

# LOS INCOTERMS Y LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES: LA GLOBALIZACIÓN EN LOS MERCADOS Y SU IMPULSO

Erick Alberto Castro Rodríguez

[erick.pulse@gmail.com](mailto:erick.pulse@gmail.com)

Arturo Ruiz Trujillo

[arturorui309@gmail.com](mailto:arturorui309@gmail.com)

Lic. Rebeca López nakazono

[nakazono@hotmail.com](mailto:nakazono@hotmail.com)

**Resumen:** Tiempo atrás en el pasado muchos países se vieron en grandes dificultades al intentar controlar las transacciones internacionales pues el comercializar grandes volúmenes de mercancías resulta difícil, al no respetar los derechos y obligaciones entre las dos partes, por esta problemática La Cámara de Comercio Internacional (CCI) crea para ajustarse las relaciones de comercio exterior los términos de comercio internacional (INCOTERMS) creando una serie de reglamentos para que interpreten términos conocidos internacionalmente.

**PALABRAS CLAVE:** Incoterms, Comercio, Negociaciones Internacionales, Transporte, Importación y Exportación.

**Summary:** Way back in the past many countries were in great difficulty in trying to control international transactions because the large volumes of goods market is difficult, by not respecting the rights and obligations between the two parties, for this problem the International Chamber of Commerce (CCI) created to fit foreign trade relations of international trade terms (INCOTERMS) creating a series of regulations to interpret international known terms mind.

**KEYWORDS:** Incoterms, Trade and International Negotiations, Transportation, Import and Export.

## Introducción

Los Términos de Compra Venta Internacional (Incoterms) que la Cámara Internacional de Comercio dicta para que sean utilizadas por los importadores o exportadores de toda actividad comercial, serán analizados, para contribuir a informar de manera clara y precisa y obligaciones respectivos entre las partes en el contrato de compraventa internacional, su funcionamiento, la explicación de que son, para que se utilizan, cuando se utilizan y cuáles son los Incoterms que se recomiendan tanto para un comerciante ya sea en su carácter de vendedor o comprador.

Es seguro que, al llevarse una operación o una compraventa de mercancías, se efectúen contratos en los que se establezcan las condiciones que el comprador o vendedor deben cumplir para llevar a cabo la transacción, como el pago de los productos, con el del comprador, como la forma en que se entregarán las mercancías, en el del vendedor; los Incoterms tienen la opción de orientar para un mayor y mejor comprensión entre los acuerdos, ya que cada uno de los términos señalan cuáles serán las actividades que deben llevar a cabo por parte del vendedor como comprador, sin dejar de las

problemáticas que aparezcan por la irresponsabilidad de alguna de las partes, recomendando la introducción de estos términos en los contratos que se formulen.

Cuando empresas o clientes comercializan mercancías o servicios a nivel internacional surgen diferentes opciones para sus niveles de responsabilidad en lo que se debe a la entrega de los productos, lo que hace necesario el acuerdo de partes de cumplimiento estricto, para asegurar con certeza las obligaciones y responsabilidades. La comercialización internacional de mercancías compromete que las personas que participan en los intercambios asuman condiciones, riesgos, ventajas, desventajas, derechos, obligaciones y deban cumplir diferentes funciones. Durante estas negociaciones resultan generarse interpretaciones conocidas mundialmente como "discrepancias", producto de diferencias entre lo que se escribe, lo acordado verbalmente y aquello que finalmente se hace, por lo que en el presente trabajo veremos directamente su función. Para tal propósito, la Cámara de Comercio Internacional ha conformado la Comisión para las Prácticas Comerciales Internacionales, integrada por miembros de varios países con probada experiencia en el tema, lo que asegura que cada modificación propuesta resolverá los nuevos inconvenientes que plantean las relaciones económicas internacionales.

El vocablo incoterms Términos Internacionales de Comercio, son las iniciales de *International Chamber of Commerce TradeTerms*, los incoterms también se describen como cláusulas de precio ya que cada termino permite que comprendamos los elementos que lo componen, su propósito está orientado a proveer un conjunto de reglas internacionales para un mejor entendimiento de los términos más conocidos en el comercio internacional. A principios del siglo XX se regula una manera de resolverlas inconveniencias legales, la problemática que esta recae y de esta forma facilita el intercambio con el comercio internacional, por eso la cámara internacional de comercio creo los incoterms en 1936, y están diseñados para crear uniones más estrechos con los miembros de la industria diseñado como lenguaje que puede utilizar, cada incoterm es un tipo de acuerdo en la compra, transporte de mercancías a nivel internacional, muchos países se vieron envueltos en numerosas dificultades al intentar resolver con las transacciones internacionales al momento de desplazar grandes volúmenes de mercancías tenía como resultado demasiados problemas al no respetarse los derechos y obligaciones entre las dos partes relacionadas.<sup>1</sup> Los crea la cámara de comercio internacional con la responsabilidad de despejar dudas de las practicas, modos, usos y procedimientos que se tienen al momento de llevar una operación del exterior aunque no son el contrato en sí pero tienen aspectos del mismo que influyen en su aplicación interpretación asumiendo una responsabilidad que interactúa en la compraventa internacional especifican detalles de logística en el contrato como son el momento y el punto de entrega de la mercancía, el medio de transporte, la responsabilidad en el seguro de carga y el despacho aduanero, dependiendo de cada incoterm influirá en el precio también se ocupan de la documentación necesaria para el comercio mundial aclarando que partes son responsables para cada documento pero los incoterms no se ocupan de todos los aspectos de logística, desde 1936 año en que se publicó la primera edición de los incoterms han surgido diferente tipos

---

<sup>1</sup> Bustamante, Miguel, Los incoterms su proceso en el comercio exterior, (México: Trillas, 1998) pag.120.

de modificaciones con el reto de ordenar a las prácticas comerciales más usadas en el comercio internacional las modificaciones las realiza la comisión de expertos de la cámara de comercio internacional siempre tratando de perfeccionar y revisando, acomodando los incoterms para las necesidades internacionales, los incoterms se adaptan al mercado electrónico y sus futuras evoluciones dando el mismo valor a los documentos en papel que a los usados electrónicamente además de sus adecuaciones se adaptaron a las nuevas exigencias de los mercados internacionales.<sup>2</sup>

El año del 53 se analizaron con el apoyo del congreso de Viena y se regularon las reglas y sus procedimientos de los incoterms franco fabrica, franco vagón, FAS, FOB, C&F, CIF, en el año 1976 se incorporó a los incoterms existentes un anexo con el término FOB aeropuerto para definir y regular la práctica creciente del envío de mercancías por vía aérea y teniendo en cuenta que el (FOB) tenía una relación marítima, en 1980 se procede una revisión de los incoterms cambiando en 14 incoterms regulados se incorporó el término FCR que se convertiría en FCA para relacionarse a los nuevos términos comerciales a las nuevas etapas evolutivas como el uso del sistema de intercambio electrónico de datos se incorporó un nuevo incoterms DDU o *delivered duty unpaid* han sido cambiadas para un mejor entendimiento de adaptarse a los nuevos cambios en el transporte, y en particular a los usos de contenedores en transporte multimodal, se ha eliminado de la lista el término FOB aeropuerto.

Los incoterms tienen una importancia a nivel global por esta razón son de suma importancia en cada una de las compras y ventas de mercancías entre las partes acordadas y la decisión en aspecto aduanal para el pago de los impuestos, siempre y cuando teniendo en cuenta que son de aplicación exclusiva para el comprador y el vendedor; Los mercados internacionales en la globalización ha sido proyectada hacia la venta de mercancías en más países del mundo y en grandes cantidades, a mayor producción aumenta el volumen y la dificultad de las ventas, también aumenta la posibilidad de los desacuerdos cuando no se aclaran de forma detallada y de forma clara y precisa las obligaciones y se crea un problema en las dos partes por eso debemos seguir principios importantes para el buen manejo y su entendimiento laboral no siempre será de esa forma se desarrollaran y evolucionaran con el paso de los años dejando atrás problemas pero conservando su origen inicial<sup>3</sup>

## 2. ORIGEN Y EVOLUCIÓN

El primer registro más antiguo que se tiene registrado del uso de los Inconterms nace en el siglo XIX en 1812 cuando se acostumbraba el término FOB (Free OnBoard-Libre a bordo) en las Cortes Británicas: en todo este tiempo el FOB reconocía un uso comercial, un derecho y una obligación para el comprador y vendedor dependiendo de que se tratara, pudiera ser de forma antigua o moderna pero era un uso o constantemente que serviría de base para regir las normas jurídicas de nuestros tiempos. Después de 78 años después en 1890 se comenzaría y utilizaría constantemente el término CIF (*CostInsurance and Freight-Costo, seguro y flete*). Pero un siglo después, en el año de 1919 los primeros del continente americano entrarían<sup>4</sup> en vigor los llamados *Revised American Foreign Trade Definitions* (RAFTD)

---

<sup>2</sup>Roca, Felipe, Incoterms Términos de Compra Venta Internacional, (México: ISEF, 2005) pag.25.

<sup>3</sup>Jerez, Luis, Comercio Internacional primera edición, (Madrid: ESIC, 200) pag.81.

<sup>4</sup>Delgado, Sandra, Manual de Incoterms, (México: ITECC, 1999) pag.41.

Siendo minuciosamente revisadas del Comercio Exterior Norteamericano que serían a representar el alto nivel comercial por primera vez institucionalizados en un documento en donde se obligaba a los importadores o exportadores norteamericanos a utilizar los diferentes términos en sus procedimientos de compraventa comerciales internacionales que realizarían, pero, estos términos serían dirigidos solamente a todos los empresarios de Norteamérica pero nunca a nivel global motivo por el cual los RAFTD a la larga se derogarían en 1985. Los antecedentes ligados de los Incoterms se encuentran en la primera mitad del siglo pasado, precisamente cuando se da el primer Congreso de la Cámara Internacional de Comercio (CIC) realizado en París en 1920. En esta fecha después de un año cuando son publicados los RAFTD empiezan todos los planes y trabajos para dictar derechos, prácticas y usos comparables de más de 30 países. Estos objetivos necesitaban un comité por el cual se creó un Comité Especial que es encargado de las diferentes investigaciones y que reunió a diferentes especialistas de varios países. Estos expertos experimentaron los problemas que se encontraban en las diferentes prácticas y técnicas más usadas y empleadas en la compraventa internacional.<sup>5</sup>

La Comisión elaboró una investigación para obtener una de las primeras publicaciones de los términos comerciales en el año 1928. La obra contenía seis términos, así como su interpretación. También el documento contenía una serie de contradicciones por el hecho de haberse sintetizado las prácticas de más de treinta países. La misión era ofrecer una interpretación normal, al redactar un conjunto de reglas internacionales que fijasen de un modo uniforme las obligaciones que había de recaer sobre las partes siguiendo el término comercial empleado. Y al designar con estos términos las compraventas que se celebran normalmente en el tráfico internacional.<sup>6</sup>

Las diferentes tipos de reglas se fijaron para definir con la máxima precisión posible las responsabilidades y obligaciones de las partes. Se centran a determinar los límites de los términos comerciales y establecer que las reglas que dan una comprensión no tienen límites para resolver ciertas dificultades que puedan presentarse ligeramente en los contratos de compraventa sino que delimitan una serie de usos que, a su vez, comprenden una cierta forma que fija las relaciones importantes entre vendedor y comprador. Y de esta forma se ignora aquella teoría que considera que los términos comerciales no son más que simples cláusulas de gastos o de precio y se emplean los usos. Estas reglas se han establecido al seguir las prácticas más generalizadas en el comercio internacional, con el propósito de que puedan ser usados y aceptados por la mayoría de los países. Ya que pueden tener el parecido existente entre los Incoterms y los usos del comercio internacional. Determina que los promotores de esta modificación han actuado teniendo en cuenta las prácticas comerciales más usuales. El objetivo es asegurar que estas reglas sean usadas por la mayor parte de los comerciantes. Y como ha dictado el Comité de los Términos Comerciales de la CCI, no solo trata en modo alguno del sistema adecuado para poder obtener un acuerdo ni a un reglamento internacional, al mismo tiempo que para poder asegurar esta aplicación global de los Incoterms 1953 se ha evitado toda concesión a diversas controversias

---

<sup>5</sup> Villanueva, Pedro, Los Términos Comerciales o Incoterms en las Transacciones Comerciales Internacionales, 5, MC Graw Hill UNAM, 13, 2002, pag.13.

<sup>6</sup> Fernández, José, Sistema de comercio internacional, (México: ISEF, 2004) pag.58.

de origen académico pero sus diferentes cuestiones nunca son bien orientados sin mencionar su aplicación ni sus principios.

### **3. Principios basados en los incoterms y sus elementos en la aplicación**

Los diferentes principios en los que se regulan los incoterms son; Definir con precisión las obligaciones de los dos, saber sobre aplicación y aceptadas en el comercio exterior, establecer las obligaciones mínimas a las que se pueden añadir e incrementar otras que prefieren aún más los intereses comunes de las partes intervinientes en el contrato (exportador e importador).<sup>7</sup>

- a) Sus elementos básicos de los incoterms describen y resuelven diferentes aspectos importantes en todo lo relacionado en la compra y venta, a) lugar y forma en que es entregada la mercancía, es donde se describe el lugar de la entrega de la mercancía se indica el punto de entrega y podrá ser directa e indirecta
- b) b) La transmisión de los riesgos y responsabilidades de pérdida o daños de la mercancía del vendedor al comprador.
- c) c) La distribución de los gastos de la operación, indicando los incluidos en el precio dado y aceptado y que deben correr por cuenta y cargo del comprador por no estar comprendido en el precio. La distribución de gastos coincide, por lo general, con la transmisión de riesgos.
- d) d) Qué parte debe realizar los trámites, gestiones y diligencias para complementar las formalidades oficiales y las exigencias administrativas para la exportación y la importación de los productos objeto de la compraventa internacional, es decir, los trámites documentales necesarios para cruzar las fronteras de los estados(licencias, certificados de origen, facturas comerciales, facturas consulares.)<sup>8</sup>

Los diferentes tipos de operación internacional que no están regulados por los incoterms, son varios aspectos como el modo forma y condiciones de pago, las condiciones estipuladas en el contrato de compra y venta, de los incoterms determinan los elementos que determinan el precio pero no indican o señalan nada de las distintas formas de instrumentación de la manera de pagar solo indican a que se debe pagar el precio mencionado según lo acordado en el contrato de compra y ventano podrán los incoterms resolver nada sobre el su derecho aplicable ni la competencia de jurisdicción en caso de una problemática, no cumplirán las clausulas pactadas del contrato de compraventa, el estado de la mercancía, la garantía, o la mala responsabilidad de los compromisos pactados del <sup>9</sup>contrato principal de compra venta que presenta la operación transaccional, desde un punto más jurídico, los incoterms poseen una fuerza obligatoria, no es obligatoria su utilización y se pueden

---

<sup>7</sup> Jerez, Luis, Comercio Internacional tercera edición, (Madrid: ESIC, 200) pag.74.

<sup>8</sup> Molina, Oscar, Terminos internacionales de comercio 2000, (Argentina: EJU, 1999) pag.45.

<sup>9</sup> Pérez, Juan, Comercio Internacional, (México: Porrúa, 2008) pag.65.

celebrar contratos de compra venta internacional sin tomarlos en cuenta ni consideración, jurídicamente son una creación de la vida en el comercio internacional que funcionan como reglas traductoras y están asociados como fuentes del derecho mercantil internacional.<sup>10</sup>

#### **4. Funciones de los INCOTERMS.**

Son un método identificable, por el cual una interpretación común. Esta evita diversas mal interpretaciones como discusiones y permite que los acuerdos sean más precisos entre las dos partes negociables que les permita ponerse de acuerdo en la operación proyectada mediante el empleo de un corto entendimiento (por ejemplo, pueden señalarse como las fórmulas más frecuentes en el ámbito del comercio marítimo: “F.A.S.”, “F.O.B.”, “C.A.F.”, “C & F”, “Ex schip (sobre buque)” y “Ex quai (sobre muelle)” y en el comercio terrestre: “Franco vagón”, “Franco frontera”, etc.) Con esto, los términos comerciales responden a la necesidad de rapidez que predomina en las transacciones comerciales, necesidad todavía más imperiosa, al tratarse del comercio internacional.

Otros de sus beneficios el mayor entendimiento con el cliente, ya que basta con que los acuerdos sean a ellos, para que, automáticamente, se encuentren incluidos en el contrato con todas las cláusulas dictadas en las obligaciones que, fueron pactadas en los usos, están dan a entender, de un modo claro y personal, dentro del tipo de venta designado normalmente por el término empleado. Esto copera, en una gran forma, a que se dé un contenido casi similar a aquellos contratos que se refieren a una misma selección de compraventa.

Los Incoterms no son el contrato final, pero resaltan diferentes aspectos del mismo que modifican en su perfecto entendimiento. Se describen con una presentación clara y sencilla de 13 siglas o abreviaturas de tres letras. Cada una de ellas encierra el conjunto de obligaciones que asume cada parte que participa en la compraventa internacional. Tiene una gran importancia en aclarar su forma adecuada de llevar acabo diferentes aclaraciones que deben cumplirse adecuadamente como es

- La distribucional de capital entre el importado y exportador
  - Lugar de entrega de la mercancía.
  - Documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
  - Transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.
- 
- Facilitar la interpretación uniforme, mediante reglas internacionales, de ls principales y más corrientes términos comerciales utilizados en los contratos de compraventa internacional.
  - Aportar firmeza, seguridad y certeza ala hora de negociar los contratos internacionales de compraventa, empleando términos que vienen regulados en su significado por reglas internacionales dictadas por la cámara de Comercio Internacional.

---

<sup>10</sup> Riesco, José Luis, Comercio Internacional, 3ra Edición, (Madrid España. ESIC 2007.) Pág. 82.

- Son un método de identificación, mediante una denominación común que, como fórmula aplicable, evita discusiones.
- Despejar incertidumbres de las prácticas, modos, usos, costumbres y acepciones que se confieren a los términos comerciales en países y lugares diferentes, es un método de armonización que todos entienden y para todos significa igual.
- Evitar malentendidos, discusiones y litigios por el empleo de expresiones uniformes.
- Ahorro de tiempo y celeridad en las transacciones comerciales internacionales.
- Son fruto de la autonomía de la voluntad de los contratantes.
- Anulan distancias y superan barreras lingüísticas y usos comerciales de carácter local.
- Las reglas fijan de forma simple, pero clara y directa, las obligaciones de las partes compradora y vendedora.
- Se pretende, y esa es la intención del Comité de Técnicos Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional, llegar a un compromiso y un acuerdo sobre un conjunto de reglas con proyección internacional que sean adoptadas y utilizadas con idéntico sentido y con la misma orientación por un gran número de personas vinculadas al comercio internacional.
- Las normas encierran cláusulas de "entrega", "riesgo", "gastos", "precio" y "cotización"
- Los INCOTERMS fijan mínimos y están ajustados en sus propios términos, pudiendo las partes intervinientes incrementar otras obligaciones que se adicionen a las reglas básicas establecidas. Siempre, las cláusulas especiales introducidas en los contratos al margen de las reglas contenidas en los INCOTERMS prevalecen sobre lo preceptuado en las reglas generales la modificación puede ajustar conveniencias recíprocas y <sup>11</sup>circunstancias particulares
- Las reglas de los INCOTERMS obligan y vinculan, de forma exclusiva y excluyente, a las dos partes directamente relacionadas en toda compraventa, es decir, al comprador y al vendedor, sin que las obligaciones sean extrapolables a terceros, aunque puedan involucrarse en la operación. (Seguros y porteadores).
- Los INCOTERMS sólo se refieren a términos comerciales usados en los contratos de compraventa y, no se trata de términos que puedan usarse en contratos de transporte.
- En caso de litigio, son de valiosa ayuda para conocer quién ha cumplido sus obligaciones y quién ha dejado de asumir sus compromisos.
- Las partes optarán por INCOTERMS que más se acomoden a sus exigencias y circunstancias, teniendo en cuenta el correlativo de obligaciones que genera para comprador y vendedor, así como las características de los mercados, las empresas, los productos, la burocracia administrativa para la obtención de las licencias.
- Los INCOTERMS están concebidos para ser utilizados en las ventas en las que las mercancías traspasen las fronteras.
- La Cámara de Comercio Internacional (CCI) recomienda, para evitar confusiones y malentendidos, que cuando se utilicen en las transacciones comerciales internacionales los INCOTERMS 2000, para

---

<sup>11</sup> Sosa, Rafael, Incoterms 2000 Uso y utilidad en el comercio internacional, (México: MACCHI, 2003) pag.19

su empleo correcto, se designe siempre junto a las iniciales o anagrama que les identifican el lugar o punto geográfico exacto para el cumplimiento de la obligación de entrega de la mercancía.

- Para evitar confusión en las operaciones, se deben evitar terminantemente las variaciones de las letras de los Incoterms 2000 en una misma operación.<sup>12</sup>

Todas estas funciones aclaran de una forma precisa la relación entre ambas partes para un mejor entendimiento o aclaración pero nunca se despejan todas las dudas entre el importador y exportador siempre queda una incógnita o duda cancerígena

## **5. Relación con Exportadores e Importadores**

Las grandes exportaciones se desarrollan de diferentes maneras, resultando un proceso de exportación donde surge una actividad especialmente natural comercial, con inmensas maneras económicas, financieras y además con una gran dirección jurídica la exportación es el envío de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o en el mercado exterior. Son una gran oportunidad en las fronteras de un mismo país. Este proceso crea una gran entrada de mercancías de un territorio aduanero y obtiene como resultado un ingreso de divisas. La gran exportación está ligada a tres tipos de criterios: al transporte, como un normal acto material; al envío, como productor de relaciones jurídicas y fiscales de una operación comercial; a la venta, esto es motivación del envío, limitándola a que toda exportación debe hacerse por un precio o una contraprestación de divisas.<sup>13</sup>

En las exportaciones cumplen un cambio enfocado a los bienes y servicios, el exportador mexicano especialmente en los últimos años, ha ocupado una actualización jurídica para su normatividad comprende la Ley Aduanera y su reglamento, la Ley de la Tarifa del Impuesto General de Exportaciones (TIGE) y la Ley de Comercio Exterior.

Cuentan con dos tipos diferentes de exportaciones: las definitivas, que se definen en el artículo 102 de la Ley Aduanera, como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado, y las temporales, que deben entenderse como la salida de mercancías del territorio nacional al extranjero por tiempo limitado para una finalidad específica, Así que las distintas obligaciones por parte de las dos partes debe ser analizada detallada mente para su buen uso manejo de ella.<sup>14</sup>

## **6. Las Obligaciones en las Partes del vendedor en los INCOTERMS.**

Los incoterms tienen la función en los diferentes tipos de negociación de aclarar, los acuerdos que se comprometen con una serie de requisitos y exigencias que se desenvuelven de la expresión con del término comercial elegido y aceptado bilateralmente:<sup>15</sup>

---

<sup>12</sup>Chen, Rodolfo, Comercio Exterior, (Costa Rica, EUNED, 2000) pag.24

<sup>13</sup> Roca, Felipe, Terminos de compraventa internacional, (México: ISEF 1999) pag. 85

<sup>14</sup>Hernández, Laura, Régimen Jurídico del comercio Exterior, (México: Witker, 2002) pag.324.

<sup>15</sup> Jerez, Luis, Comercio Internacional cuarta edición, (Madrid: ESIC, 2011) pag.69.



- a) Obligación genérica y básica: Emitir las facturas comerciales que corresponda a las mercancías objeto del contrato.
- b) Controlar e inspeccionar que la mercancía suministrada corresponde con la del pedido y que se refleja en la factura, tanto en su cantidad como en su calidad y características.
- c) Envasar y embalar adecuadamente la mercancía que permita que llegue a su destino en condiciones idóneas.
- d) La entrega física de la mercancía en tiempo y forma, es decir, dentro del plazo estipulado y en el punto indicado, dependiendo del INCOTERMS elegido que nos deberá marcar el punto convenido. Hay que subrayar que los INCOTERMS se refieren solamente a los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de compra-venta en lo que respecta a la entrega de la mercancía vendida, es decir, mercancía tangible y corpórea, con exclusión de las inmateriales.
- e) Notificar e informar al comprador que se ha efectuado la entrega en el lugar convenido y dentro del margen de las fechas previstas.
- f) Obtener los permisos, licencias, certificados, despachos aduaneros, pago de aranceles, tasas e impuestos que sean de su incumbencia y responsabilidad para diligenciar la exportación y/o importación, dependiendo del INCOTERMS elegido.
- g) Hacer frente a los gastos que le correspondan por estar incluidos en el precio ofertado, según el INCOTERMS en el que se haya cotizado la operación.
- h) Ayudar al comprador, si éste lo requiriera, para facilitarle los datos y certificados a fin de obtener los documentos necesarios que fueran de su responsabilidad, según el INCOTERMS específico en el que se opere. la exportación y/o importación, así como los impuestos, gastos y aranceles de despacho aduanero que le correspondiesen por el INCOTERMS elegido.

## **7. Obligaciones del comprador en los INCOTERMS.**

- a) El pago de la mercancía, en los plazos y condiciones del contrato de compraventa.
- b) La recepción de la mercancía en el lugar y fecha concertados.
- c) Asumir los riesgos y responsabilidades de la mercancía desde el momento indicado en el correspondiente INCOTERMS en el que se ejecute la operación comercial.
- d) Avisar, con la debida antelación, al vendedor, del porteador que va a realizar el transporte de la mercancía cuando le corresponda al comprador contratar dicho transporte.
- e) Hacerse cargo de los gastos por la obtención de documentos, llevada a cabo por el vendedor a su instancia y solicitud, por prestarle ayuda y asistencia.
- f) Informar al vendedor de la recepción de la mercancía.
- g) El pago de los gastos adicionales que le fueran quitados ante la falta de instrucciones precisas y concretas al vendedor y que fueran devengados por dicha circunstancia.
- h) Obtención de los permisos y autorizaciones oficiales de la exportación y/o importación, así como los impuestos, gastos y aranceles de

despacho aduanero que le correspondiesen por el INCOTERMS elegido.<sup>16</sup>

Usar uno u otro tipo de INCOTERMS es una elección determinante que está acompañada por diferentes factores que deben tenerse siempre a la hora de seleccionar el término adecuado a veces los compradores solicitan precios cotizados con la mercancía próxima a su lugar de destino, en las intermediaciones de los puntos de venta, distribución y consumo, lo que permite un análisis comparativo más directo entre los precios de los productos de importación y los de fabricación nacional.<sup>17</sup> Los INCOTERMS que son de la clasificación "D" son más utilizados para los exportadores que cuenten con su propia empresa de comunicación en el país de remisión de la mercancía, o que tengan agentes o representantes que se encargan de las diferentes formalidades administrativas de la importación. Los INCOTERMS en el puesto o grupo "C" son más relacionados con beneficio por los grandes exportadores que cuentan con mayor experiencia comercial en el tráfico internacional. Por los altos tipos de precios de los fletes que tienen una ventaja que obtienen en el transporte central. Por el contrario, las diferentes empresas que inician en esta actividad más recomendable que inicien con los incoterms del grupo "F" para facilitar las mayores responsabilidades y riesgos que implican a los importadores. Para importadores novatos o nuevos en este proceso comercial internacional el INCOTERMS más aconsejable para ellos sería el DDP y, a medida que tengan una mayor experiencia, ir asumiendo mayores responsabilidades y cuotas y gestión de forma progresiva y paulatina.<sup>18</sup>

## **8. Etapas de la aplicación**

Los Incoterms dan a conocer los derechos y obligaciones del vendedor y comprador en cualquier territorio a través de siglas pre-establecidas. En los Incoterms se utilizan 3 siglas para resaltar de un acuerdo o un grupo de Acuerdos pactados que dictan las posibles respuestas, derechos y obligaciones entre los compradores y vendedores a nivel mundial. Los incoterms pueden referirse a la contracción de una frase en inglés o pueden ser las iniciales de las palabras que componen esa frase, y se han decidido para evitar la necesidad de repetir en cada transacción comercial lo ya regulado en cada Incoterm. Son 13 tipos de siglas o estándares diseñados que cubren las posibles responsabilidades que están relacionados con los compradores y los vendedores en el comercio internacional, en su transición y entrega. Estos términos se ejecutan con relación en reglas mundialmente aceptadas por su exacta, aceptación y modo de empleo. Son clasificados en dos grupos uno de llegada y uno de salida.

## **9. Clasificaciones de los INCOTERMS.**

Los INCOTERMS cuentan con un total 13 tipos de contratos diferentes y son clasificados en dos grupos:

1. Grupo llegada, y 2. Grupo salida.<sup>19</sup>

Diseñados a partir de su primera letra inicial, están representados en la abreviatura con el término comercial relacionado.

---

<sup>16</sup> Fratoluchi, Aldo, Contratos y comercio exterior: Incoterms, (Argentina: Macchi, 1999) pag.36.

<sup>17</sup> *ibid*

<sup>18</sup> Cantos, Manuel, Introducción al Comercio Internacional, (España: EDIUOC, 2000) pag.106.

<sup>19</sup> Marsho, Rico, Comercio Exterior; una decisión empresarial, (Argentina: Cangallo, 1993) pag.58.

## 1. Grupo salida:

Grupo E:

EXW: "Ex Works" ("En fábrica")

Grupo F:

FCA: "Free Carrier" ("Franco transportista")

FAS: "Free AlongsideShip" ("Franco al costado del buque")

FOB: "Free On Board" ("Franco a bordo")

Grupo C:

CFR: "Cost and Freight" ("Coste y flete")

CIF: "Cost, Insurance and Freight" ("Coste, seguro y flete")

CPT: "Carriage Paid To..." ("Transportepagado hasta...")

CIP: "Carriage and Insurance Paid to..." ("Transporte y seguro pagados hasta...")

## 2. Grupo llegada:

Grupo D

DAF: "Delivered At Frontier" ("Entregado en frontera")

DES: "Delivered Ex Ship" ("Entregado sobre el buque")

DEQ: "Delivered Ex Quay" ("Entregado en muelle")

DDU: "DeliveredDutyUnpaid" ("Entregado sin pago de derechos")

DDP: "DeliveredDutyPaid" ("Entregado con pago de derechos")

Ex Works, tiene un significado de que el precio elegido se comprende por la mercancía ya lista y preparada para la entrega en el sitio acordado, que puede ser la fábrica (Ex Factory), el almacén (Ex Warehouse) a partir en dicho lugar por cuenta del comprador todos los gastos y obligaciones. El vendedor cumple su la parte del trato acordada en la entrega cuando ha puesto la mercancía en su establecimiento, colocada e identificada, a merced del comprador y este mismo es el responsable de la carga, el despacho de aduana y asume todos los gastos, riesgos, diligencias, gestiones y responsabilidades hasta su llegada a destino. Este INCOTERMS es el de cuenta con la menor obligación para el vendedor. Este término no debe ser usado cuando el comprador no pueda cumplir con dicha, directa o indirectamente, formas de exportación. En dicha circunstancia, cuenta debe ser usado con el término FCA.<sup>20</sup>

La función FCA (Free Carrier) o libre transportista, remplazó, en las dichos cambios de los INCOTERMS 1990, a los cosidos como FOR (Free on Raíl = libre sobre vagón de ferrocarril) y también al FOT (Free ontruck = libre sobre camión).El precio conocido en FCA se comprende al producto colocado sobre vagón o camión, dependiendo de los diferentes tipos transporte seleccionado por el comprador, cuando a partir de esa entrega en las diferentes circunstancias que cuentan con el comprador todos los gastos y problemas que puedan sobresalir desde el primer momento que la mercancía ha sido cargada en el vagón de ferrocarril o en el camión de transporte.<sup>21</sup>

Es preferible resaltar que la entrega escogida tiene poder sobre las obligaciones de carga y descarga de la mercancía dependiendo del lugar. Si la entrega se realiza en las bodegas del vendedor, será responsable de la carga

---

<sup>20</sup> Jerez, José Luis, Comercio Internacional, (España: ESIC, 2011) pag.85

<sup>21</sup> Fratoluchi, Aldo, Los incoterms sus Términos: Practica del exportador e importador, (Argentina: SACIA, 1990) pag.48.

de la mercancía; si la mercancía es colocada en otro lugar, el vendedor no se responsabiliza de la descarga. El vendedor tiene que cumplir con su parte del trato de entrega del producto de su venta cuando la mercancía la coloca, despachada de aduana para la exportación, en el punto acordado y se encarga del transportista elegido por el comprador. Si el comprador no ha pactado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro del lugar o zona mencionada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercancía. Cuando, la actividad comercial se requiera la ayuda del vendedor para concretar el contrato con el transportista (como en el transporte por ferrocarril o por aire), el vendedor puede decidir por el mismo y un riesgo de perder la mercancía.

### **9.1 FAS "Free AlongsideShip" (franco al costado del buque)**

Va incluido el costo de dicha mercancía en el transcurso del navío en el en dicho puerto en donde fue acordado, siendo por cuenta del vendedor todos los recursos usados y posibles riesgos hasta el momento del vendedor el momento de cuando la sitúa al costado del buque, sobre el muelle o en barcasas en el puerto de embarque quedara, en representación al igualmente los gastos y trámites de aduana en el puerto de embarque. El comprador es el encargado de su medio de transporte, decidiendo el mismo y cargo el pago del flete, teniendo responsabilidad de los costos y probabilidades de pérdida o daño de la mercancía desde el momento de la entrega así como los gastos a partir desde la llegada de la mercancía al puerto de destino, hasta el lugar acordado en el contrato. El término FAS ocupa del vendedor que se encargue de la mercancía en la aduana para la su exportación. Pero, acuerdan los dos en que el comprador despache de aduana la mercancía para su exportación, cuenta con estos efectos una cláusula explícita en dicho contrato de compraventa. Este acuerdo puede usarse especialmente para el transporte por vía marítima o por vías acuáticas en su interior.<sup>22</sup>

### **9.2 FOB "FREE ON BOARD" (Franco a bordo):**

El precio en FOB se entiende que la mercancía colocada a bordo, sobre la cubierta del buque, con todos los gastos, y sus riesgos que implica por cuenta o cargo del vendedor esperando el momento justo que la mercadería haya pasado la borda del buque, del flete excluido. El vendedor respeta con sus obligaciones pactadas de entrega cuando la mercancía ha pasado la borda del buque en el puerto de embarque acordado. El término FOB dice que el vendedor despache la mercancía de exportación. Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o por vías navegables interiores. Cuando la borda del buque no revisa ningún fin práctico (como en el caso del tráfico roll-on roll-off o en el contenedor), es preferible utilizar el término FCA.<sup>23</sup>

### **9.3 CFR "Cost and Freight" (coste y flete):**

El término CFR se conocía anteriormente como C&F. El precio incluye la mercancía puesta en el puerto donde se acordó con el flete pagado pero el seguro no cubierto. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto agregado debido a acontecimientos ocurridos después del momento en que la mercancía haya sido entregada a bordo del buque, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda

---

<sup>22</sup>Goddard, Jorge, El contrato de compraventa internacional, (México: McGrawHill, 1994) pag.85.

<sup>23</sup>Kalixto, Omar, Términos Internacionales de Comercio y su relación, (Salvador: DUFF, 2009) pag.36.

del buque en el puerto de embarque. El término CFR exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o por vías de navegación interior. Cuando la borda del buque no revista ningún fin práctico, como en el caso del transporte roll on/roll off o en tráfico de contenedores, es preferible utilizar el término CPT.

#### **9.4 CIF "insurance and freight" (coste, seguro y flete):**

Este término significa que el precio se entiende con la mercadería puesta en puerto de destino, con el flete pagado y el seguro cubierto. El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR, si bien, además, ha de conseguir seguro marítimo de cobertura de los riesgos del comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor sólo está obligado a conseguir seguro con cobertura mínima. El término CIF exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación.

La transferencia de riesgo se produce cuando el exportador envía un fax al importador notificándole que se ha depositado la mercancía en el barco concertado. El fax recibe el nombre de aviso de afectación.<sup>24</sup>

#### **9.5 CPT "Carriage Paid to..." (Transporte pagado hasta)**

Significa flete pagado hasta el punto de destino, de viéndose indicarse siempre a continuación el nombre de dicho punto. El vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista. El término CPT exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

#### **9.6 CIP "Carriage and Insurance Paid to..." (Transporte Seguro Pagado hasta)**

Este término significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, con el añadido de que ha de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la correspondiente prima. El comprador debe observar que, con el término CIP, el vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima. El término CIP exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación. Puede usarse este término con cualquier modo de transporte, incluido el transporte multimodal.<sup>25</sup>

#### **9.7 DAF "Delivered at Frontier" (Entregado en frontera).**

Este incoterm señala que se ha cumplido su obligación de entrega cuando ha sido requerida la mercancía, despachada de aduana para la exportación, en el lugar acordado y propuesto de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país vecino, en el vehículo de transporte sin descargar,

---

<sup>24</sup> Medina, Manuel, Contrato de Comercio Exterior Doctrina y Formularios, (Madrid: DYKINSON, 2007) pag.22

<sup>25</sup> Ballesteros, Alfonso, Comercio Exterior: Teoría y Práctica (España: F.G. Graf S.L, 1998) pag.306

en la de aduana para la exportación pero al igual para la importación. Silos dos están de acuerdo que el vendedor recae toda la responsabilidad de poder mover la mercancía cuando esta llegue al punto deseado tendrá que analizar los riesgos y gastos de la descarga, este tipo de problemas se debe señalar claramente agregando una aclaración sobre el particular en el contrato de compraventa. La manera de funcionar DAF se centraliza pensado más en su uso cuando la mercancía sea transportada por ferrocarril o carretera para que llegue a su destino final en la frontera terrestre, y se usa como cualquier otro sistema de transporte normalmente. Si se llevara al puerto acordado, sobre el barco o en el muelle, sería mejor usar en estos casos los términos DES o DEQ. Para que no surjan grandes problemas es mejor aclarar los puntos. Si el país de origen no son vecinos y destino no son colindantes fronterizos, es esta claro que se pusieron de acuerdo los dos interesados sobre la frontera en donde deberá empezar el relevo de responsabilidades y la entrega de la mercancía. Si no se destacara en el contrato, el exportador cumplirá con su obligación si dejara la mercancía en cualquier punto fronterizo del país de salida.<sup>26</sup>

### **9.8 DES "Delivered Ex Ship"(Entregado Sobre el Buque).**

El precio incluye la mercancía ofrecida al comprador a bordo del barco, en el puerto acordado, donde deberá llevarse a cabo la descarga, lista para entrega, el comprador con los gastos derivados de la descarga (aduana).El vendedor tiene la responsabilidad de elegir su transporte, obteniendo a su cargo los gastos del flete y el traslado de la mercancía hasta el puerto de acordado, contratando el seguro hasta el lugar de la entrega, obteniendo la responsabilidad y todos los trámites y gastos de aduana en el puerto de embarque de la mercancía. La responsabilidad del vendedor, con a la entrega, se cumple cuando pone a disponible del comprador la mercancía a bordo del buque que la llevara a su destino, en el puerto de llegada, sin despacharla en aduana para la importación, cargándolos gastos y complicaciones surgidas con el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino acordado. Si ellos desean que el vendedor tenga los gastos y problemas posibles de la descarga de la mercancía en el puerto de pactado, será el término DEQ el que debieran usarse.<sup>27</sup>

### **9.8 DEQ "Delivered ex Quay"(Entregado en Muelle)**

El Ex Quay (sobre muelle) se refiere que el precio se comprende teniendo la mercancía, a su uso del comprador en el muelle o desembarcadero en el puerto de destino acordado, si realizar o estar despachada en aduana para su importación. Por esta razón el vendedor ha de asumir todos los problemas posibles y gastos, llevando consigo los derechos, impuestos y demás cargas por llevar la mercancía hasta el punto, el puerto acordado conviene y para la descarga de la mercancía sobre el muelle. El DEQ dicta que el comprador despache de aduana su mercancía para su importación así como los impuestos relacionados a las responsabilidades aduaneras. Si las ellos desean que el vendedor despache en aduana su producto para la importación y pague los derechos, lo deben aclarar detalladamente y claramente agregando una cláusula explícita en el contrato de compraventa. Este término sólo es usado para el transporte por mar y vías navegables interiores o un transporte

---

<sup>26</sup>Felices, Ángel, Para El Comercio Internacional, (España: EDINUMEN, 2000) pag.85.

<sup>2727</sup>Cantos, Manuel, Introducción al Comercio Internacional, (España: EDIUOC, 2000) pag.61.

multimodal con descarga de la mercancía del buque sobre el muelle del puerto de acuerdo pactado. Si, las partes desea agregar entre sus obligaciones del vendedor la de agregar los problemas y gastos de la mercancía a partir del muelle hasta otro sitio de destino (terminal, estación de mercancías) dentro o fuera del puerto, para esto debería emplearse los términos DDU y DDP los que son más adecuados para dicha operación.

### **9.9 DDU "DeliveredDutyUnpaid"**

Este término nos deja saber que el vendedor cumple su responsabilidad de entregar la mercancía, sin despachar en la aduana en la importación y sin descargar cuando es traída a su medio de transporte y colocada a merced en el lugar acordado del país de importación. Por este motivo es el vendedor el que debe obtener todos los gastos y riesgos que puedan presentarse con llevar la mercancía hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otras cargas oficiales exigibles a la importación), al igual al momento llevar a cabo las formalidades aduaneras. El comprador debe de pagar cualquier gasto adicional y prepararse en los riesgos en caso de no poder despachar pero los riesgos en caso de no poder despachar la mercancía en aduana para su importación a su debido tiempo. Los dos desean que el vendedor sea el responsable de todos los trámites aduaneros y soporte los gastos y riesgos resultantes, y soporte los gastos y riesgos resultantes, así como los gastos extras para la importación de la mercancía, debe ser explicado claramente añadiendo una clausula a este respecto en el contrato de compraventa. El término DDU tiene la finalidad, sin importar el medio de transporte. Si la entrega debe realizarse en el puerto de acordado a bordo del buque o sobre el muelle, en este caso es recomendable utilizarse el medio DES o DEQ.<sup>28</sup>

### **9.10 DDP "DeliveredDutypaid"(Entregado con Pago de Derechos).**

El termino dice que el vendedor cumplió con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido entregada, despachada de aduana de importación, sin ser descargada de su vehículo, en el lugar acordado del país de importación. El vendedor asume todos los riesgos y gastos, incluidos derechos, impuestos y otras cargas por llevar la mercancía hasta aquel lugar, una vez despachada en aduana para la importación. Mientras que el término EXW encierra el mínimo de obligaciones para el vendedor, el término DDP significa el máximo de obligación. El término DDP no debe utilizarse si el vendedor no puede obtener, directa o indirectamente, la licencia de importación. Siempre que las partes deseen excluir al vendedor de la obligación <sup>29</sup>de hacer frente a determinados gastos exigibles para la exportación de la mercancía (como por ejemplo el impuesto al Valor Agregado a la transferencia de bienes y prestación de servicios IVA) lo deben de precisar añadiendo una cláusula explícita a este respecto en el contrato de venta.

Si las partes desean que el comprador despache la mercancía en aduana para la importación y pague los derechos arancelarios, debe usarse el término DDU. El término DDP puede utilizarse, sea cual sea el medio de transporte. Sin embargo, si la entrega debe efectuarse en el puerto de destino a bordo del barco o sobre el muelle, son los términos DES o DEQ los que conviene sobre el muelle, son los términos DES o DEQ los que conviene

---

<sup>28</sup>. *ibid*

<sup>29</sup>Jerez, José, Comercio Internacional, (España: ESIC, 2007) pag.28.

## **11. El cumplimiento relacionado con las aduanas**

El Derecho Aduanero es el conjunto de instituciones y principios que se manifiestan en normas jurídicas que regulan la actividad aduanera del Estado, las relaciones entre el Estado y los particulares que intervienen en dicha actividad, la infracción a esas normas, sus correspondientes sanciones y los medios de defensa de los particulares frente al Estado.<sup>30</sup> La actividad aduanera es aquella que realiza o ejecuta el Estado, consistente en fijar lugares autorizados para permitir el ingreso al territorio nacional o la salida del mismo de bienes o cosas, medios de transporte y personas; ejecutar y verificar los actos y formalidades que deben llevar a cabo ante la aduana todas las personas que intervengan en esas actividades de ingreso, tránsito o salida del territorio nacional; exigir o verificar el cumplimiento de las obligaciones y requisitos establecidos por las leyes y otros ordenamientos para permitir dichas entradas y salidas por las fronteras de su territorio; establecer y ejecutar actos de control sobre los bienes o cosas y medios de transporte durante el tiempo que dure su estancia en territorio nacional o en el extranjero. Los Incoterms se convierten en parte importantes en el despacho aduanero porque forman parte de los datos verificables en el pedimento, facilitan la identificación de incrementables (Artículo 65 y 66 Ley Aduanera) de la base gravable y a la vez se convierten en un dato "candado" con otros datos del pedimento al comprar los fletes y seguros, ayudando a entender mejor el contrato de compra venta<sup>31</sup>

## **12. La definición del Contrato de Compraventa Internacional (International sales agreement)**

La compraventa internacional da lugar a un contrato en el que las partes tienen sus domicilios o residencias en distintos países, bilateral o sinalagmático (contrato que produce obligaciones recíprocas), obligaciones mutuas para las partes intervinientes, consensual, en el que se requiere para su perfeccionamiento el consentimiento de las partes contratantes exportador e importador sobre materia o cosa determinada, de carácter generoso, dado que intervienen contraprestaciones recíprocas y en el que cada parte aspira a obtener un beneficio mediante su equivalente prestación, que conlleva el traslado de dominio y la propiedad de una persona a otra y de un país a otro. Es uno de los instrumentos esenciales de la actuación de la empresa en mercados exteriores.

En la compraventa internacional hay que respetar un conjunto de materias que son ajenas a las transacciones del mercado doméstico, como son el control de cambios, los sistemas aduaneros, la protección al consumidor y las reglamentaciones técnicas diferentes, y serán necesarias adaptaciones y estudios minuciosos.<sup>32</sup> Los requisitos exigidos en el contrato de compraventa son: Capacidad y legitimación de las partes. El vendedor (sellar) y el comprador

---

<sup>30</sup> Contreras, Rodolfo, Comercio Aduanero, (México: Porrúa, 2000) pag.46.

<sup>31</sup> Caballero, Iria, Comercio Internacional: una visión general, (España: Gesbiblo, 2006) pag. 25.

<sup>32</sup> Alberti, Rafael, Comercio Marítimo, (España: Cristina Seco, 2000) pag.25.



(buyer) deben tener ambos plena capacidad jurídica de obrar. Consentimiento o conjunción de voluntades del importador y del exportador sobre la oferta y demanda, estableciendo un precio cierto, determinado o determinable. Objeto de lícito comercio. Pueden ser bienes muebles o inmuebles, corporales e incorporales, específicos o genéricos, presentes o futuros.

Por el contrato internacional de compraventa el vendedor viene obligado:

- a) A transmitir la propiedad de la cosa vendida.
- b) A la entrega de la mercancía en el plazo convenido y proceder a la traslación de la propiedad de la misma según lo estipulado.

El plazo de entrega de la mercancía, por lo general, inicia su cómputo desde el momento de la fecha en que tiene lugar la firma del contrato, pero existen tres circunstancias que modifican el momento desde el que se debe comenzar la cuenta del cumplimiento de la obligación de entrega pactada: Cuando el plazo queda en suspenso hasta la concesión de las correspondientes autorizaciones y licencias para poder llevar a cabo la operación. Cuando se adopte el compromiso de una entrega parcial inicial confirmatoria del contrato.<sup>33</sup>

Cuando el comprador debe proporcionar informaciones o datos que sean imprescindibles para la preparación de la mercancía y su posterior entrega.

- c) A conservar y custodiar la cosa que se ha obligado a entregar.
- d) A entregar al comprador los títulos de propiedad de la cosa.
- e) A prestar garantía y saneamiento en caso de evicción o vicios ocultos, que permitan al comprador la posesión legal y pacífica de la cosa vendida en buen estado.

Las obligaciones a las que queda vinculado el comprador son las siguientes:

- a) Al pago del precio en la moneda convenida, en el plazo y as condiciones establecidas y por el medio acordado.
- b) A recibir la cosa comprada.

Los principales incumplimientos que pueden producirse se derivan, precisamente, como consecuencia de la entrega de la mercancía fuera de los plazos, en cuyo caso el comprador puede rehusarla y pedir la rescisión del contrato y del impago del precio de la misma, lo que genera mora e intereses.

## **Conclusión y Propuestas**

El comercio exterior en nuestro país es una actividad altamente complicada de entender y ejercer y comercial en atención a que adicionalmente a la determinación de las diferentes aportaciones que se deben de cubrir tanto de importación y exportación, estamos frente a otras medidas que no son actividades fiscal, sino estrictamente administrativas, como son los aranceles derivados de las medidas de salvaguarda, creados por la Ley de Comercio, o como ocurre con los aprovechamientos que resultan de las cuotas compensatorias establecidos en la legislación de Comercio Exterior, con las contribuciones que tienen esa misma creación resultante de las distintas leyes fiscales. Aseguramos que los Incoterms son reglas internacionales con igualdad para un mejor entendimiento de términos comerciales, y que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de

---

<sup>33</sup> Delgado, Sandra, Manual de Incoterms, (México: ITECC, 1999) pag.41.

compraventa internacional, resolviendo los problemas y dudas ocasionados de las diferentes interpretaciones que pueden darse según los países involucrados y aclarando las dudas que nacen de las múltiples legislaciones, usos y costumbres de las legislaciones internas y externas de los comerciantes. La prioridad principal de los Incoterms es entregar un conjunto de normas internacionales que faciliten las operaciones de comercio exterior y la integración del contrato de compra-venta.

Los Incoterms resuelven aspectos logísticos del contrato, como son el momento y el punto de entrega de la mercancía, el medio de transporte, la responsabilidad sobre el seguro de la carga y el despacho aduanero. Debemos saber que el Incoterm que se escoja influye en los costos del contrato ya que, aunque todos los gastos son para el importador, éste debe saber en todo momento cuáles son desembolsados directamente y cuáles no, para evitar malos entendidos. Si bien su importancia en el contrato de compraventa es crucial, debe señalarse que los Incoterms no se ocupan de todos los aspectos logísticos relacionados con aquél, como son la transmisión de la propiedad, las cláusulas internas, los instrumentos de pago, el incumplimiento y sus consecuencias, las exoneraciones de responsabilidades debidas a causas diversas o la situación en la que se encuentre la mercancía. Éstas y otras cuestiones deberán resolverse a través de estipulaciones en el contrato de compraventa y mediante la ley aplicable, ya que únicamente determinan lo siguiente los Incoterms:

El alcance del precio.

- En donde se efectúa y donde se produce la transacción de peligros en la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos ocupan cada parte y su precio

Los Incoterms han cambiado constantemente y sido modificados con la intención de mejorarlos y dar mayor apoyo a los comerciantes. Se han modificado progresivamente para adaptarlos a las nuevas actividades comerciales y adaptarlos al desarrollo del comercio internacional.

## **Bibliografía**

Libros:

- Alberti, Rafael, Comercio Marítimo, (España: Cristina Seco, 2000)
- Ballesteros, Alfonso, Comercio Exterior: Teoría y Práctica (España: F.G.Graf S.L, 1998)
- Bustamante, Miguel, Los incoterms su proceso en el comercio exterior, (México: Trillas, 1998)
- Caballero, Iria, Comercio Internacional: una visión general, (España: Gesbiblo, 2006)
- Cantos, Manuel, Introducción al Comercio Internacional, (España: EDIUOC, 2000)
- Cantos, Manuel, Introducción al Comercio Internacional, (España: EDIUOC, 2000)
- Chen, Rodolfo, Comercio Exterior, (Costa Rica, EUNED, 2000)
- Contreras, Rodolfo, Comercio Aduanero, (México: Porrúa, 2000)
- Delgado, Sandra, Manual de Incoterms, (México: ITECC, 1999)

- Felices, Ángel, Para El Comercio Internacional, (España: EDINUMEN, 2000)
- Fernández, José, Sistema de comercio internacional, (México: ISEF, 2004)
- Fratoluchi, Aldo, Contratos y comercio exterior: Incoterms, (Argentina: Macchi, 1999)
- Fratoluchi, Aldo, Los incoterms sus Términos: Practica del exportador e importador, (Argentina: SACIA, 1995)
- Goddard, Jorge, El contrato de compraventa internacional, (México: McGrawHill, 1994)
- Hernández, Laura, Régimen Jurídico del comercio Exterior, (México: Witker, 2002)
- Jerez, José Luis, Comercio Internacional, (España: ESIC, 2011)
- Jerez, José, Comercio Internacional, (España: ESIC, 2007)
- Jerez, Luis, Comercio Internacional cuarta edición, (Madrid: ESIC, 2011)
- Jerez, Luis, Comercio Internacional tercera edición, (Madrid: ESIC, 200)
- Kalixto, Omar, Términos Internacionales de Comercio y su relación, (Salvador: DUFF, 2009)
- Marsho, Rico, Comercio Exterior; una decisión empresarial, (Argentina: Cangallo, 1993)
- Medina, Manuel, Contrato de Comercio Exterior Doctrina y Formularios, (Madrid: DYKINSON, 2007)
- Molina, Oscar, Términos internacionales de comercio 2000, (Argentina: EJU, 1999)
- Pérez, Juan, Comercio Internacional, (México: Porrúa, 2008)
- Riesco, José Luis, Comercio Internacional, 3ra Edición, (Madrid España. ESIC 2007.)
- Roca, Felipe, Incoterms Términos de Compra Venta Internacional, (México: ISEF, 2005)
- Roca, Felipe, Términos de compraventa internacional, (México: ISEF 1999)
- Sosa, Rafael, Incoterms 2000 Uso y utilidad en el comercio internacional, (México: MACCHI, 2003)

#### Revista

- Villanueva, Pedro, Los Términos Comerciales o Incoterms en las Transacciones Comerciales Internacionales, 5, MC Graw Hill UNAM, 13, 2002