partes contratantes. Gracias a esta armonización la parte compradora y la parte vendedora saben perfectamente a qué atenerse. Además de las estipulaciones propias de cada uno de los INCOTERMS, un contrato de compraventa internacional de mercancías puede admitir otras condiciones adicionales, sin embargo estos casos se deben establecer cuidadosamente porque los INCOTERMS recogen la práctica de múltiples experiencias comerciales internacionales.

Los INCOTERMS regulan cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros.

1. La entrega de las mercancías: es la primera de las obligaciones del vendedor. La entrega puede ser directa, cuando el INCOTERMS define que la mercancía se entregue al comprador, son los términos “E” y los términos “D”; o indirecta, cuando la mercancía se entrega a un intermediario del comprador, un transportista, son los términos “F” y los términos “C”. Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, básicamente porque las entidades financieras no lo aceptan.

2. La transmisión de los riesgos: es un aspecto esencial de los INCOTERMS y no se debe confundir con la transmisión de la propiedad, que queda regulada por la ley que rige el contrato. El concepto fundamental se basa en que los riesgos, y en la mayoría de los casos, también los gastos, se transmiten en el punto geográfico y en el momento cronológico que se definen en el contrato y los INCOTERMS establecidos. El punto geográfico puede ser la fábrica, el muelle, la borda del buque, etc.; mientras que el momento cronológico está definido por el plazo de entrega de la mercancía. La superposición de ambos requisitos produce automáticamente la transmisión de los riesgos y de los gastos. Por ejemplo, en una entrega FAS (*Free Alongside Ship*, Franco al costado del buque), acordada en Valencia entre el 1 y el 15 de abril, si la mercancía queda depositada el 27 de marzo y se siniestra el 28, los riesgos son por cuenta del vendedor; en cambio, si se siniestra el 2 de abril, los riesgos son por cuenta del comprador aunque el barco contratado por éste no haya llegado.

3. La distribución de los gastos: lo habitual es que el vendedor corra con los gastos estrictamente precisos para poner la mercancía en condiciones de entrega y que el comprador corra con los demás gastos. Existen cuatro casos, los términos “C”, en que el vendedor asume el pago de los gastos de transporte (y el seguro, en su caso) hasta el destino, a pesar de que la transmisión de los riesgos es en origen; esto se debe a usos tradicionales del transporte marítimo que permiten la compraventa de las mercancías mientras el barco está navegando, ya que la carga cambia de propietario con el traspaso del conocimiento de embarque.

4. Los trámites de documentos aduaneros: en general, la exportación es responsabilidad del vendedor; sólo existe un INCOTERMS sin despacho aduanero de exportación: EXW (Ex Works, En fábrica), donde el comprador es responsable de la exportación y suele contratar los servicios de un transportista o un agente de aduanas en el país de expedición de la mercancía, que gestione la exportación. Los restantes INCOTERMS son «con despacho»; es decir, la exportación es responsabilidad del vendedor, que algunas veces se ocupa también de la importación en el país de destino; por ejemplo, DDP (*Delivered Duty Paid*, Entregada derechos pagados)

Tabla 2. Responsabilidades de las partes involucradas de acuerdo con el INCOTERM

Nombre	Carga a camión	Pago de tasas de exportación	Transporte al puerto de exportación	Descarga del camión en el puerto de exportación	Cargos por embarque en el puerto de exportación	Transporte al puerto de importación	Cargos por desembarque en el puerto de importación	Carga en camiones desde el puerto de importación	Transporte al destino	Seguros	Paso de aduanas	Impuesto de importación
EXW	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No
FCA	Si	Si	Si	No	No	No	No	No	No	No	No	No
FAS	Si	Si	Si	Si	No	No	No	No	No	No	No	No
FOB	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	No	No	No	No
CFR	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	No	No	No
CIF	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	Si	No	No
CPT	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	No	No	No
CIP	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	Si	No	No
DAT	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	No
DAP	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No
DDP	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: Hernández, Julio (2013). *Imagen que describe el inicio y el final de cada una de las funciones de los Incoterms*. Imagen recuperada de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/13/incoterms.html> (imagen publicada bajo licencia estándar de *Creative Commons Atribución Compartir Igual 3.0*, de acuerdo a http://es.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Texto_de_la_Licencia_Creative_Commons_Atribuci%C3%B3n-CompartirIgual_3.0_Unported

Actualización de los Incoterms 2000 - 2010

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) suele revisar la lista de Incoterms cada 10 años y desde el día 1 de Enero de 2011 entró en vigor la última actualización de la misma. se trata de

unos códigos de comercio que marcan el tipo de responsabilidad, gastos y documentos que gestionarán exportadores e importadores en las operaciones de comercio. Vale la pena recordar que no hablamos de leyes y que por tanto los comerciantes pueden acordar utilizar la guía de 2000 como hasta ahora u otras anteriores expresándolo en los documentos.

Esta actualización pretende simplificar y adecuar los códigos al uso moderno mediante la desaparición de 4 Incoterms y la aparición de 2 nuevos. También existen algunas recomendaciones importantes, mismas que son descritas en los siguientes párrafos.

Las Nuevas Categorías.

Los INCOTERMS han sido categorizados en dos grupos: aquellos que se pueden producir en cualquier tipo de transporte (“*Any mode of transport*”) o también conocidos como **multimodales** o polivalentes y aquellos que sean transportados por el mar o vías navegables de interior (“*Sea and Inland Waterway Transport Only*”). De esta manera se simplifica su clasificación:

- Multimodales: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT y DDP
- Marítimos o vías navegables: FAS, CFR, CIF y FOB

Si recuerda la anterior lista de Incoterms 2000, habrán notado la desaparición de algunos códigos, poco utilizados salvo quizás el DDU, que eran:

- DES (Delivered Ex Ship)
- DAF (Delivered At Frontier)
- DEQ (Delivered Ex Quay)
- DDU (Delivered Duty Unpaid)

El Incoterm DAT (*Delivered At Terminal*) se sitúa como código polivalente aunque puede aplicarse al transporte marítimo, en cuyo caso se marca la entrega en el muelle del puerto de destino después de haber descargado la mercancía del buque.

En el caso del Incoterm DAP (*Delivered At Place*) puede entenderse como una mezcla de los desaparecidos DDU y el DAF, aunque más versátil que este último al eliminarse la palabra

frontera del término. La entrega sería realizada en algún punto del país destino acordado por ambas partes y especificado documentalmente.

Los Cambios en el FOB (Free On Board)

Con el Incoterm FOB se incluyen los costos de la estiba en el puerto de origen a cargo del exportador y se contempla que este deberá entregar la mercancía “a bordo del buque”. De esta forma se elimina la línea imaginaria producida por el término “sobre la borda del buque”.

Además se evitaría la doble facturación de la estiba en origen (a vendedor y comprador) que se producía con la anterior explicación del código. Por otro lado el exportador también adquiere la responsabilidad de la estiba en el puerto de salida pero la transmite en cuanto esta se encuentre a bordo (estibada).

Recomendaciones sobre el EXW y otras consideraciones











Respecto a los términos ya existentes se hacen algunas recomendaciones sobre el EXW (Ex works). De hecho se avisa sobre lo poco idóneo que resulta su utilización por los previsibles problemas que tendría el exportador para conseguir el DUA de exportación que presentaría el importador ante la aduana. Hablamos de un documento que debería conservar el exportador durante 4 años y que puede ser solicitado por las autoridades fiscales en cualquier momento de dicho plazo.

Siguiendo con el EXW se determina que lo normal es que la mercancía se cargue en el vehículo del importador en el propio almacén del exportador pero dicho Incoterm no recoge la responsabilidad ni el costo de la operación. En este caso lo más adecuado sería utilizar el término FCA -Fábrica (Free Carrier + lugar).

Respecto a la venta de mercancías en “containers” o contenedores, se recomienda la aplicación de los multimodales, entendiendo los marítimos como excepcionales. En especial se recomiendan el CPT, FCA o CIP.

Cabe destacar que los INCOTERMS, si bien definen los derechos y obligaciones que contraen los importadores y exportadores, son a la vez flexibles y permiten que se adapten a las posibles contingencias del comercio internacional.

Tabla 3. Carta de los Incoterms® 2010.

<div>TRADE TERMS</div> <div>www.trade-terms.com</div>		Sellers address	Port of departure					Port of delivery	Place of delivery	Port of delivery	Place of delivery		Port of delivery	Place of delivery	
Delivery terms DDP	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT		CIP		DAT	DAP		DDP	
Transport mode			Water transport only												
Packing	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Checking marking and labelling	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Export clearance	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading into the first carrier	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Lashing securing container	Buyer	1	1	1	1	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Transport to the port of departure	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
FOB charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Freight charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Unloading on terminal destination	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Buyer	Seller	Seller	Buyer	Seller	Seller
THC charges destination	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Buyer	Seller	Buyer	Buyer	Seller	Seller
Customs clearance	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller
Freight charges to delivery point	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Buyer	Seller	Buyer	Buyer	Seller	Seller
Insurance *)	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Taxes and duties	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller
1) Incoterms 2010 rules do not deal with obligations for stowage into containers. This should be setteled in the contract.															
*) Insurance both parties are responsible to protect their own interest.															

Fuente: Trade Terms (2014). *Carta de los Incoterms® 2010*. [Sitio electrónico]. Recuperado de <http://www.trade-terms.com/html/download-incoterms-chart.html> (información publicada bajo licencia estándar de Google™ Custom Search)

Diferencias entre los INCOTERMS y las RAFTD.

Es importante señalar que aparte de estos “INCOTERMS” (International Commerce Terms) de la Cámara Internacional de Comercio (CIC), también existen las Definiciones Revisadas de la Cámara de Comercio Exterior Estadounidense “RAFTD”, (*Revised American Foreign Trade Definition*) por sus siglas en inglés.

Su objetivo principal, al igual que los INCOTERMS de la CIC, es facilitar las operaciones de compraventa en el comercio exterior y la integración del contrato de compraventa o su equivalente para los exportadores e importadores de Estados Unidos.

Es frecuente que en una operación de compraventa internacional, por las distintas prácticas comerciales vigentes en los EEUU, se den graves diferencias de interpretación, que pueden provocar malentendidos, pleitos y litigios. Como consecuencia hay una pérdida de dinero y tiempo, además de obstaculizar la fluidez de sus operaciones comerciales en muchos sentidos.

Con el propósito de evitar estos problemas, la Cámara Internacional de Comercio (ICC), ha publicado reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales, conocidos éstos como INCOTERMS, sin embargo en los Estados Unidos de América utilizan en la práctica las RAFTD's (definiciones revisadas del comercio exterior norteamericano), que en principio tienen el mismo objetivo, “proporcionar un conjunto de normas que faciliten las operaciones comerciales y la integración del contrato de compra – venta”, pero en la realidad son diferentes en sus aspectos básicos, lo que ocasiona conflictos en lo referente a “compromisos y responsabilidades entre comprador y vendedor”, razón por lo cual es conveniente acordar mutuamente desde el principio cuáles serán las normas convenidas.

En las cotizaciones enviadas a las empresas americanas, se deberán definir ¿cuáles serán las reglas que vamos a utilizar?, es decir INCOTERMS 2010 ó las RAFTD's, esto en términos generales nos ahorrará posibles diferencias.

Cabe mencionar que, oficialmente en los EUA, las RAFTD se sustituyeron en Agosto del 85 por los INCOTERMS, pero en la práctica las siguen utilizando en forma cotidiana muchos ejecutivos y empresas norteamericanas y latinoamericanas.

Los INCOTERMS y las RAFTD, no son obligatorias por ninguna legislación internacional, su validez se la dan las partes involucradas en el momento de firmar el contrato.

La importancia de los “RAFTD” es esencial cuando la empresa tiene negociaciones con su contraparte en los Estados Unidos de Norte América, ya que el GANI deberá interpretar dichas definiciones, porque varían enormemente de los INCOTERMS.

A continuación se indican los diferentes tipos de RAFTD con sus variantes:

<u>Siglas</u>	<u>Inglés</u>	<u>Español</u>
<i>Ex</i> (lugar de origen),	<i>Ex – work</i>	<i>Ex – planta</i>
	<i>Ex – factory</i>	<i>Ex – fábrica</i>
	<i>Ex – mills</i>	<i>Ex – molino</i>
	<i>Ex – mine</i>	<i>Ex – mina</i>
	<i>Ex – plantation</i>	<i>Ex – plantación</i>
	<i>Ex – warehouse</i>	<i>Ex – almacén</i>

NOTA: Con éstos términos el precio cotizado se aplica solamente en el lugar de origen y el exportador se compromete a poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar acordado, en la fecha fijada.

FOB (libre a bordo), RAFTD

- Named inland carrier at named inland of departure
 - Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico.

Con este término el precio cotizado se aplica solamente en el lugar de embarque en el país, y el exportador hace los arreglos necesarios para cargar la mercancía en ferrocarriles, camiones, barcos, aviones o cualquier medio de transporte disponible.

FOB- point of exportation (libre a bordo), RAFTD

- Named inland carrier at named inland point of departure freight prepaid (named point of exportation)
 - Porteador interior específico en el lugar de embarque específico “flete pagado hasta” (lugar específico de exportación)

El exportador cotiza un precio que incluye los gastos de transporte hasta el lugar específico del que partirá la exportación, sin asumir responsabilidad alguna sobre la mercancía después de obtener el correspondiente conocimiento de embarque sin tachadura alguna, u otro recibo de transporte en el lugar interior de partida específico.

FOB- named point (libre a bordo), **RAFTD**

- Named inland carrier at named inland point of departure freight allowed to (named point)
 - Porteador interior específico en el lugar de embarque específico “flete incluido hasta” (lugar específico)

El precio incluye los gastos de transporte hasta el lugar del cual se trate, flete marítimos pagaderos a la entrega, y deduciendo el costo de transporte sin asumir responsabilidad alguna de las mercancías después de obtener un conocimiento de embarque sin tachadura alguna, u otro recibo de transporte en el lugar interior de embarque específico.

FOB- named inland (libre a bordo), **RAFTD**

- Named inland carrier at named inland point of exportation.
 - Porteador interior específico (libre a bordo) en el lugar específico de exportación.

El exportador cotiza un precio que incluye el costo del transporte de la mercancía hasta el lugar específico de exportación y asume cualquier pérdida o daño, o ambos incurridos hasta el momento.

FOB VESSEL (embarcación), **RAFTD**

- Named point of shipment.
 - Puerto específico de embarque.

Este término incluye los gastos hasta la entrega de la mercancía en la embarcación proporcionada por, o para, el importador en el puerto específico de embarque.

FOB- country of importation, RAFTD

- Named inland point in country of importation.

- Lugar interior específico en el país de importación.

El exportador cotiza un precio que incluye el costo de la mercancía y todos los gastos del transporte hasta el lugar interior convenido en el país de importación.

FAS, RAFTD

- Free along side.
- Libre al costado de la embarcación.

El exportador cotiza un precio que incluya la entrega de la mercancía en el costado de la embarcación y al alcance del equipo de carga de ésta.

C&F, RAFTD

- Cost and Freight.
- Costo y flete.

El exportador cotiza un precio que incluye el costo de transporte hasta el lugar específico de destino de la mercancía.

CIF, RAFTD

- Cost, Insurance and freight.
- Costo, seguro y flete.

Además del costo de la mercancía, con éste término, se incluye el seguro marítimo y todos los cargos de transporte hasta el punto específico de destino.

EX – DOCK, RAFTD

- Named point of importation.
- Puesto en muelle del país destino.

El exportador cotiza un precio que incluye el costo de la mercancía y todos los costos adicionales y necesarios para situar la mercancía en el muelle del puerto específico de importación, con los impuestos pagados si es el caso.

El GANI deberá al recibir una cotización proveniente de los Estados Unidos de Norte América, en caso de que haya duda, aclarar con el exportador si esta empleando los “RAFTD” o INCOTERMS. Asimismo al utilizar los “RAFTD” en los contratos de compraventa se incluya la siguiente leyenda:

“Quotation subject to the Revised American Foreign Trade Definitions 1941”
(Cotización sujeta a las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano 1941).

Formas de Pago Internacional.

Los INCOTERMS son parte fundamental para poder determinar cual es para la empresa las formas de pago internacional que vaya aplicar, ya que dichos INCOTERMS definen cuales son las obligaciones y derechos de los importadores y exportadores.

El GANI deberá conocer cuales son las diferentes formas de pago internacionales, ya que sin duda alguna, son uno de los puntos clave para el éxito de las operaciones de comercio exterior, tanto para recibir o efectuar los pagos en transacciones internacionales.

El departamento de Tráfico, dirigido por el GANI es la persona que lleva a cabo los documentos de embarque, dentro de las formas de pago internacional, muchos de los documentos que son negociados en las formas de pago internacionales son los que maneja el departamento de tráfico, por esta razón es importante que el Licenciado en Comercio Internacional conozca dichas formas y más aún, pueda decidir cual es la mejor forma de pago para la empresa y cual le convenga a los intereses de la empresa.

Dentro de una negociación internacional la forma y el pago es uno de los varios acuerdos que se deberán negociar para concretar una venta o compra en los mercados internacionales. Por esto las empresas o el GANI deben evaluar la forma de pago que más le convenga para asegurarse de que recibirán o realizarán el pago con toda oportunidad.

En el comercio internacional se cuenta con varias formas para realizar o recibir los pagos internacionales de las mercancías. A continuación se describen las principales formas de pago internacional:

- Cheque
- Giros Bancarios
- Ordenes de Pago
- Cobranza Documentaria
- Cartas de Crédito

Estas modalidades que a continuación describo, son las más comunes dentro del Comercio Internacional, pero, es importante desatacar que aunque éstas formas de pago internacionales son las más aplicadas, las empresas “idean” sus propias formas de pago, como es contra aceptación de documentos de embarque u otros documentos, que de igual manera mencionaré:

CHEQUE

Es un documento en forma de orden de pago para que una persona cobre la cantidad asignada de los fondos que el expedidor tiene en una cuenta bancaria.

Es muy común que en el comercio internacional las transacciones internacionales sea realizadas a través de el cheque, aunque esta forma de pago tiene sus inconvenientes tales como que la empresa reciba un cheque sin fondos, o que la persona que firma el cheque no está autorizada para hacerlo.

Por lo general cuando se toma esta forma de pago, es cuando entre el importador y el exportador tienen la suficiente confianza para hacerlo.

Es importante que el exportador tome en cuenta los siguientes puntos cuando utilice esta forma de pago:

- Que el nombre del beneficiario sea anotado correctamente.
- Que las cantidades anotadas con número y letras coincidan.
- Que el cheque no contenga o presente tachaduras, enmendadoras o alteraciones.

GIRO BANCARIO

Es un título de crédito nominal, en virtud de que debe expedirse invariablemente a nombre de una persona física o moral, pues no debe tenerse giros al portador.

Esta forma de pago tiene una gran aceptación en el comercio internacional, ya que se puede emitir giros en la mayoría de las divisas existentes en los mercados internacionales, a demás de que no debe tenerse cuenta con ningún banco.

En México esta forma de pago se tramita en cualquier banco. Así, el importador debe solicitar la venta de un giro internacional donde se indique el importe, la divisa y la plaza donde radica el beneficiario.

Este documento se caracteriza por su negociabilidad restringida, esto significa que solo los bancos la recibe para ser abonados en cuenta, por esto el beneficiario del giro no recibe el pago en efectivo sino en una cuenta será abonada la cantidad que en dicho giro sea mencionada y el banco solicitará al beneficiario que se identifique a satisfacción de la institución bancaria para realizar dicho trámite.

Las empresas que pretendan utilizar esta modalidad de pago deberán investigar que el banco del importador, con los cuales pretendas realizar las transacciones, pueda emitir los giros con cargo del banco acreedor (del exportador), para que de esta forma dicha transacción sea más ágil para ambas partes.

ORDEN DE PAGO

Esta forma de pago es muy utilizada dentro del comercio internacional, en la cual es necesario que el exportador tenga una cuenta bancaria a fin de que los recursos sean abonados a dicha cuenta.

Las partes que por lo general intervienen en esta forma de pago son las siguientes:

- Ordenante: Persona o empresa que compra la orden de pago. (importador)
- Beneficiario: Persona o empresa que recibirá en la cuenta previamente establecida el importe de la operación.(exportador)
- Banco Ordenante: Es el banco que recibe en sus ventanillas el importe de la operación por parte del importador.
- Banco Pagador: Es el banco que acepta efectuar el pago mediante depósito a uno de sus cuenta-habiente. (exportador)

El procedimiento para tramitar esta forma de pago es la siguiente:

El importador es quien inicia los trámites en un banco de su localidad, requisita un formato previamente ya establecido por la institución bancaria, en el cual anota el nombre y domicilio completo del beneficiario, la cantidad y la divisa de la orden de pago establecida por las partes (importador – exportador), así como los datos completos del banco pagador y el número de cuenta en la cual deberá abonar los fondos. Con esta información, el banco ordenante transmitirá el mensaje respectivo para que el giro se abone al beneficiario.

Es importante que tanto el exportador como el importador negocien como van a cubrir los gastos y/o comisiones que cobrarán los bancos, es recomendable que cada uno cubra dichos gastos generados en su país.

COBRANZA DOCUMENTARIA INTERNACIONAL

Los exportadores pueden emplear el servicio de cobranza documentaria internacional el cual ofrecen las instituciones financieras para gestionar aquéllas a su nombre.

El procedimiento es el siguiente:

El GANI (exportador) acude a su banco y solicita el servicio de cobranza documentaria, en caso de que acuda a un nuevo banco, deberá ir personalmente, en caso de que la realice con el banco que ya ha trabajado, deberá solicitarle a su ejecutivo de cuenta, para que, en ambos casos, lo remitan al área internacional y deberá instruir al área internacional por escrito qué gestiones deberá realizar, cabe señalar que las instrucciones que dé el exportador al banco (área internacional) deberán ser muy exactas para no caer en malas interpretaciones o ambigüedades, aunque por lo general no existen ya que al área internacional deberá asesorar al exportador o lo recomendará en cómo realizar dicha cobranza.

El GANI como exportador deberá entregar al área internacional del banco los documentos representativos al embarque, de la mercancía y en alguno de los casos algún título de crédito, estos pueden ser una letra de cambio o un pagaré, a fin de que el banco y a través de su banco corresponsal en el país del importador, presente o entregue a este último los documentos contra el pago del importe de la factura o la aceptación de los títulos de crédito.

La Cobranza Bancaria Internacional se dividen en:

1. Cobranza Simple: en la cual se manejan exclusivamente documentos financieros, como cheques, letras de cambio y pagarés.
2. Cobranza Documentaria: que es la más usual en el comercio internacional, y la más recomendada para el GANI dentro del área de tráfico, y en la que acompañan, además de los documentos financieros, los documentos comerciales, factura(s), conocimiento de embarque, etc., o la aceptación de un título de crédito, cuya fecha de vencimiento sea diferida.

El GANI al estar manejando cualquiera de las dos formas de cobranzas documentarias contra aceptación de documentos, con fechas de vencimiento diferidas (crédito), podrá negociar un interés por morosidad de pago con el importador. El GANI también puede dar instrucciones a los bancos para que ellos elaboren el título de crédito, lo mantengan bajo custodia y en su oportunidad lo presenten para su pago, incluso pueden realizar el *protesto* en caso de no obtener la aceptación o el pago del importador.

Es importante destacar que la desventaja con la que cuenta esta forma de pago, es que el importador puede o no puede aceptar la cobranza documentaria, en caso de que se aplique el *protesto*, llevará consigo un litigio internacional y por consecuencia tiempo y dinero, y el importador puede deslindarse de toda responsabilidad si justifica tardanza en los documentos o en el embarque, así mismo no es recomendable utilizar la cobranza documentaria cuando el tránsito del transporte es muy corto, 3 a 10 días, ya que la cobranza documentaria podría tardarse más de esos días y pondría al importador en una situación desventajosa, por que deberá pagar multas para liberar el embarque por no contar con los documentos originales del embarque, o a menos que la coordinación entre la empresa, los bancos y la línea transportista sean muy exactas, a la falla de alguna de las partes perjudicaría al importador; como ejemplo mencionaré una embarque a el país de El Salvador:

Supongamos que la empresa tiene un embarque vía marítima para el día lunes a El Salvador la mercancía ya se encuentra en puerto y despachada y listos todos los documentos internos de la empresa, tales como la factura, lista de empaque, carta de instrucciones, pagarés

o letras de cambio, instrucciones al banco, etc., tomando en cuenta que el transito del buque es de tres días saliendo del puerto de Manzanillo, Col., a el puerto de Acajutla; la línea naviera expide el conocimiento de embarque (B/L) dentro de las próximas 24 o 48 horas, después de la salida del buque del puerto, supongamos que se entregan los B/Ls 24 horas después; ya serían dos días (martes) ese mismo día se entregan los documentos al banco, en el caso de que se entreguen los documentos al banco en Celaya, Gto., y tomando como banco Bancrecer, por tener más bancos corresponsales en Centroamérica, enviaría el banco de Celaya los documentos en la valija de las 12:00 hrs. o de las 18:00 hrs. a la matriz del área internacional a la ciudad de León, Gto. y verificarían los documentos hasta el siguiente día miércoles, o en su caso se envía directamente con un chofer de la empresa a dejar los documentos a León, Gto., y se revisa la documentación y se envía ese mismo día (martes) vía mensajería a el banco corresponsal, se tomaría como empresa de mensajería a DHL por entregar los documentos más rápido en otros países, el tiempo de entrega va desde los 2 a los 4 días, para cuando el banco recibe los documentos ya pasaron 1 o 2 días (jueves o viernes) después de la llegada del Buque al puerto de Acajutla, el banco corresponsal deberá revisar y notificar al importador de la cobranza documentaria en la cual podría pasa un día más (sábado), entonces el importador recogería la mercancía hasta el sábado, en caso de que trabaje el banco el sábado o sino hasta el próximo día lunes o martes.

En dicho ejemplo se tomo que la coordinación y los tiempos fueron los más exactos posibles, pero como lo mencione anteriormente, si falla alguno de los involucrados serían más días de tardanza, lo mismo sucede en caso de ser el embarque vía terrestre y cabe destacar que este tipo de problemas, que a menudo se puede encontrar el GANI, no esta es sus manos poder resolver; por esta razón, no recomiendo utilizar la cobranza documentaria para tránsitos menores a 10 días.

CARTAS DE CREDITO:

Las cartas de crédito son ya muy utilizadas en el comercio internacional, tanto que las instituciones financieras aceptan y expiden dichas cartas y se especializan en éstas, aunque la ausencia de normas ante importante materia, la Cámara de Internacional de Comercio, organización no gubernamental al servicio del comercio mundial, cuyo países integrantes son

más de 120 representan a millares de compañías y organismos comerciales trabajan para hacer una compilación de reglas conocidas mundialmente como “Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios” (Uniforms Customs and Practice for Documentary Credits) UCP-500.

Las UCP-500 rigen las relaciones entre exportadores e importadores y banqueros en todos los aspectos de créditos documentarios.

Las Cartas de Crédito son, por su naturaleza, operaciones independientes de los contratos en los que pueden estar basadas y a los bancos no les afecta ni están vinculados por tales contratos, pero es muy importante que en una cláusula del contrato se estipulen los acuerdos a que hallan llegado las partes para el manejo de las cartas de crédito.

Es importante destacar que los bancos, y todas las partes que intervengas en el manejo de una carta de crédito, se vinculan solamente con los documentos que se tramitan con base a esa operación, pero no con las mercancías; también hay que considerar que los bancos son muy cuidadosos al revisar la documentación de una carta de crédito, y aplican un criterio de estricta literalidad al texto y los términos y condiciones previstas en la carta de crédito, una falta de ortografía, un acento, una coma de más o la omisión de la coma o hasta incluso un espacio de menos y corregir una palabra mal escrita o la falta de una copia fotostática de un documento original entregado es considerada como una discrepancia.

Los participantes para una carta de crédito son los siguientes:

1. Exportador o “beneficiario”, el cual su intervención inicia cuando negocia en un contrato los términos y condiciones de la carta de crédito.
2. Importador o “ordenante”, quien es el que pone en marcha los trámites para establecer la carta de crédito.
3. Banco Emisor, es el banco que emite o abre la carta de crédito a petición del ordenante o importador.

4. Banco Intermediario, este se divide en: Notificador, si únicamente avisa del crédito y Confirmador: si entrega la confirmación del crédito a su cliente (exportador o beneficiario)

Las modalidades de las cartas de crédito son las siguientes:

- ◆ *Revocables:* El banco emisor puede en cualquier momento modificar o cancelar las cartas de crédito revocables, sin que sea necesario avisar en forma anticipada al beneficiario, Sin embargo el banco emisor está obligado a reembolsar a cualquier otro banco que haya intervenido, antes de la modificación o cancelación de la carta de crédito, en la transacción para cualquier pago, aceptación o compromiso contraído por pago diferido, siempre que los documentos estuvieran conformes con las condiciones de la carta de crédito original.
- ◆ *Irrevocables:* Tiene como característica principal que el banco emisor se compromete en forma total y definitiva a pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos diferidos a su vencimiento, siempre que los documentos respectivos cumplan con los términos y condiciones. La única forma de cancelarlos o modificarlos es cuando todas las partes que intervienen en la operación expresan su consentimiento para ese efecto.
- ◆ *Notificada:* Es la carta de crédito que exime a los bancos distintos al emisor de todo compromiso de pago ante el beneficiario, ya que solo se limitan a notificar al beneficiario los términos y las condiciones de la operación; el único banco que se compromete a pagar es el emisor.
- ◆ *Confirmada:* Esta carta de crédito proporciona al exportador o beneficiario la seguridad absoluta del pago.
- ◆ *Por su disponibilidad de pago:* Todos los créditos deben indicar claramente si se utiliza para pago a la vista, para pago diferido, aceptación o negociación, un gran número de cartas de crédito se clasifican como a la vista, lo cual significa que el beneficiario obtendrá

el pago tan pronto como presente la documentación en orden y el banco pagador los haya revisado en su entera satisfacción.

- ◆ *Revolventes:* Una carta de crédito expira cuando se ha cumplido el acuerdo establecido en la carta de crédito, en el caso de que tanto el importador como el exportador, por sus relaciones comerciales, tienen operaciones continuamente desean restablecerlas, es recomendable utilizar este tipo de carta de crédito.
- ◆ *Transferibles:* Es aquel que da derecho al beneficiario total o parcialmente a uno o más segundos beneficiarios; normalmente el beneficiario del crédito es el vendedor de las mercancías; sin embargo, por convenio entre las partes el crédito puede estar a favor de un tercero.
- ◆ *Stand by:* Son utilizadas para garantizar el pago a un acreedor, si su deudor incumple sus obligaciones contractuales; el único requisito para que el beneficiario pueda cobrarle es el que compruebe, normalmente con un documento certificado por un tercero, que su deudor no le pagó en su oportunidad.

Cuando el GANI, por alguna circunstancia, envía mal los documentos a su banco y por consecuencia hay una discrepancia, no podrá modificarla, salvo que este se entere antes de que los documentos sean abiertos por el banco y solicite la devolución de los mismos, hay que tomar en cuenta que también en las cartas de crédito, para la presentación de los documentos, se manejan tiempos de entrega, por lo general entre 24 y 48 hrs de la salida del embarque, ya sea de planta o puerto, en caso de que se exceda de ese tiempo, también es una discrepancia a la carta de crédito.

Por cada discrepancia que se encuentre el banco del exportador cobrará una multa que varía entre los USD \$50.00 y USD \$100.00. Supongamos que en la carta de crédito hay varios errores, uno por omitir una palabra, otro no poner una coma y falta una copia de la factura, en este caso la carta de crédito va con tres discrepancias y la multa oscilará entre los USD

\$150.00 y USD \$300.00, pero ahí no acaba el problema, el banco intermediario o confirmador (del exportador) informa al banco emisor que la carta de crédito va con discrepancias, entonces la carta de crédito pasa a ser una cobranza documentaria, por los errores que se encuentran en ella, con la incertidumbre de que el importador acepte o no las discrepancias y ordene a su banco que proceda al pago. Es importante señalar que cuando hay discrepancias y toma la forma la carta de crédito en cobranza documentaria el banco intermediario o confirmador le pedirá al exportador una letra de cambio o un pagaré con el monto de la carta de crédito.

También es importante señalar que al banco intermediario o confirmador, el exportador deberá entregar copia de cada uno de los documentos para su archivo, en caso que de también falte algún documento es discrepancia, aunque se puede negociar esta discrepancia con el banco.

Para que el GANI escoja cuál es la mejor carta de crédito para la empresa se deberá asesorar con la institución bancaria y forzosamente con el director general de la empresa a la cual trabaja para que haya malos entendidos.

Al estar negociando la carta de crédito con el cliente (importador), al estipularse las cláusulas sería recomendable que una persona del área de tráfico este presente (siempre y cuando el departamento de tráfico no realice la negociación) ya que es recurrente que en el puerto de salida manifiestan el puerto, por ejemplo el puerto de Altamira, esto deja que solamente por ese puerto tendrá que salir la mercancía, lo más recomendable es dejar clara la instrucción de “cualquier puerto mexicano” (Best Mexican Port).

Otra de las dificultades que se puede encontrar el GANI cuando este no negocie las cartas de crédito es el que se estipulan fechas de salidas de puerto mexicano al igual que líneas marítimas, pero el itinerario de la línea no corresponde a la estipulada en la carta de crédito y para poder cumplir se deberá utilizar otra línea marítima diferente a la estipulada y se caerá en discrepancia, es recomendable informarle al cliente y que autorice la discrepancia.

Procedimientos Aduanales de tipo genérico.

El GANI deberá conocer cuales son los procedimientos aduanales para tanto las importaciones como las exportaciones y saber cuáles son los alcances para con la empresa que pueden tener los prestadores de servicios, principalmente los agentes aduanales y líneas transportistas.

Tener éste conocimientos le permitirá al GANI realizar un mejor estudio de sus proveedores, sabiendo como y cuales son los procedimientos tanto de agentes aduanales como de líneas transportistas, podrá exigir un mejor servicio.

En lo que respecta a los agentes aduanales el GANI deberá conocer cual es el proceso de exportación e importación, las obligaciones y derechos que tiene el agente aduanal como la empresa y deberá saber cuales son los documentos requeridos por el agente aduanal y cuales documentos solicitar o exigir al agente aduanal.

Para que el agente aduanal pueda realizar alguna importación o exportación deberá contar con la siguiente información proporcionada por la empresa:

1) Factura.-

Para fines aduaneros es necesario que la empresa emita una factura (aunque no forzosamente se necesita factura para exportar, en caso de mercancías de poco valor factura) para así demostrar la venta al extranjero, en caso contrario en la importación, se necesita la factura comercial para que ampare el embarque y la compra, para que el agente aduanal realice el despacho de las mercancías necesita la copia no negociable de la factura original, no necesariamente se tendrá que ser la original ya que la original deberá entregarse al cliente, se le puede enviar al agente aduanal vía fax.

Se recomienda que la factura comercial lleve los siguientes datos, pero cabe señalar que no forzosamente los deberá de llevar:

- ✓ Aduana de salida del país de origen y aduana o puerto de entrada de país destino.

- ✓ Nombre y dirección del exportador y del importador.
- ✓ Descripción detallada de la mercancía. Asimismo, la factura debe incluir el nombre con el que se le conoce a la mercancía, el grado o la calidad, los números y los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos; no debe contener descripciones ambiguas o confusas.
- ✓ Cantidad, pesos y medidas.
- ✓ Precio de cada mercancía enviada especificando el tipo de moneda. El valor de la operación debe ser expresada en moneda de inmediata convertibilidad (dólares estadounidenses, marcos, francos, libras, etc.) y señalar su equivalente en moneda nacional. En caso de que la factura solo lleve el monto en moneda extranjera NO se debe incluir el IVA.
- ✓ Condiciones de venta o INCOTERMS (FOB, CIF, etc.). Los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente, los solicite o según las condiciones de venta. En el país destino, estos conceptos pueden ser parte de la base gravable para calcular los impuestos de importación. (en el caso de México, se le conoce como los gastos complementarios).
- ✓ Lugar y fecha de expedición.
- ✓ Si la factura se compone de dos o más hojas, éstas deben numerarse consecutivamente (por ejemplo 1/5, 2/5, etc.).

2) Carta de Instrucciones.-

Este documento es uno de los más importantes para el despacho de las mercancías en aduana, para que no existan problemas y confusiones tanto con el agente aduanal y el departamento de tráfico es recomendable dar por escrito al agente aduanal todas las instrucciones que deberá realizar durante el despacho de las mercancías en aduana. De conformidad con la Ley Aduanera el agente aduanal es la persona autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías conforme a los diferentes regímenes aduaneros previstos en la misma.

Así mismo los importadores y los exportadores que deseen contratar los servicios de un agente aduanal, deberán tomar en consideración las siguientes cualidades:

- Confiabilidad y el grado de seguridad en el desempeño del agente aduanal (esto a través de una previa investigación).

En éste sentido, al tener los elementos necesarios para acordar la prestación de servicios, el agente aduanal adquiere, según lo estipula el artículo 41 de la Ley Aduanera el carácter de representante legal de los importadores y exportadores tratándose de:

a.- Las actuaciones que se deriven del despacho aduanero de las mercancías siempre que se celebren dentro del recinto fiscal.

b.- Las notificaciones que se deriven del despacho aduanero de las mercancías.

c.- Las actas de embargo cuando se haya iniciado el procedimiento administrativo en materia aduanera, y el escrito por el cual la autoridad aduanera determine contribuciones omitidas, en caso de no proceder las mercancías.

Una vez tomada la decisión de quien realizará el despacho aduanero de las mercancías, así como el importe de los honorarios, el importador o el exportador deberán dirigirse por escrito, a través de la llamada “Carta de Instrucciones o Carta Encomienda”, en el cual se determinará formalmente los servicios encomendados al agente aduanal, es de suma importancia que el agente aduanal firme de acuse de recepción de éste documento, ya que en él se constatará el límite de actuación y se determinará al mismo tiempo el ámbito de responsabilidad profesional, aduanera y fiscal.

Cabe señalar, que legalmente las empresas dedicadas al comercio exterior y que utilizan los servicios de un agente aduanal deben contar con la “Carta de Instrucciones o Carta Encomienda” puesto que en artículos 162, fracción G se indica que es obligación del mismo contar con el documento que compruebe el cargo que se le

hubiere conferido para realizar el despacho de las mercancías, además de que debe forma parte de su archivo y debe conservarlo por un periodo de cinco años.

Es importante destacar que no existe un formato establecido para la formulación de éste documento; sin embargo, a continuación presento algunas consideraciones generales a seguir para la presentación del mismo.

- Presentar en papel membretado de la empresa, firmado por el representante legal o el departamento de tráfico.
- Señalar la información referente a la mercancía, su origen, régimen aduanero a solicitar, y demás documentación utilizada durante el despacho. (Por ejemplo: autorizaciones requeridas para la importación o exportación de las mercancías)
- Contener una relación de la documentación necesaria para el despacho especificando originales y copias que serán entregados al agente aduanal.

3).- Lista de Empaque.-

La Lista de Empaque es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al importador, identificar las mercancías y saber que contiene cada bulto o caja, por lo que se debe realizar un empaque metódico, que debe coincidir con la factura. Con la lista de empaque se garantiza al exportador que en el tránsito de sus mercancías se disponga de un documento claro que identifique al embarque completo y en caso de percance, le permita al exportador hacer las declaraciones correspondientes a la compañía de seguros. En este documento es de especificar el tipo de la mercancía o descripción de la mercancía, cantidad y el número de bultos o “pallets” de la mercancía, pesos netos y brutos de la(s) mercancía(s), análisis químico y en algunas ocasiones o algunas empresas suelen poner la fracción arancelaria, aduana de entrada y de salida.

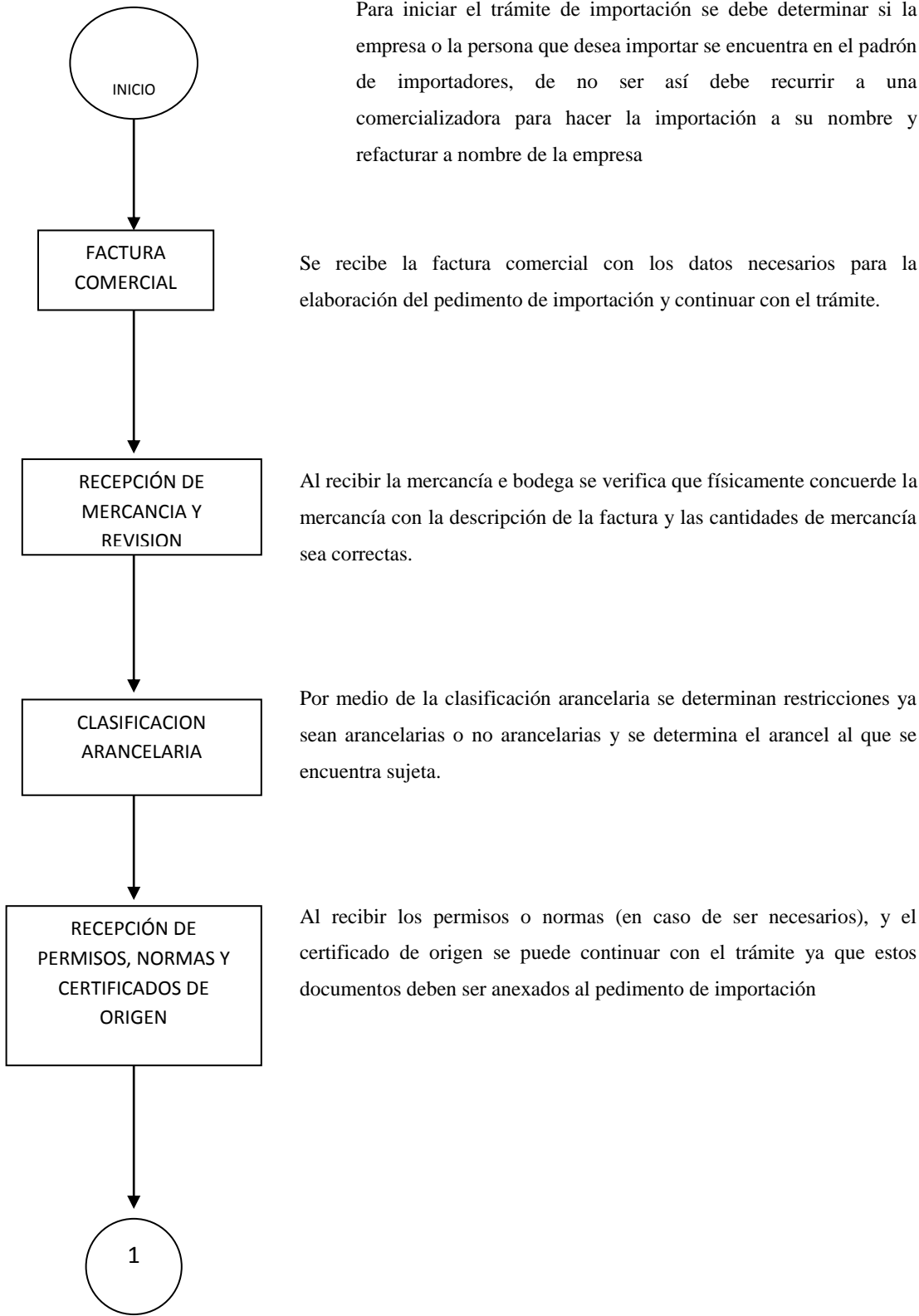
Un embarque confuso (que contenga mercancías diferentes en un solo embarque o paquete, y no estén debidamente relacionados) propicia que el funcionario de la aduana al tratar de establecer la cantidad de un solo tipo de mercancía, verifique todos los bultos o cajas, ello genera gastos de maniobras no contempladas y demoras en la entrega de la mercancía.

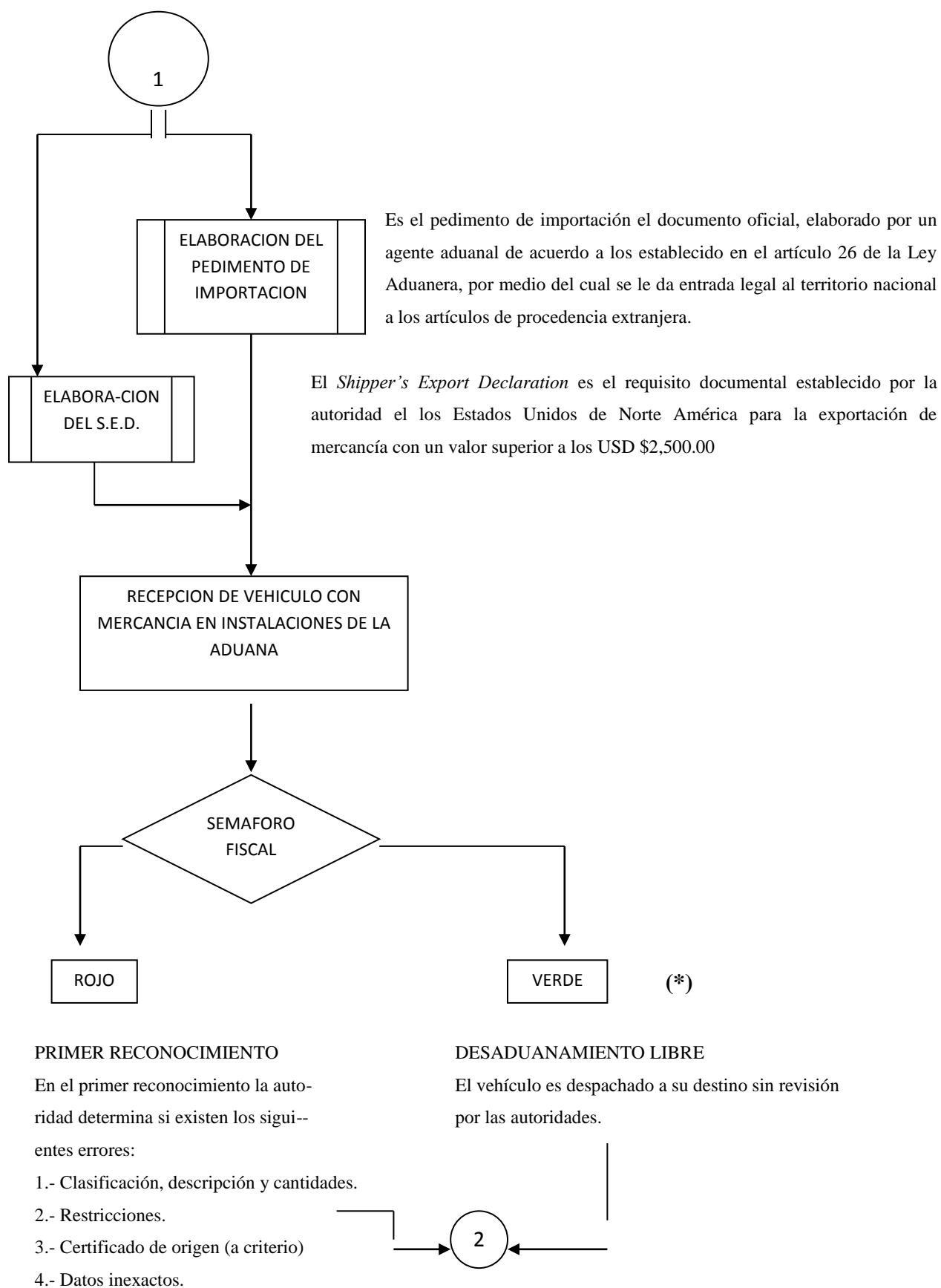
La lista de empaque la elabora el exportador, en este caso el GANI, original para el cliente y copias para el transportista, agente aduanal, el archivo de la empresa, en caso de que la mercancía este asegurada, copia a la aseguradora, y la lista de empaque se utiliza como complemento para la factura comercial.

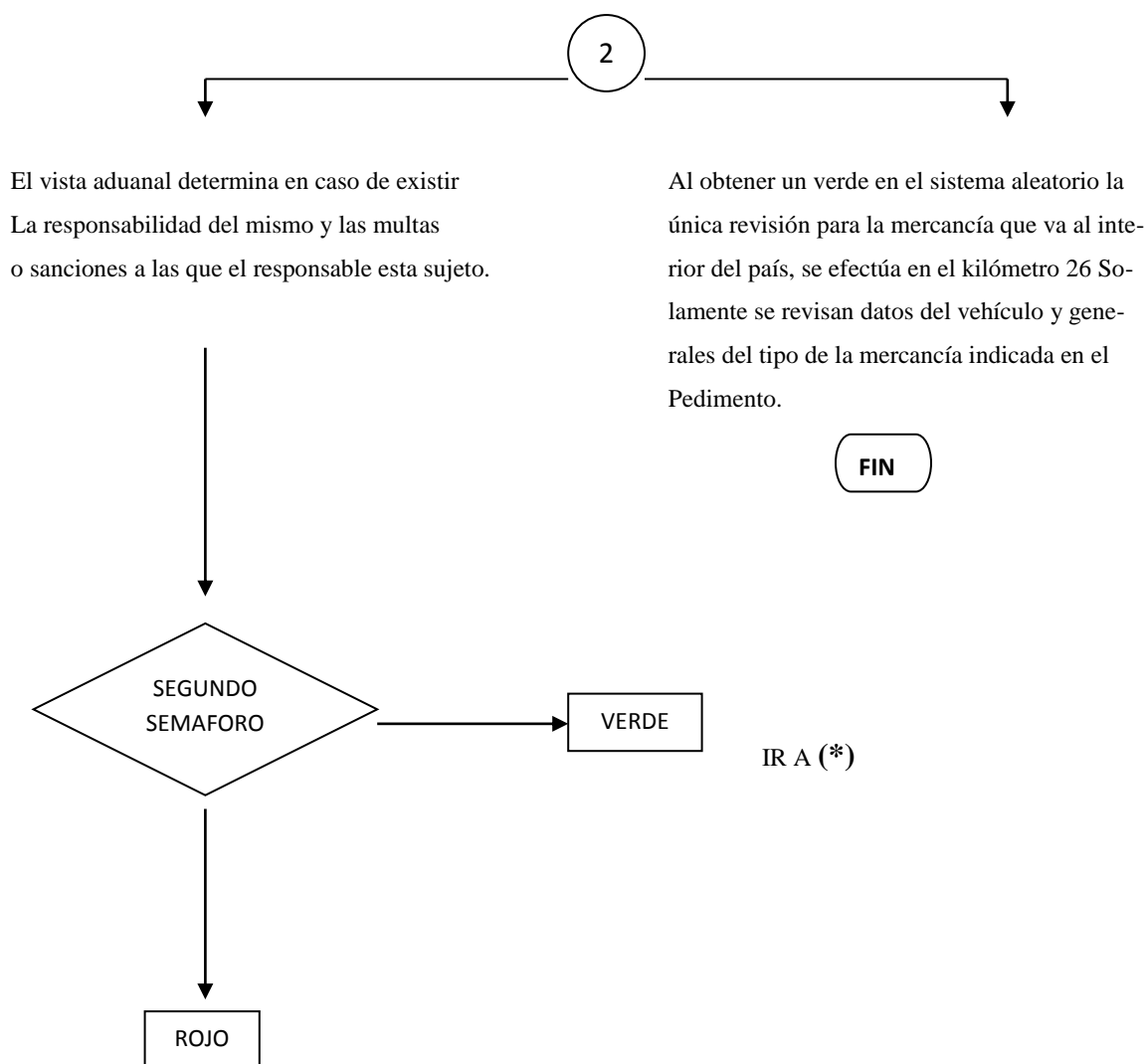
Cuando se negocie los servicios del Agente Aduanal (AA), será necesario establecer las condiciones en cuanto el servicio, su precio del mismo, gastos complementarios, cuotas fijas por montos de facturas inferiores a los \$100,000.00 pesos a la exportación, el porcentaje de honorarios del agente aduanal, a fin dejar toda la negociación bien estipulada y sin ambigüedades, ya que al trabajar con la información incompleta, después se suscitan los problemas cuando inician las operaciones comerciales.

Dados los puntos anteriores el GANI podrá manejar el lenguaje del agente aduanal y sabrá cuales pueden ser la causas por el cual se le este cobrando de más para sus importaciones o evitar que sea detenido su embarque en aduana a falta de algún documento, por ésta razón se presenta un breve diagrama del trámite de importación, ya que es más complicado que la exportación:

Figura 1. Diagrama del Flujo del procedimiento de Trámites Aduanales





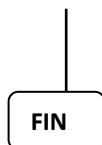


SEGUNDO RECONOCIMIENTO

Este reconocimiento se vuelve a verificar la información declarada por el vista aduanal y la realiza una empresa privada concesionada por el gobierno para garantizar la labor del vista. Los datos a revisar se concretan a:

- 1.- Bultos
- 2.- Descripción de la mercancía.
- 3.- Clasificación arancelaria.

Si el verificador determina que la importación fue correcta da salida a la mercancía (IR A (*)). En caso de encontrar error lo declara y determina responsabilidad.



Clasificación de Aranceles; Barreras Arancelarias y No Arancelarias.

La documentación requerida por el agente aduanal necesaria para la exportación o la importación son los Certificados de Origen, Permisos para la importación o exportación (barreras no arancelarias) como son los Certificados fitosanitarios y zoosanitarios principalmente, etc., hay otros documentos o permisos emitidos por las diferentes secretarías, pero principalmente son los certificados fitosanitarios y zoosanitarios.

Los certificados de origen los debe de emitir la empresa, son de libre reproducción algunos y otros tienen que llevar el sello y firma de la Secretaría de Economía, en este caso el GANI debe realizar el llenado de los mimos ya que para que las mercancías tanto de exportación o importación puedan gozar de la preferencia arancelaria.

Es importante señalar que cuando se realiza una importación el GANI solicite a su proveedor dicho documento, ya que sin él el agente aduanal no podrá aplicar el certificado de origen para el pago de los impuestos, y por ende no podrá gozar de las preferencias arancelarias y solicitar al agente aduanal su aplicación del mismo.

Los certificados fito y zoosanitarios son emitidos por la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SAGAR), el primero es cuando se exporta bienes percederos de origen vegetal y en el segundo bienes percederos de origen animal principalmente, éstos son llenados por la misma Secretaría con determinada información solicitada al exportador.

Para el caso de las importaciones, se debe solicitar a la dependencia que le corresponda un permiso de importación, por ejemplo en caso de importar madera, se le solicita a la SEMARNAP un permiso de importación para la madera en el cual la Secretaría le solicitará los siguientes datos: tipo de madera, cantidad en metros cúbicos o pies cúbicos, cual es la finalidad de traerlos, y por último un pago de fumigación de la madera.

Principalmente con estos documentos puede el agente aduanal realizar el despacho de las mercancías, tanto para la importación o la exportación.

Es importante que el GANI sepa que es un arancel, ya que así podrá calcular los impuestos.

El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio internacional para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado meta. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora.

Los diferentes tipos de aranceles son:

➤ *Ad valorem*:

Este arancel se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor de la aduana de la mercancía. Este impuesto de importación se calcula en base al valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el artículo VII del acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En ese artículo se define que el valor de aduana es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que la base gravable para el cobro del impuesto de importación es el precio pagado o por pagar que se consigna en la factura, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el propio artículo VII.

➤ Arancel Específico:

Este arancel se expresa en términos monetarios por unidad de medida, por ejemplo: USD \$10.00 por metro de tela, \$150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal. Así con base a estos ejemplos, en el arancel específico no se considera el precio de la tela es muy elevado o muy bajo.

Este mecanismo de gravamen fue usado de manera generalizada, antes de entrar en la nueva era del Comercio Internacional; a la fecha, se sigue

usando de manera excepcional, cuando se requiere controlar de manera muy especial el manejo de ciertas mercancías.

➤ Arancel Mixto:

El arancel mixto es una combinación de los dos anteriores; dando un ejemplo sería un 5% *ad valorem* más USD \$10.00 por metro cuadrado de tela.

En éste sentido, es necesario que el GANI sepa cuáles son los tratamientos arancelarios y esto son cuando los países otorga los tratamientos arancelarios en función del origen de la mercancía que llegan a las aduanas. Por ello, las tarifas de importación pueden constar de hasta tres columnas:

- ❖ La primera, identifica el arancel general que aplica a todos los países miembros de la OMC y que generalmente es tratamiento de la nación más favorecida.
- ❖ La segunda, corresponde al arancel aplicable a las mercancías originarias de países a los que concede trato preferencial (arancel inferior al general, o exención).
- ❖ Puede haber una columna donde se encuentran los aranceles a las mercancías países a los que se ha puesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general. Es llamado trato diferencial.

Para conocer más acerca del punto dos (arancel preferencial o trato preferencial) es importante señalar lo siguiente; México al incorporarse al dinamismo del comercio internacional inició un proceso de transformación, especialmente en el ámbito comercial, basado en una mayor apertura a los mercados internacionales para lograr ampliar los espacios comerciales del país y elevar su competitividad internacional.

Con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en ingles) se ha convertido en la piedra angular para la apertura comercial del gobierno mexicano, pues entre otras cosas concede un arancel preferencial para los productos que ingresen al país procedentes de Estados Unidos de Norte América y de Canadá.

México, a raíz de este tratado comercial a formado otros tratados con los países de Bolivia, Costa Rica, Colombia y Venezuela, y en proceso con la Unión Europea. Asimismo ya pertenece a la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), en la cual se dan tratos preferenciales a los países de Argentina, Brasil, Colombia, Venezuela, Uruguay, Perú, Ecuador, Bolivia, y Paraguay.

Es muy importante señalar que el GANI debe conocer los tratados existentes con los que México forma parte y con los que tendrá en un futuro, pero aún más cuando en la empresa con la cual trabaja exporta o importa de alguno de los países que se tiene un tratado o convenio comercial y deberá abocarse directamente a ese tratado, mencionar en esta Tesis la estructura de cada uno de ellos no sería relevante, ya que como lo mencione anterior mente, el GANI deberá conocer a fondo el que le sea más conveniente a la empresa.

Regulaciones No Arancelarias de los tipos Cuantitativas y/o Cualitativas

El GANI, debe conocer cuales son los Barreras Arancelarias y las No Arancelarias, las primeras son los impuestos (aranceles) que deben pagar los exportadores y los importadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías; las segundas, son más difíciles de interpretar o conocer y cumplir; el número de Barreras No Arancelarias existentes es muy amplio, no obstante, se presentan algunas de las más comunes o conocidas y utilizadas en el comercio internacional, denominadas cuantitativas y cualitativas:

Regulaciones No Arancelarias

Cuantitativas

- 1.- Permisos de importación o exportación*
- 2.- Cuotas*
- 3.- Precios oficiales.*
- 4.- Impuestos antidumping **
- 5.- Impuestos compensatorios.*

Regulaciones No Arancelarias

Cualitativas

- 1.- Regulaciones sanitarias.*
- 2.- Regulaciones fitosanitarias*
- 3.- Requisitos de empaque.*
- 4.- Requisitos de etiquetado.*
- 5.- Regulaciones de toxicidad.*
- 6.- Normas de calidad.*
- 7.- Marca de país de origen.*
- 8.- Regulaciones ecológicas.*
- 9.- Normas técnicas.*

* *ANTIDUMPING*.- Consiste en la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio discriminatorio inferior al de su valor comercial normal en el mercado del país exportador o en terceros países

“FUENTES DE INFORMACIÓN”

Álvarez, Norma (2002). *México Ante la Cuenca del Pacífico, alternativas para el futuro*. México: Editorial Diana.

ANIERM [Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República], (2000). *Directorio de la ANIERM*. México: Autor

Antun, Juan Pablo (2005). *Logística: Una Visión Sistémica*. Documento técnico No 14. Instituto Mexicano del Transporte [IMT]. Secretaría de Comunicaciones y Transporte. Sanfandila, Qro. México: IMT.

Avalos, Eduardo y Jara, Emilia (2000). *Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Complementación Económica*. Escuela Superior de Comercio y Administración, SADE. Instituto Politécnico Nacional [IPN]. México: IPN

Axtell, Roger (2010). *The DO's and TABOOS of International Trade a Small Business Primes*. Foreword by Tommy G. Thomson. Governour of Wisconsin. New York, USA: Editor: John Wiley & Sons, Inc.

Báez, Luis Alberto (2010). *Curso Incoterms 2010*. [Archivo electrónico]. Recuperado de <http://www.slideshare.net/samanthale/presentacion-incoterms-2010>

Bassols, Angel (2005). *Geografía Económica de México*. México: Ed. Trillas.

Cardona, Francisco (2006). *Transportación Internacional* [documento inédito]. Escuela Superior de Comercio y Administración. SADE. Instituto Politécnico Nacional [IPN]. México: IPN

Dechamps, R. y Hinojosa, A. (2002). *Servicios del Agente Aduanal*. México: Ed. Siglo XXI

Eiris-Varela, Mario (2003). *Logística de la Distribución*. BANCOMEXT, México: C.I.C.O.M.,

Fischer, Laura (2009). *Mercadotecnia*. México: Mc. Graw Hill

Fontaine, Pascal (2010). *Diez Lecciones sobre Europa*. Documentación de la Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. Bruselas: Autor.

Hernández, Julio (2013). *Incoterms y su importancia en las actividades comerciales*. [Archivo electrónico]. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/13/incoterms.html>

Hinkelman, Edward (2010). *World Trade Press Illustrated Guide to Incoterms® 2010*. [Archivo electrónico]. Recuperado de http://store.worldtradeexpress.com/Illustrated_Guide_Incoterms_2010.php

International Chamber of Commerce [ICC], (2013). *Términos Internacionales de Comercio. INCOTERMS® 2010*. [Archivo electrónico]. Disponible en <http://store.iccwbo.org/incoterms-2>, también está disponible en <http://store.iccwbo.org/incoterms-2010-qa>, de la misma forma puede ser recuperado de <http://www.slideshare.net/negociador10/incoterms2010-8947614>

LANFI [Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial], (1999). Cuadernos Técnicos de Envase y Embalaje. México: Autor

López, Jesús (2005). *Transportación Internacional*. [Material inédito]. Escuela Superior de Comercio y Administración. SADE, Instituto Politécnico Nacional [IPN]. México: IPN

Lozano, Juan Ramón (2009). *Como y Donde Optimizar los Costes Logísticos en el Sistema Integral de Operaciones y en las diferentes áreas de la actividad logística*. España: Ed. Fundación CONFEMETAL

Mercado, Salvador (2003). *Comercio Internacional II. Importación – Exportación*. (3ª ed). México: Limusa-Noriega Editores

Minervinni, Nicola (2010). *Ingeniería de la Exportación*. Buenos Aires, Argentina: Ed. Bonfonterra.

OCDE [Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico], (2008). *Logística y Distribución Física Internacional*. Ginebra, Suiza: OCDE

Ortega, Gabriel. (2009). *Carga Aérea, Teoría y Práctica*. México: Edit. Trillas,

Paz, Hugo (2010). *Canales de Distribución. Estrategia y Logística Comercial*. Buenos Aires, Argentina: Ed. UGERMAN.

Rodríguez, David (2009). *Logística Para La Exportación*. México: ICCA

Sook, Hyung (2009). *Teoría del Marketing Internacional y 50 Casos Prácticos*. México: CENGAGE Learning

Sutser, Rosario (2004). *Exportación Efectiva*. México: ISEF

SECOFI [Secretaría de Comercio y Fomento Industrial], (1994). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Tomo I y II*. Talleres Gráficos de la Nación, México: SECOFI

Torres, Ricardo (2005). *Teoría del Comercio Internacional*. México: Ed. Siglo XXI.

Urbano, Carmen (2010). *Incoterms 2010 Vs. Incoterms 2000*. [Archivo en Video].

Recuperado de <https://www.youtube.com/playlist?list=PLB95925E7D5E03FA6>

(Videos publicados bajo licencia estándar de YOU TUBE)

Adicionalmente, se incluyen algunas ligas de Internet sobre los diferentes tipos de terminales del transporte internacional, estas aparecen en orden alfabético:

Trade Terms Selector (2014). *Transporte Aéreo*. [Sitio electrónico]. Recuperado de <http://www.trade-terms.com/html/incoterms-for-aircargo.html>
(información publicada bajo licencia estándar de Google™ Custom Search)

Trade Terms Selector (2014). *Transporte Ferroviario*. [Sitio electrónico]. Recuperado de <http://www.trade-terms.com/html/incoterms-for-railcargo.html>
(información publicada bajo licencia estándar de Google™ Custom Search)

Trade Terms Selector (2014). *Transporte Marítimo*. [Sitio electrónico]. Recuperado de <http://www.trade-terms.com/html/incoterms-for-seafreight.html>
(información publicada bajo licencia estándar de Google™ Custom Search)

Trade Terms Selector (2014). *Transporte Carretero*. [Sitio electrónico]. Recuperado de <http://www.trade-terms.com/html/incoterms-for-roadcargo.html>
(información publicada bajo licencia estándar de Google™ Custom Search)