

INCOTERMS: SU EFECTIVIDAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Sebastián Ramos Guzmán

darkhowler90@hotmail.com

Mtro. Luis Hernán López

Mtro. Víctor Manuel Muñoz

Resumen: Esta investigación tiene por objetivo obtener conocimientos clave sobre que son los INCOTERMS, de donde surgieron y cuál es su efectividad dentro del comercio Internacional puesto que a veces inclusive en los profesionistas de Comercio Exterior, olvidamos conceptos y aspectos básicos del comercio Internacional, por eso se realiza este trabajo para reafirmar lo que en ámbito aduanero nos exige.

Palabras Clave: INCOTERMS, Comercio Internacional. Compraventa Internacional

Summary: This research have the objective to obtain key knowledge about what are the INCOTERMS, when they born, and what is his effectivity in the international trade, because sometimes even the international trade profesionistas, forget concepts and basic aspects of the international trade, that is why this work is made, to reaffirm, what this customs environment requires us.

Key Words: INCOTERMS, International Trade, International Sale.

1. Introducción

Para lograr un buen y benéfico comercio internacional y hacer que nuestras empresa y nuestra nación obtenga mejores beneficios el personal y dependencias encargadas del comercio exterior deben utilizar un sin fin de herramientas para poder lograr sus objetivos acabo y llegar al éxito esperado. Entre las herramientas que mejor deben desarrollar y conocer son los términos de comercio internacional publicados y nombrados así por la Cámara de Comercio Internacional en el año 1990 en París y desde entonces han sido revisados durante diversos periodos de tiempo siendo su última actualización en el año 2000. Los Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS) son reglas que establecen el reparto de obligaciones en una transacción internacional o compraventa internacional. Cabe destacar que estas reglas mencionadas no tienen algún fundamento legal, el que sean realmente efectivas depende de la voluntad de ambas partes más esto no los hace menos importantes su papel dentro de los tratados. Los INCOTERMS son de suma importancia, éstos permiten un acuerdo pacífico entre las partes haciendo claro que es lo que tiene que

hacer cada uno. Sin los INCOTERMS, se perdería la certidumbre y podría llevar a desconfianza en su mercado nacional a extranjeros y por consecuente reduciría la calidad de vida de la población al haber menos ingresos y posibles aumentos en la inflación nacional. Aún a pesar de la importancia de los INCOTERMS, estos términos son solo accesorios en el comercio internacional. Adquieren suma importancia porque ayudan a que las mercancías se coloquen en su destino. Sin embargo es importante mencionar que estos términos son parte de un contrato de compraventa internacional y que no abarcan la total de los contratos pues forman parte de una de las muchas partes o cláusulas que conforman a estos pues como se mencionara para que se efectúen de manera correcta dependen de mucha voluntad de las partes para poder ser efectivos de lo contrario nuestra operación internacional vera en el camino muchos obstáculos ocasionando perjuicios no muy agradables a la economía nacional..

Actualmente existen 11 tipos de especificaciones estructurados en 4 grupos para los INCOTERMS.¹ Estos van desde lugar de entrega, responsabilidad de los riesgos, hasta la responsabilidad de los gastos, se dividen en 2 grupos que especifican el medio de transporte y hacia que van enfocados, lugar de entrega, intermediarios etc., como podríamos considerar que los INCOTERMS afectan dentro del comercio Internacional y como intervienen dentro de los llamados tratados de compraventa internacional, esto nos ayudara a comprender un poco mas con respecto a este importante tema que muchas veces genera inquietud sobre no saber claramente que debemos hacer cuando debemos dejar la mercancía con algún tercero, entregarla en algún lugar determinado o que nos toca pagar para que la mercancía llegue sana y salva a donde la necesitamos Esta investigación tiene por objeto el estudio de los INCOTERMS y su efectividad en el comercio internacional. La investigación se organiza de la siguiente manera, la sección 2, analiza los INCOTERMS, la sección 3 analiza la importancia de los INCOTERMS, la sección 4 analiza los contratos de compraventa internacional y la sección 5 proporciona las conclusiones y propuestas.

2. Los INCOTERMS

En las negociaciones internacionales las mercancías suelen estar expuestas a un gran número de peligros entre los cuales destacan manipulación, robos, daños irreemplazables entre otros, estos generan las preguntas quien se encarga de pagar en caso de algún daño? quien paga el transporte hacia el destinatario? Quien pagara los aranceles de importación? O quien se responsabilizara de los gastos documentales. Para poder contestar a estas y más preguntas que surjan durante la operación es relevante tener conocimientos básicos fundamentados y aceptados a nivel mundial lo cual de paso a reducir el tiempo y las incertidumbres sobre cómo será el reparto de obligaciones en los tratados que hayan sido firmados. Para entender mejor este concepto es necesario considerar: Sus Orígenes, Su

¹ Nicolae, Radu, International Rules for Merchandize delivery – delivery conditions incoterms and raftd the tittle, (2012), Economic Studies, pags. 187-196.

Objetivo y estructura y Su influencia y utilización en México. Referente al concepto: Los INCOTERMS son reglas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional en París en el año 1920 a principios del siglo XX, previo a su utilización existían ya una serie de términos nombrados *Definiciones para el comercio Internacional Norteamericano*, estos tenían por objetivo eliminar el alza a los precios de las mercancías que realizaban los exportadores como medida preventiva para solventar cualquier problema que llegase a ocurrir y generara algún costo adicional.² También se consideran lineamientos que indican hasta qué punto interviene cada una de las partes.³ Surgen al observar que ante el constante aumento en la compraventa de mercancías de una país a otro, el aumento en su demanda y la difícil coordinación de repartos de actividades a realizar, pudieran llegar a surgir problemáticas fuertes que impedirían una estabilidad económica y pacífica entre las partes como malos entendidos o el no prever posibles riesgos que pudieran surgir durante la realización del contrato.⁴ Referente a su Objetivo: Su objetivo es el evitar aparecer cualquier incertidumbre o mal entendido entre las partes durante el contrato firmado de compraventa. En cada término se señala quien será el encargado de llevar las mercancías hasta un punto acordado, quien será el responsable de los gastos documentales o de despacho aduanero. Este es su principal OBJETIVO el de reducir considerablemente estas complicaciones mediante la aplicación de principios aceptados internacionalmente en las naciones que realizan al realizar el reparto de responsabilidades entre el importador y el exportador, utilizados a nivel mundial. Cabe aclarar que estos no tocan en lo absoluto lo relativo a las condiciones en que se realizara el pago de la mercancía, por eso es indispensable dar a conocer que termino se utilizara en la operación detalladamente y junto con el medio de transporte a utilizar, la manera en que se realizara el pago y el plazo para esta, ya que como se menciono el incoterm no se relaciona a este punto.⁵ Referente a su estructura: Para lograr un buen y benéfico comercio internacional, han estado en constante revisión, su primera versión fue en 1936 y se han estado en constante actualización durante determinados periodos de tiempo las revisiones que se han establecido datan en los años 1953, 1976, 1980, 1990, 2000 y 2010 –la última y actual revisión- para estar al margen de las necesidades y normas que se rigen a través del tiempo en el comercio internacional⁶. Como parte del conocimiento para un acuerdo de compraventa altamente efectivo es importante mencionar que los INCOTERMS se encuentran en idioma inglés más sin embargo cuentan con traducción al español y francés para facilitar su significado y aplicación. Los podemos encontrar clasificados en diversas formas ya sea por Grupos o por

² Cantos, Manuel, Introducción al Comercio Internacional, (Barcelona: EDHASA, 1998) Pág. 105.

³ Sulser, Rosario, Exportación efectiva, (Mexico: ISEF, 2004) Pág. 111.

⁴ Garcia, Rosario, Marketing Internacional, (Madrid: ESIC, 2002) Pág. 353.

⁵ Cantos, Manuel, *supra* nota 2 Pág. 106.

⁶ Rubio, José, Gestión del cobro de las operaciones de venta internacional, (España: ECU, 2008) Pág. 66.

tipo de transporte a utilizar.⁷ Para comprender más fácilmente el manejo y alcance de cara uno de los INCOTERMS Se ha catalogado en 4 grupos.



Figura 1.- Estructura de los Incoterms 2000 (Elaboración propia)

Grupo	INCOTERM	Descripción
E (En fabrica)	EXW (Exworks)	La responsabilidad del vendedor termina cuando pone la mercancía en el lugar acordado, el comprador es responsable del transporte y los riesgos que este conllevan

Tabla 1.- Primer grupo de INCOTERMS (Elaboración propia)

Este grupo solamente abarca, este INCOTERM y como lo menciona el vendedor solo tendrá que poner al alcance del comprador las mercancías en el lugar en que se hayan acordado, con frecuencia suelen ser en su mismo establecimiento, allí es cuando la parte que recibe la mercancías se hará responsable de los daños que puedan sufrir.⁸

Grupo	INCOTERM	Descripción
C	CFR(Costo y flete)	La mercancía queda pagada incluyendo el flete, pero no cuenta con seguro. El vendedor se encarga de despachar la mercancía en la aduana.
C	CIF (Costo, seguro y flete)	La mercancía se entrega en el lugar acordado con flete y seguro cubierto. El vendedor

⁷ Sulser, Rosario, *Supra* nota 2 Pág. 111.

⁸ Rubio, José, *Supra* nota 6, Pág. 72.

		se encarga de conseguir un seguro de corto plazo.
C	CPT (Transporte pagado hasta)	El vendedor se encarga del flete de la mercancía hasta su lugar de destino. Los daños o pérdidas que puedan tener las mercancías se transfieren al comprador cuando esta pasa al transportista.
C	CIP (Transporte y seguros pagado hasta)	El vendedor cuenta con las mismas responsabilidades del INCOTERM anterior incluyendo en este un seguro por su cuenta.

Tabla 2.- Segundo Grupo de INCOTERMS (Elaboración Propia)

Como sucede en el caso del grupo F, las mercancías, (con la diferencia de que el vendedor será el responsable del transporte) estarán disponibles en el país del vendedor y a él no le corresponderán los daños que pueda tener ya que haya cumplido su parte de dejar al alcance del comprador la mercancía.⁹

Grupo	INCOTERM	Descripción
D	DAP (Entregado en lugar)	Establecen que el vendedor soporta los gastos y riesgos necesarios para que la mercancía llegue con éxito al su país de destino
D	DAT (Entregado en terminal)	
D	DDP (Entrega derechos Pagados)	

Tabla 3.- Tercer Grupo INCOTERMS (Elaboración propia)

En este Grupo las Responsabilidades del Vendedor aumentan, pues ahora se encargara de los costos y los posibles riesgos hasta que la mercancía llegue al destino, mientras el comprador ya carecerá de mayor número de responsabilidad.¹⁰

Grupo	INCOTERM	Descripción
F	FCA (Franco Transportista)	El comprador escoge el medio de transporte a utilizar y el vendedor se encarga de entregar la mercancía a este.
F	FAS (Franco al Costado del Buque)	
F	FOB (Franco a bordo)	

Tabla 4.- Cuarto grupo de INCOTERMS (Elaboración propia)

⁹ *Ibíd.*

¹⁰ *Ibíd.*

El vendedor entrega las mercancías acordadas en un medio de transporte elegido por el mismo comprador, la transmisión de riesgo entonces se hace efectiva hasta que las reciba el comprador.¹¹ En su última actualización el 01 de enero 2011 ha modificado de manera significativa los términos internacionales, puesto que ha hecho más énfasis el tema de seguridad jurídica y la exigencia del cumplimiento de las políticas para así, como desde sus inicios evitar las posibles irregularidades, problemas e incertidumbres. Ahora incluyendo la aplicación de documentos electrónicos, estas modificaciones también incluyen la eliminación algunos de ellos sustituyéndolos por algunos otros nuevos e inclusive una nueva agrupación para facilitar aún más su aplicación, además de ahora están agrupados de acuerdo al tipo de transporte. El número se redujo de los anteriores 13 a 11, se excluyeron los INCOTERMS, DAF, DES Y DDU reducidos al nuevo DAP, y el cambio de DAT por DEQ, ambos nuevos dentro de la categoría de uso en cualquier medio de transporte.¹²

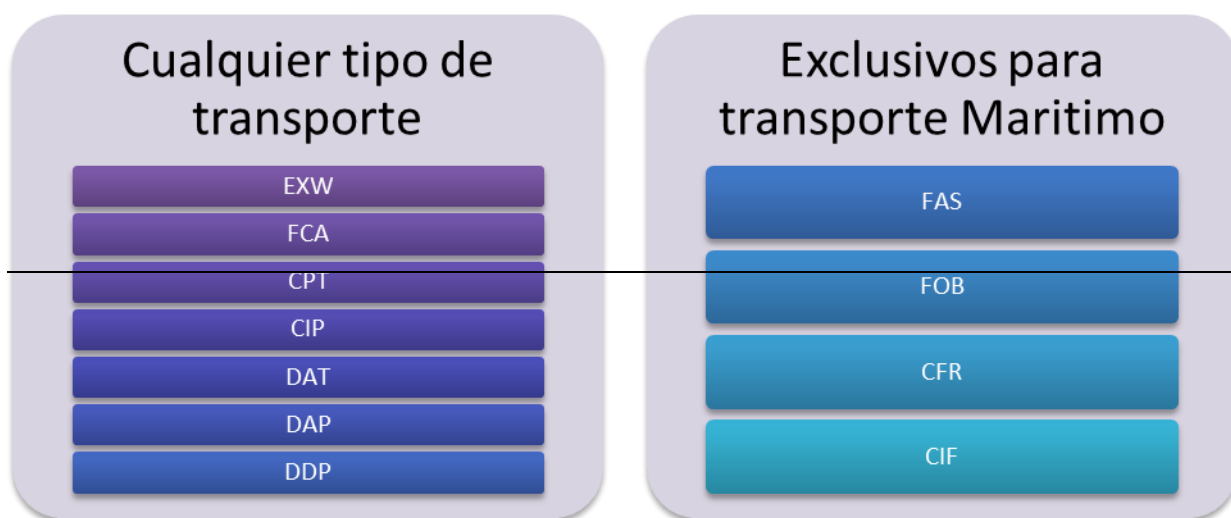


Figura 2. Nueva agrupación de los INCOTERMS en la actualización 2010 (Elaboración Propia)

Algunos aspectos a considerar y tomarlos bien en cuenta a la hora de seleccionar nuestro INCOTERM adecuado son para empezar, que estén adecuados al medio de transporte elegido y también al tipo de carga que este llevara, cuanto más complicado o complejo carácter se le aplique a la operación, se deben tomar aun mayores precauciones como vendedor para usar un INCOTERM que le reduzca las responsabilidades, es importante mencionar que se debe marcar que versión se está utilizando para el contrato donde se deben señalar posiciones geográficas entre ambos puntos y no se deben usar las denominadas variantes del los INCTERMS que son otras reglas similares a ellos con la diferencia de que estas no tienen especificaciones claras como los INCOTERMS, se aconseja que quien se encargue de despachar las mercancías de exportación sea el vendedor

¹¹ *Ibíd.*

¹² Cabrera, Alfonso, Transporte internacional de mercancías: aspectos prácticos (Madrid: ICEX, 2012) Pág. 26.

y para importación el responsable será el comprador, como una medida de reducción de impuestos, lo que hará que cada una de las partes conozca mejor sus obligaciones a realizar y poderlas cumplir entre otras.¹³ La principal razón que marca la Cámara de Comercio Internacional para la revisión de los incoterms es la de adaptar los términos al creciente uso de la tecnología para intercambiar información. Por otra parte se encuentran también el gran cambio que tiene el transporte internacional destacando en utilización de contenedores vehículos roll-on/roll-off. Ya conocemos un poco más de que son los incoterms, cuando surgieron y como se dividen, pero, que regulan exactamente estos? En qué áreas son las que regulan los INCOTERMS principalmente y en cuales no? En todo contrato existen normas y ayudan a que el contrato se realiza de manera adecuada. En este caso en primer lugar las más importante de las responsabilidades del contrato, principalmente para el vendedor es la entrega de la mercancía, La cual debe ser cumplida de acuerdo a la exigencia de los términos seleccionados para el contrato que se esté celebrando actualmente, la facilidad que ofrecen los términos en este punto varía según el caso, puede hacer que la entrega se realice de forma directa a quien hace compra de la mercancía (por ejemplo en los casos del INCOTERM: EXW) o de manera Indirecta que es entregar la mercancía a un tercero o a un intermediario entre ambas partes. (Como es el caso de los Términos FAS y FCA entre otros). El siguiente aspecto que regulan es la transmisión de riesgos que desde hace tiempo se ha confundido con el término de transmisión de propiedad. En este punto se definirán los riesgos que surjan al momento de entregar la mercancía y el plazo y ruta que llevara llevar esta hasta el destino acordado previamente en el contrato y de acuerdo al INCOTERM utilizado. Continuamos con la distribución de los gastos esta parte puede definirse simplemente que la parte encargada de vender la mercancía cubra los gastos necesarios para que esta esté lista para su distribución, mientras que el comprador se encargue del resto de los gastos. Como el siguiente punto referente a los trámites documentales como bien se sabe la Exportación genera una serie de cuestiones a resolver por parte de comprador y exportador, dependiendo el incoterm utilizado se deberá encontrar solución a estas cuestiones. Ej. EXW el comprador deberá resolver de qué forma será entregada la mercancía, si la legislación del país a quien se la compra le da flexibilidad para solicitar del despacho de algún agente o que el vendedor tome el papel de mandatario entre otros.¹⁴ Los incoterms a pesar de que pueden estar ajenos a un fundamento legal en alguna ley en específico son de gran importancia para nuestro país y para el mundo entero, la Cámara de Comercio Internacional ha realizado un importante trabajo al crear estos términos pues de no haberlos en la actualidad tendríamos problemas más graves aun que los que vivían en los tiempos en que fueron fundados, sabemos ahora que para realizar bien nuestro trabajo dentro del ámbito del comercio internacional es necesario estar al tanto de que es lo que pasa en nuestra legislación nacional y las extranjeras, sobre todo aquellas con las que

¹³ *ibíd.* Página 34.

¹⁴ Vera, Manuel, Incoterms 2010: Guía paso a paso para el manejo de los Incoterms 2010 (España: Amazon, 2013) Pag.6.

tengamos un acuerdo comercial o transacciones internacionales de manera consecutiva, y el hecho de que inclusive para algunos que apenas estamos entrando de forma concreta al ámbito del comercio mundial, los medios en que se nos brindan el conocimiento acerca de cómo se estructuran y clasifican los términos lo que regulan lo que abarcan y lo que no, es de gran ayuda para poder llevar adelante nuestra economía. Hay que hacer conciencia sobre qué tipo de trato haremos con algún otro país y una vez que ya llegamos a algún acuerdo empieza la hora de visualizar que medio usar, como haremos llegar la mercancía, que ruta utilizar y uno de los puntos importantes aquí, quien se hará cargo de qué? Y vigilar que cada uno de nosotros realice de forma pacífica sus debidas responsabilidades, claramente visualizando los posibles riesgos que el transporte de esta tenga en el trayecto a su llegada, para esto cada quien estará de su responsabilidad y sabrá que decisiones tomar en caso de que inesperadas circunstancias ocurran y cause algún retraso o fallo a nuestro tratado.¹⁵

3. Contribuciones de los INCOTERMS al Comercio Internacional

Que traen consigo los INCOTERMS hacia el comercio Internacional? Sabemos un poco que son normas que se hicieron para que nuestro comercio internacional fuese más estable, que consecuencias habría si estos no existieran o que perjuicios hubo en aquellos tiempos antes de que la CCI creara estas normas estabilizadoras? Para analizar bien este tema tomaremos: Comercio Internacional, datos históricos y consecuencias de no existir los INCOTERMS. Podemos entender como comercio Internacional a la entrada de productos de países extranjeros a nuestro país local y la salida de productos de nuestro país hacia otros.¹⁶ Se inicia a partir de la segunda guerra mundial durante la década del siglo XIX, en ese tiempo fue un factor muy considerable dentro de las economías mundiales, su origen surge a partir de un aumento en el potencial industrial de las economías internas de cada país, llamado de otra manera el “crecimiento económico moderno”, esto realizo que en gran Bretaña las personas se especializaran mas en producir productos para vender a otros países, que continuar con sus actividades normal para la economía interna, pues así lo demandaba el cambio que estaba surgiendo a base de la nueva actividad del comercio internacional, esto llevo a que las personas aumentaran su nivel de productividad aunque también genero una serie de incertidumbres internas.¹⁷ El comercio Internacional ya lleva un buen tiempo presente en la vida humana, podríamos quizás decir que hasta en nuestros antepasados pues de una región a otra necesitaban del intercambio de productos no solo mediante el treque si no también el poder llevar (aunque de una manera más difícil que en la actualidad) productos necesarios para sobrevivir a otras regiones o poblaciones. El comercio en si se basa en los cambios de materiales y bienes e incluso servicios que se lleva de un país a otro por medio de diversos tipos de tratados.¹⁸ La globalización ha sido

¹⁵ Rubio, José, *supra* nota 6 pág. 69.

¹⁶ Mercado, Salvador, Comercio Internacional 1, (México: LIMUSA, 2000) Pag.21.

¹⁷ Lobejon, Luis, El Comercio Internacional (Madrid: Akal, 2001) pág. 8.

¹⁸ Torres, Ricardo, Teoría del Comercio Internacional, (México: Siglo XXI editores, 2005) pág. 31.

parte importante dentro del ámbito de comercio y los negocios que se llevan a cabo con ello, pues uno de los factores que más impulsa a la compra de mercancías provenientes de países extranjeros. El traslado de mercancías quiere decir el movimiento de productos por terminar o terminados, en su respectivo envase y embalaje, esto para asegurar que llegaran sanos y salvos a su destino en el plazo y las condiciones acordadas en el contrato, traspasando las carreteras o rutas que separan a dichas naciones. Lo que realmente hace a un medio de transporte son las mercancías. La importación y exportación son de vital importancia para las industrias nacionales, las exportaciones son útiles pues recompensan lo gastado en las importaciones, es mantener un equilibrio en nuestra balanza comercial, pues es un estabilizador de los precios en el mercado para evitar una posible inflación y también nos sirve como un equilibrador de mercados pues si el consumidor no puede conseguir un producto en específico de manera local podrá acceder a uno extranjero.¹⁹ Como se menciono anteriormente la Cámara de Comercio Internacional al ver el constante incremento en la demanda de productos de un país a otro, decide en 1990 en la ciudad de París dar el primer paso para publicar los denominados INCOTERMS, pues el efecto de la globalización ha sido un factor en los últimos años que ha impulsado de manera considerable la compra de mercancías entre mas y mas países y su aumento en la demanda en estas es cada vez en mayores cantidades.²⁰ Con respecto a los INCOTERMS en el ámbito del comercio Internacional podremos destacar como se mencionó anteriormente, forma parte de conocimientos claves, para el logro de una compraventa internacional efectiva que son ampliamente aceptados a nivel mundial, los cuales permiten la reducción considerable de tiempo de las negociaciones y disminuir las confusiones que surgen al momento sobre qué responsabilidad obtendrá cada una de las partes. Las mercancías suelen estar expuestas a diversos riesgos, de forma nacional e internacional, aun mas sin la debida preparación y/o precaución, como contar asesoría de algún agente aduanal, aparecen más controversias sobre quien se hará cargo de que, la responsabilidad de los aranceles, las cuestiones de transporte en su viaje hacia el destino y de regreso a su punto de origen. Todo esto se soluciono gracias a la intervención de los INCOTERMS, lo cual facilito mas el comercio y los acuerdos entre las partes de manera un tanto más equilibrado y reduciendo los problemas.²¹ Concluyendo este punto no cabe duda que sin los INCOTERMS tendríamos una gran serie de problemas que llevarían a desconfianza a nuestra economía, pues el hecho de no saber qué hacer o cuidar por parte de cada uno de nosotros, sería fatal para nuestra balanza de pagos, y nuestra economía nacional, y nuestro aspecto hacia otros mercados que empiecen a tomar interés sobre los nuestros, qué haríamos entonces sin el debido cuidado de las partes a la hora de formar el acuerdo?, seguramente muchas más complicaciones surgirán de las que posiblemente ya esté pasando nuestro país. Debemos estar conscientes de las consecuencias que conlleve el no elegir el termino adecuado a la

¹⁹ Mercado Salvador, *supra* nota 10 pág. 21.

²⁰ Garcia, Rosario, *supra* nota 4 pág. 353.

²¹ Cantos, Manuel, *supra* nota 2 Pág. 105.

operación internacional que vamos a llevar a cabo, es por eso que esta investigación abarcara los conocimientos necesarios para quienes (especialmente a ellos) estamos apenas entrando en relación al mundo aduanero y hacer ganar la suficiente experiencia para aportar lo que nuestra nación necesita.

4. Los INCOTERMS y los Contratos de Compraventa Internacional

Los INCOTERMS forman parte efectiva dentro del comercio Internacional, aun a falta de validez oficial mediante alguna legislación o escrito por alguna institución relativa al comercio vemos claramente como Los INCOTERMS son necesarios y hacen del comercio una alternativa más efectiva para elevar nuestra economía, ahora veremos como los incoterms afectan a los contratos de compraventa, ya vimos que hace en el comercio que son y de donde vienen, ahora hablaremos un poco más claro de su papel dentro del contrato. Para que existan los denominados Contratos de compraventa Internacional debe existir una persona u institución llamada vendedor, que se obliga incondicionalmente a entregar determinada mercadería a otra también persona moral o física llamada comprador que está dispuesto a pagar por obtener algo que quizás en su mercado nacional no pudiera encontrar, es más que nada una transacción mercantil y entre las características que lo distinguen es el posible lucro que exista o se pretenda realizar, profesionalidad, permanencia entre otros. Este último es el método más utilizado dentro del comercio internacional, considerado también hablando de manera física una clase de texto en el cual su contenido son las condiciones en que se realizara la compraventa, y es muy útil hablando en el tema de los pymes, contiene ampliamente detalladas características técnicas y las condiciones entre otros aspectos. Es la manera más recomendable de hacer ya sea un contrato nacional o internacional, aunque comúnmente por factores ajenos a los países se realiza el contrato por su fase de preparación y planeación, para así dar paso convertirse en un negocio formal mediante una detallada redacción y asegurando que estén presentes las pautas en el que deberá realizar cada parte, esto en el caso de los contratos más detallados, con respecto a los más simples, (eh de llamarse así porque son una clase de transacción mas consecutiva, a diferencia del anterior que por diversas dificultades tiene un grado más complejo para poderse llevar a cabo la transacción de forma adecuada) no requieren un mayor esfuerzo mas que, lo que usan en la mayoría de los casos, la utilización de una proforma en esta se confirma la compraventa por parte del comprador. Entre los requisitos necesarios para completar dicho contrato se requiere, Requisitos de Fondo, Consentimiento, tener un objeto concreto y bien visualizado, y una causa que es por la cual utilizamos este método de compra para satisfacer alguna necesidad. Como una recomendación para realizar más cómodamente la realización de este contrato, es que la negociación la lleven a cabo terceras personas, como la utilización de un agente aduanal por ejemplo, de utilizarse este medio es de suma importancia que parte que utilice al agente este bien relacionado y asegure que está en constante comunicación con la otra parte y que obviamente se esté tratando con un representante legal y /o autorizado. Como un dato adicional cuando se desea

algún tipo de alteración o modificación a un contrato internacional según el Convenio de Viena en su artículo 29 ambas partes deben estar en total acuerdo, verbal o textualmente permitiendo a la vez que estas agreguen algún tipo de restricción según su criterio.²² Para asegurarnos que nuestro contrato de compraventa está vigente hay que asegurarnos estar al corriente de la legislación de los INCOTERMS puesto que debido a las actualizaciones que ha tenido a través de los años se puede llegar a descuidar los términos que regulan debido a alguna actualización, como ejecutar un acuerdo de compraventa con INCOTERMS de 2000 en el actual 2014, puede llegar a malos entendidos y discusiones que pongan en riesgo la transacción internacional.²³ Existen determinados criterios para la correcta aplicación de los INCOTERMS en los contratos de compraventa internacional, antes de todo se debe tener una redacción correcta de las reglas dentro de los INCOTERMS, donde se deben usar las tres primeras iniciales que identifican más fácilmente cada regla en su natal inglés, seguido del puerto, terminal o almacén al que este se refiere y finalmente la versión de las reglas que se están aplicando, aquí es donde se es necesario al tanto de las revisiones de estos términos para tener mejor efectividad en el contrato, el campo donde se especifica el INCOTERM debe estar lo más claro posible pues este es determinante en las condiciones que se van a llevar a cabo: en donde se dejara la mercancía y la transmisión de riesgos y el momento en que el vendedor deja de asumir los costos de la logística, Otro punto a considerar es que no hay que utilizarse términos similares o variantes de los originales INCOTERM, si se opta por el uso de estas reglas optativas estas obligan a hacer mención clara de su significado y alcance, hay que indicar la regla de los INCOTERMS que mejor nos convenga en la documentación de esta compraventa, es decir, que nos conviene indicar que condiciones tenemos para lograr la venta final y esta debe estar en los distintos documentos de la compraventa como el contrato mismo, factura comercial, documentos de transporte, entre otros, mantener informada a la empresa o línea transportista informada sobre la regla INCOTERM usada y aclarar bien sus responsabilidades y costos que le corresponda, pues de estar correctamente al tanto podrá ajustar a su manera más cómoda las obligaciones de los INCOTERMS a sus contratos y elaborar un plan de prevención que le permita elegir entre distintas opciones que den más rentabilidad a sus operaciones.²⁴ La CCI ha dejado un aspecto muy claro con los INCOTERMS en su relación con los contratos de compraventa, que estos únicamente tienen relación en dicho contrato y en algunos otros aspectos específicos, por lo que es de suma importancia considerar la relación de estos en diversos contratos, como los de seguro y el de transporte,²⁵ Mencionado con anterioridad en el contrato de compraventa pueden surgir diversos problemas o controversias que varían entre lo que es precio y/o pago de las mercancías así como de su forma en que se

²² Rubio, José, *supra* nota 6, pág. 30.

²³ Naciones Unidas, Comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional, (Nueva York; Naciones Unidas, 2000) Pág. 631.

²⁴ Cabrera, Alfonso, Las Reglas Incoterms 2010 Manual para usarlas con eficacia, (Barcelona: Marge Books, 2013) Pág. 193.

²⁵ Acosta, Felipe, Incoterms, Términos de Compra-Venta Internacional (México: ISEF, 1999) pag.27.

pagaran estas, como se entregara y el transporte, como conocemos estas controversias puedes ser considerablemente reducidas si se marca claramente en el contrato lo que a cada parte le corresponde en el acuerdo comercial, eh que aquí a que los INCOTERMS hacen acto de presencia en el contrato, para evitar estos obstáculos al comercio exitoso. Su papel dentro del contrato es aclarar las responsabilidades del comprador y exportador, quien asume determinados gastos la distribución de riesgos entre otros aspectos, estos son reconocidos como reglas o normas internacionales entre las diversas autoridades aduaneras y semejantes, Su objetivo principal consiste primordialmente en crear normas que controlen la confusa distribución de responsabilidades del comprador y exportador que surgen por otro tipo de interpretaciones en cada país y que estas sean utilizadas de forma internacional. De manera regular algunas de las compraventas se llevan a cabo por consignaciones es decir sin tener referencia de algún contrato específico.²⁶

5. Conclusiones y Propuestas

El Comercio internacional desde sus inicios se ha ido convirtiendo poco a poco cada vez más en un elemento esencial en las economías mundiales, ya en la actualidad muchos países incluidos el nuestro, su principal actividad de la cual depende en gran parte su economía y el equilibrio en las balanzas de pagos y comercial, es el comercio internacional de mercancías y de allí parte que países con un gran desarrollo industrial y quizás también tecnológico, con grandes cambios drásticos en el estilo de vida de las personas como Estados Unidos o Japón es gracias a las grandes cantidades de operaciones internacionales que día a día tienen estos países, y esto es en parte a las contribuciones exitosas que han tenido los INCOTERMS a con estos términos, pues se han llevado a cabo de manera adecuada acuerdos que han favorecido a estas y otras naciones, obviamente con sus pros y contras como toda transacción monetaria en el mundo, Gracias a los INCOTERMS podemos estar un poco más tranquilos de que nuestro país recibirá grandes beneficios económicos si claro, nosotros cumplimos con nuestra partes. Pudiera hacer énfasis en que quizás sea necesario un poco mas de exigencia para el cumplimiento de las responsabilidades de cada parte, pues estamos consientes de que aunque estos y otros países tengan buenos resultados en sus balanzas comerciales gracias a la intervención del comercio internacional, también debemos tomar en cuenta que las dificultados controversias y demás problemas siempre estarán presentes en nuestras operacionales internacionales, debemos seguir en constante revisión de estos para poder mejorar aun más el comercio entre países y reducir poco a poco los problemas que surjan, pues en ningún país aparte del nuestro nos agradaría tener que pagar algún costo extra por alguna imprevisto en el recorrido de la mercancía hacia nosotros o de nosotros a su destino extranjero, es por eso que considero que específicamente en este punto dentro de los contratos internacionales debemos ser un poco más exigentes, que las instituciones jurídicas o de comercio mundial como la OMC junto con la misma CCI propongan una

²⁶ OMC, (*et al*), Arbitraje y solución alternativa de controversias. (Costa Rica: IICA,2006) Pág. 5.

estructuración mas específica en cuestión de que si alguna de las partes no cumple con su parte o si acaso alguna de las partes está en desacuerdo con su responsabilidad ya una vez acordado correctamente el acuerdo se retracte y genere inesperadas demoras a la transacción, sea llamada la atención o con algún tipo de contribución a pagar tipo multa para así tener un poco más seguridad de que tanto nosotros como nuestro cliente cumplamos con nuestras obligaciones y hacer una nación y quizás un mundo globalizado más justo, que la aplicación de estas regulaciones se apliquen sobre todo en los INCOTERMS de uso marítimo, pues según se ha demostrado aun es más dificultoso el contrato por medios marítimos que por los terrestres o los multimodales, sobre todo casas en cuestiones con contenedores retornables y problemas al momento de que la mercancía llega dañada o peor aun no llegue por algún accidente, valdría la pena tomarla como consideración para evitar como se menciono ya varias veces problemas como antes de que hubiesen existido los INCOTERMS, pues reconsidero que si se dejan pasar las controversias ya en la actualidad sería muy difícil que los mercados nos viran con buenos ojos para generar nuevos contratos, tal como paso con México debido al problema de inseguridad que vive actualmente, mas sin embargo recibe una calificación aprobatoria lo cual nos considera un país confiable para comercio con nuevos extranjeros.

6. Monografías.

Acosta, Felipe, Incoterms, Términos de Compra-Venta Internacional (México: ISEF, 1999).

Cabrera, Alfonso, Las Reglas Incoterms 2010 Manual para usarlas con eficacia, (Barcelona: Marge Books, 2013).

Cabrera, Alfonso, Transporte internacional de mercancías: aspectos prácticos (Madrid: ICEX, 2012).

Cantos, Manuel, Introducción al Comercio Internacional, (Barcelona: EDHASA, 1998).

García, Rosario, Marketing Internacional, (Madrid: ESIC, 2002).

Lobejon, Luis, El Comercio Internacional (Madrid: Akal, 2001).

Mercado, Salvador, Comercio Internacional 1, (México: LIMUSA, 2000).

Naciones Unidas, Comisión de las Naciones unidas para el derecho mercantil internacional, (Nueva York; Naciones Unidas, 2000)

Nicolae, Radu, International Rules for Merchandize delivery – delivery conditions incoterms and raftd the tittle.

OMC, (*et al*), Arbitraje y solución alternativa de controversias. (Costa Rica: IICA, 2006).

Rubio, José, Gestión del cobre de las operaciones de venta internacional, (España: ECU, 2008).

Sulser, Rosario, Exportación efectiva, (México: ISEF, 2004).

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

Vera, Manuel, Incoterms 2010: Guía paso a paso para el manejo de los Incoterms 2010 (España: Amazon, 2013)