

00749

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE DERECHO

**LOS INCOTERMS 2000  
EN EL DERECHO ADUANERO  
MEXICANO**

**T E S I S**  
Que para obtener el grado de:  
Especialista en Comercio Exterior

Presenta:  
Lic. Rafael Sosa Carpenter

Asesor de tesis:  
Dr. Máximo Carvajal Contreras



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE MÉXICO  
Facultad de Derecho

Octubre de 2002

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



# INDICE TEMATICO

## Los Incoterms 2000 en el derecho aduanero mexicano

	<u>Página</u>
<b>Introducción</b>	<b>6</b>
<b>Capítulo 1: Antecedentes y concepto de los Incoterms</b>	
1.1 La cotización como origen de la negociación comercial privada	7
1.2 ¿Qué son los Incoterms?	8
1.3 ¿Qué es y qué hace la Cámara de Comercio Internacional?	10
1.4 Objeto de los Incoterms	12
1.5 Contenido de los Incoterms	13
1.6 Codificación	15
1.7 Clasificación de los Incoterms	17
1.7.1 Clasificación por grupos	18
1.7.2 Clasificación de los Incoterms por medio de transporte	19
1.7.3 Clasificación de los Incoterms por modalidades de entrega	20
<b>Capítulo 2: Antecedentes históricos de los incoterms</b>	
2.1 ¿Cuándo nacieron?	23
2.2 Objeto de las revisiones	24
2.3 De 1936 a la revisión de 1953	25
2.4 Revisión de 1967	25
2.5 Revisión de 1976	26
2.6 Revisión de 1980	26
2.7 Revisión de 1990	26
2.8 Revisión de 2000	27
<b>Capítulo 3: Consideraciones jurídicas Incoterms 2000</b>	
3.1 Obligaciones permanentes del vendedor y comprador	29
3.2 Trámites aduanales	30
3.3 Las pólizas de seguro internacional	31
3.3.1 Pólizas de seguro de carga general (Institute Cargo Clauses)	32
3.3.2 Aspectos comunes a las tres modalidades de las ICC	32
3.3.3 Características particulares de las ICC	34
3.3.4 Exclusiones a las cláusulas ICC	34
3.4 Características de los diferentes Incoterms (Grupo E)	35
3.4.1 EXW (Ex works)	35
3.5 Características de los diferentes Incoterms (Grupo F)	37
3.5.1 FCA (Free Carrier)	37
3.5.2 FAS (Free Alongside ship)	38
3.5.3 FOB (Free on board)	39

3.6 Características de los diferentes Incoterms (Grupo C)	40
3.6.1 CFR (Cost & Freight)	41
3.6.2 CIF (Cost Insurance and Freight)	42
3.6.3 CPT (Carriage Paid to)	43
3.6.4 CIP (Carriage Insurance Paid to)	45
3.7 Características de los diferentes Incoterms (Grupo D)	46
3.7.1 DAF (Delivered at Frontier)	46
3.7.2 DES (Delivered Ex – Ship)	48
3.7.3 DEQ (Delivered Ex – Quay)	49
3.7.4 DDU (Delivered Duty Unpaid)	50
3.7.5 DDP (Delivered Duty Paid)	52
3.8 Aplicación práctica: un ejemplo de su uso	53
3.9 Consideraciones adicionales	54

#### Capítulo 4: Revised American Foreign Trade Definitions RAFTD

4.1 ¿Qué Son?	57
4.2 Antecedentes	57
4.3 Precio Ex (punto de origen)	58
4.4 FOB (libre a bordo)	59
4.5 FAS Free Along Side-Vessel (Libre al costado de la embarcación y Puerto designado de embarque)	61
4.6 C & F (Costo y flete)	62
4.7 CIF (Cost, Insurance and Freight) (Costo, seguro y Flete) (punto designado de destino)	62
4.8 Ex Dock (Puerto de importación nombrado)	63
4.9 Diferencias entre Incoterms y RAFTD	63

#### Capítulo 5: Los Incoterms y el despacho aduanero mexicano

5.1 Definición de derecho aduanero	66
5.2 Derecho Aduanero e Incoterms	67
5.3 ¿Qué es el valor en aduana?	67
5.4 Método de valor de transacción	69
5.5 Conceptos que integran el valor en aduana	69
5.6 El valor en aduana de las mercancías en la legislación mexicana	70
5.6.1 Envases y embalajes	72
5.6.2 Maniobras, Fletes y Seguros	73
5.7 Excepción de adición de incrementables por tratados internacionales	76
5.8 Los documentos aduaneros y su relación con los Incoterms	79
5.8.1 Pedimento de importación	79
5.8.2 Factura comercial	81
5.8.3 Documentos de transporte	81
5.8.4 Manifestación de valor en aduana	82
5.8.5 Hoja de Cálculo para la determinación del valor en aduanas	82
5.9 Efectos de una deficiente valoración aduanera de las mercancías: subvaluación y sobrevaloración	82
5.10 Uso de los Incoterms: prácticas desleales de comercio internacional (determinación de márgenes de dumping y subvención)	85
5.10.1 Discriminación de precios (dumping)	86
5.10.2 Subvenciones	90
5.10.3 Cálculo de daño	90

5.11 Uso de términos de negociación internacional en el derecho aduanero mexicano. Reglas de origen	91
5.11.1 Reglas de origen para cuotas compensatorias	92
5.11.2 Reglas de origen para trato preferencial	92
5.12 Uso estadístico	96
5.13 Incorporación de los Incoterms al derecho aduanero mexicano	98
5.13.1 Primera opción: incorporación como Tratado internacional	101
5.13.2 Segunda opción: incorporación como Acuerdo Interinstitucional	104
5.13.3 Tercera opción: incorporación adecuando el marco normativo existente	105
<b>Conclusiones sobre la utilidad de los Incoterms</b>	<b>107</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>112</b>

## INTRODUCCION

El presente documento tiene por objeto demostrar la vinculación existente entre los "Términos Internacionales de Comercio" Incoterms 2000 y el derecho aduanero mexicano. A simple vista, la relación que puede generarse entre estos dos conceptos parece lejana y más cuando los Incoterms han sido creados como un medio para regular y otorgar certidumbre jurídica en las transacciones comerciales de los particulares, sin intervención de un actor estatal que las regule como pudiera ser la aduana, parte fundamental del derecho aduanero mexicano.

El punto de convergencia entre Incoterms y derecho aduanero es el tránsito de las mercancías por la aduana toda vez que los Incoterms regulan los intercambios comerciales internacionales, lo que implica por obvia razón, traspasar fronteras y transitar por aduanas..

La importancia de los Incoterms es patente en el sistema mundial de comercio sobretodo porque otorgan certidumbre jurídica a los empresarios en más de 100 países. Algo digno de observar cuando uno considera que cada país tiene distintas mentalidades y prácticas de negocios. Por ello, es importante conocer a detalle este tipo de ordenamientos que son creados por organizaciones privadas y aplicadas entre empresarios de todo el mundo complementadas con los tratados o convenciones internacionales elaboradas y firmadas por los Estados. Estamos frente a una misma cuestión (comercio internacional) regulada por dos actores internacionales: Estados y empresarios. Lo importante de esto es que los incoterms pueden ser considerados como un reflejo del nuevo orden mundial globalizado en donde las iniciativas de los empresarios irán adquiriendo mayor importancia en el sistema jurídico mundial. De allí otra razón obligada para su estudio.

Si bien es cierto que los Incoterms regulan las relaciones privadas de los actores internacionales es lógico que tengan injerencia en múltiples temas como en la formación del proceso de exportación, métodos de costeo y producción, contratos internacionales y cláusulas jurídicas de contratos y litigios nacionales que a la larga generan jurisprudencia y ley interna. En este documento, se tocarán superficialmente algunos de estos temas, pero el enfoque central es demostrar la relación existente entre el derecho aduanero y las relaciones privadas de intercambio internacional. Motivo por el cual se hace mayor énfasis en el uso y relación que guardan o pueden guardar los Incoterms con las cuestiones eminentemente aduaneras como: documentos aduaneros, forma de integrar la base gravable del impuesto general de importación, determinación de márgenes de dumping y subvenciones, cálculo de las reglas de origen y los usos en la estadística nacional. Asimismo se analizan los pros y contras y la forma en que puedan incorporarse estos ordenamientos al sistema jurídico mexicano

Este documento estaría incompleto sin las atinadas intervenciones del Lic. Arturo Guajardo Estrada y Dr. Máximo Carvajal Contreras, quienes con su vasta experiencia han enriquecido y dirigido esta investigación; visualizando la importancia del tema en beneficio del comercio exterior mexicano. Para ellos mi admiración y agradecimiento.

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

## CAPITULO 1

### ANTECEDENTES Y CONCEPTO DE LOS INCOTERMS

#### 1.1 La cotización como origen de la negociación comercial privada

En el comercio internacional como en cualquier transacción nacional deben existir reglas claras que determinen la forma de hacer negocios, esta afirmación no está reñida con las ideas de liberalismo económico; la transparencia reflejada en reglas claras proporciona seguridad a las Partes interesadas y por lo tanto aumenta la posibilidad de hacer negocios.



Tal y como ocurre en las transacciones nacionales en donde las partes necesitan ponerse de acuerdo o negociar para llegar a un acuerdo o término favorable, en el comercio internacional sucede lo mismo al tomar en cuenta los mismos factores que se utilizan en una transacción nacional. precio, descuento, fletes, y las responsabilidades de cada una de las partes; las únicas diferencias entre una transacción nacional e internacional podrían ser los fletes y seguros internacionales, los derechos y formalidades de aduanas y los requisitos o características especiales que la mercancía tendría que cumplir para introducirse al país importador que inciden en el precio de exportación y las regulaciones no arancelarias que se tendrían que cumplir en el país importador, mismas que van desde solicitar adaptadores especiales de niveles de voltaje hasta cierto uso de pesticidas o colorantes. En todos estos casos, las Partes deben quedar bien entendidas de quién debe asumir los riesgos, hasta qué punto, quién hace los gastos y cómo se financian éstos y por quién. En este tenor de ideas es lógico afirmar que a medida que una transacción pasa a un plano internacional se agregan mayores riesgos, obligaciones y responsabilidades para la Partes motivo por el cual es muy importante la existencia de un marco regulatorio internacional que defina las obligaciones y derechos del comprador y del vendedor cuando importen o exporten. Estas reglas deben servir de guía y deben ser definidas y aceptadas previamente por las partes.

En las transacciones comerciales internacionales privadas, dos son los instrumentos que dan certidumbre a las Partes:

a) En los contratos comerciales existe un contenido que pretende dar uniformidad a las cláusulas a través de la Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa



internacional de Mercancías firmada en Viena en 1980 denominada Convención de Viena

b) En las formas de entrega, riesgo y responsabilidad en la compraventa existen los llamados Términos Internacionales de Comercio conocidos como Incoterms

Estos dos instrumentos pretenden agilizar el comercio internacional al ofrecer certidumbre y proporcionar un marco de referencia a las Partes al comerciar, con lo cual es menos complicada la negociación si se ajustan a las reglas establecidas, respetando la flexibilidad de la transacción

Todas las operaciones de compraventa de mercancías y servicios parten siempre de un paso inicial y fundamental: la presentación de la oferta misma que no es más que una cotización. Según la Convención de Viena debe estar dirigida a una determinada persona<sup>1</sup>, ser lo suficientemente precisa en su contenido, es decir que indique claramente las mercancías ofrecidas en su calidad, color, descripción, cantidad y unidad de medida, al igual que la moneda y precio (o algún método para determinarlo) al que se cobrará las mercancías; y demuestre plenamente la intención del oferente por cumplir esa oferta

La cotización es sencilla en el mercado nacional, pero en el exterior hay que tomar en cuenta gastos, riesgos y responsabilidades adicionales no acostumbrados en territorio nacional que influyen en el precio.

En el comercio internacional la cotización representa una parte medular en la exportación e importación ya que define el precio de la transacción. Al respecto y como una forma de homogeneizar las reglas del comercio internacional se crearon los llamados Incoterms ó como dice Aldo Fratallocchi "Cláusulas de precios" pues cada término permite determinar los elementos que componen el precio

Mediante el uso de los Incoterms o "términos de cotización" como también les llama Miguel Angel Bustamante, el vendedor y comprador, además de acordar el precio de la operación (considerando el empaque, el embalaje, el transporte, las maniobras de carga y descarga, los aranceles de exportación e importación y el seguro), decidirán también hasta dónde, el vendedor, se hace responsable de entregar la mercancía y hasta dónde, el comprador, de recogerla o recibirla<sup>2</sup>

## 1.2 ¿Qué son los Incoterms?

Los Términos Internacionales de Comercio, Términos de Negociación Internacional, Términos de Comercio ó International Terms of Commerce (Incoterms por sus siglas en inglés) pueden ser definidos como un "conjunto o juego de reglas aplicables internacionalmente (con codificación propia) destinadas a facilitar la interpretación de los

---

<sup>1</sup> Convención de Viena sobre contratos de compraventa internacional de mercancías e 1980, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 17 de marzo de 1988, Art 14

<sup>2</sup> BUSTAMANTE MORALES, MIGUEL ANGEL, Los créditos documentarios en el comercio internacional, México, Ed Trillas, 1998, pag 79

términos comerciales comúnmente utilizados. En el fondo son usos y costumbres codificados de aplicación no obligatoria que respetan la autonomía de las Partes a la negociación

La autonomía o voluntad de las Partes es una de las características sustantivas de las transacciones internacionales la cual puede ser considerada como "la principal fuente creadora de normas reguladoras"<sup>3</sup>. Hay que recordar que en los negocios privados las Partes acuerdan sus derechos y obligaciones pudiendo ajustar sus usos y costumbres o cambiarlos cuando no sean de su agrado.

En sintonía con lo anterior, la Convención de Viena establece la autonomía de las Partes para establecer sus derechos y obligaciones, incluso se respeta este principio al permitir a las partes firmar un contrato sin un formato predeterminado o sin la formalidad de que quede por escrito sin que ello perjudique la validez del acuerdo

A la par que la Convención admite la autonomía de las partes en la formación del contrato de compraventa, también admite la supremacía de determinados usos del comercio internacional sobre sus propias normas. Esto a través del artículo 9 el cual menciona lo siguiente

"1) las Partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.

2) Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las Partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate"

¿A qué se refiere la Convención sobre los usos aplicables?. Carlos Esplugues Mota menciona dos posibles situaciones de usos :

1) En primer lugar aborda el supuesto de existencia de usos que hayan podido convenir las partes. Este es el caso previsto en el apartado 1 del artículo 9, donde se concreta que las partes quedan obligadas por cualquier uso que hayan convenido. Esta referencia a determinados usos puede tener un carácter expreso -por ejemplo, al declarar en la cotización FOB, INCOTERMS 2000- lo que previsiblemente no planteará problemas importantes (porque existen reglas claras para su uso).

2) Por otro lado, la Convención reconoce que las partes a través de una relación de cierta duración, pueden igualmente haber establecido ciertas prácticas o usos particulares entre ellas como referirse a ciertas formas de embalaje o manejar cierta tolerancia en cuanto al peso de las mercancías objeto de compraventa. El artículo 9.2 especifica que, "salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicables al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes, en contratos del mismo tipo, en el tráfico mercantil de que se trate". De manera tal, que la Convención alude directamente a los

---

<sup>3</sup> MARZORATI OSVALDO, Derecho de los negocios internacionales, Ed. Astrea, Argentina, 1997, pag.90

Términos Internacionales de Comercio (Incoterms) ya que son usos aceptados por la mayoría de los países y se aplican a todos los medios de transporte

Lo importante de esto es que los usos que se apliquen en un contrato de compraventa pueden alterar las disposiciones del contrato en aspectos tan importantes como la determinación del momento y lugar de cumplimiento de las obligaciones del vendedor y comprador o de la transmisión del riesgo, de allí la importancia de que las Partes hayan tenido conocimiento del uso utilizado, en este caso del Incoterm utilizado.

### 1.3 ¿Qué es y qué hace la Cámara de Comercio Internacional?

Los Incoterms son creados, diseñados, revisados y analizados por expertos pertenecientes a la Cámara Internacional de Comercio (C.I.C) *International Chamber of Commerce* y a las ramas:

- a) del transporte (marítimo, multimodal, aéreo, terrestre, fluvial y de mensajería especializada),
- b) de los seguros (de la mercancía)
- c) de la banca (estrechamente ligados con las cartas de crédito).
- d) de las aduanas (agentes aduanales y vistas aduanales), y
- e) por abogados y consultores expertos en asuntos de comercio internacional.
- f) empresas importadoras y exportadoras

La C.I.C es una organización empresarial mundial creada en 1919 con el fin de resolver los problemas comerciales internacionales derivados de la Primera Guerra Mundial

La CIC no es un organismo público ni gubernamental. Se trata de una asociación privada de la cual son miembros empresas, bancos, asociaciones comerciales y cámaras de comercio locales de 140 países cuenta con 64 Comités Nacionales en todo el mundo, entre los cuales se encuentra el Capítulo Mexicano "ICC México".



Estos comités transmiten a los respectivos gobiernos los puntos de vista de la C.C.I. e informan a la sede de ésta, las preocupaciones de sus comunidades económicas locales.

Una de las funciones de la CIC consiste en asegurar que las opiniones de las empresas lleguen constantemente a la atención de los gobiernos locales y organismos internacionales por lo que mantiene estrechas relaciones con la OMC, la OCDE, la Comunidad Europea, el Banco Mundial y otros organismos intergubernamentales o no gubernamentales.

Asimismo, la CIC se encarga de la promoción general del comercio internacional mediante estudios y publicaciones y presta servicios concretos y remunerados

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

especializados a sus miembros. En estos servicios se halla el arbitraje comercial, éste se efectúa a través del Tribunal o Corte de Arbitraje de la misma CIC<sup>4</sup>

Las publicaciones de la Cámara no son "oficiales" en el sentido en que lo son las leyes y los decretos de cada país.

El propósito primordial de esta asociación es facilitar el comercio internacional al crear una reglamentación jurídica que rija no sólo el contrato de compraventa, sino otros contratos relacionados con el comercio internacional todo ello en aras de lograr una mayor certeza en cuanto a derechos y obligaciones de las partes, lo cual redundará en una mayor seguridad jurídica

De allí, que se le reconozca a la CIC su gran contribución al crear los Incoterms, pero también ha aportado al mundo otros instrumentos que facilitan las transacciones comerciales internacionales como por ejemplo:

Las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (conocidas como las UCP-500), este instrumento rige las relaciones entre compradores (importador), vendedores (exportador) y banqueros en todos los aspectos de un crédito documentario<sup>5</sup>, es decir en la implementación de las cartas de crédito, documentos cuyo uso ofrecen la mayor seguridad a las partes en una compraventa internacional, al exportador de que cobrará en su plaza y al importador de que recibirá la mercancía en el punto acordado<sup>6</sup>

Otras aportaciones de la CIC son las "Reglas Uniformes para Cobranzas"<sup>7</sup> conocidas como URC-522 que establecen principios y obligaciones de los actores (beneficiario, bancos, obligados) que intervienen en la cobranza de un crédito o deuda derivada de una compraventa internacional<sup>8</sup>.

Asimismo, la CIC es la Corte Arbitral internacional más reconocida y más extendida en el mundo entero, con representación en más de 60 países y por lo tanto emisora internacional de Jurisprudencia para asuntos de su competencia. Su importancia es tal que desde 1949 la CIC tiene el rango de organismo consultivo de alto nivel ante ONU.

Actualmente tiene su sede en París, Francia y en México tiene su representación conocida como Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C. (CAMECIC)<sup>9</sup>. Y se compone de las siguientes Comisiones:

---

<sup>4</sup> ARRABAL PABLO, *La negociación de contratos internacionales*, Madrid, España, Ed Deusto, 1999, pag 327

<sup>5</sup> Se define un crédito documentario como "todo acuerdo por el que un Banco emisor a petición del cliente se obliga a hacer un pago a un tercero o a aceptar y pagar letras de cambio liberadas por el beneficiario, contra la entrega de documentos siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del crédito" (Art 2º de las UCP-500)

<sup>6</sup> Para mayor información consultar el Capítulo de Formas de Pago Internacional en BANCOMEXT, *Guía Básica del exportador*, México, Bancomext, 9ª Edición, 2002

<sup>7</sup> Se define a la cobranza como un servicio bancario de manejo de documentos sobre la base de instrucciones recibidas para la aceptación y/o pago de un adeudo y la entrega de documentos (Art 2 de las URC-522)

<sup>8</sup> Para mayor información consultar el Capítulo de Formas de Pago Internacional en BANCOMEXT, *Guía Básica del exportador*, México, Bancomext, 9ª Edición, 2002 y la publicación *Formas de pago internacional*, México, Ed. Bancomext, 1999

<sup>9</sup> Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A C Edificio WTC Oficina 20, piso 14 Av De las Naciones No. 1, Col Nápoles, C P 03810, México, D F , Tel 5488-2678, <http://www.iccmex.org.mx>

- a) Comercio internacional
- b) Arbitraje Comercial internacional
- c) Competencia económica internacional
- d) Medio ambiente y Ecología
- e) Mercadotecnia Publicidad y Distribución
- f) Propiedad Intelectual e industrial
- g) Servicios Financieros y Seguros
- h) De Técnicas y Prácticas bancarias

En cada uno de estas comisiones se tratan los temas especializados a los que su nombre hace referencia y que tienen una relación con el comercio internacional o con prácticas que pueden obstaculizar el libre flujo de mercancías, servicios, etc.

#### 1.4 Objeto de los Incoterms

Una vez definido quién hace los Incoterms, es pertinente entender a mayor detalle cuál es el propósito de su existencia.

Se entiende que los Incoterms son reglas de compra-venta internacional voluntarias entre las partes y se utilizan para definir las obligaciones y derechos del vendedor/Exportador y comprador/Importador. Siempre se refieren al contrato de compraventa más nunca al de transporte internacional por lo tanto "su significado y las obligaciones que incorporan se refieren exclusivamente a los primeros, no de los segundos, con independencia de que algunos contratos de transporte puedan incluir en las pólizas de fletamento términos similares"<sup>10</sup>.

De acuerdo con la versión española del boletín 460 de la CIC los Incoterms tienen por objeto el "establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional"<sup>11</sup>

El objetivo principal de los Incoterms es proporcionar un conjunto de normas internacionales que faciliten las operaciones de comercio exterior y la integración del contrato de compra-venta o su equivalente.

Entre diversos aspectos, delimitan el lugar de entrega, el pago de gastos inherentes hasta poner la mercancía a disposición del comprador en un punto determinado, tratan también del aseguramiento y de quién se encargará de contratarlo y en su caso, pagarlo, del envase y embalaje y el despacho aduanal (trámites), así como las maniobras de carga y descarga de la mercancía. Estas son normas para establecer riesgos y obligaciones más NO para determinar la forma de pago de la operación, fecha de entrega de las mercancías ni tampoco forma de transferir la propiedad de las

---

10 HERNÁNDEZ MARTÍN J, ESPLUGUES MOTA CARLOS, *Contratación Internacional*, Valencia, España, Ed Tirant lo Blanch, 1999, pag 353

11 CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, *Incoterms 1990. Boletín 460 (versión española)*, París, CCI, 1990 pag 102

mercancías; esto lo regulan las leyes nacionales de cada país y puede conseguirse en los contratos de compraventa

Los Incoterms facilitan el comercio internacional de muchas formas, por principio de cuentas proporcionan reglas de interpretación uniforme para las Partes con ello se obtiene seguridad y certidumbre en la aplicación de lo negociado,

Asimismo ayudan a reducir la confusión derivada de múltiples interpretaciones que países con legislación, uso y costumbres diferentes suelen dar a las transacciones comerciales, evitándose pleitos por:

- a) ignorancia de la ley nacional que debe aplicarse a los contratos
- b) diversidad de interpretaciones
- c) información deficiente, con la pérdida de tiempo y dinero

La naturaleza de los Incoterms es de tipo facultativa, ya que a pesar de ser un conjunto de reglas internacionales utilizadas para la interpretación de los términos comerciales más usados en el comercio internacional, son reglas que, a pesar de tal calificación, poseen un carácter contractual porque las partes deciden utilizarlas o no

### 1.5 Contenido de los Incoterms

Los Incoterms al tratar sobre los derechos y obligaciones del vendedor y comprador, determinan la forma de entrega y la persona que asume los gastos y riesgos hasta el momento de la entrega de la mercancía, pero también dan por sentado los siguientes conceptos.

- ▶ Dónde se realizará la entrega y quién deberá absorber los gastos de carga y descarga; este aspecto casi siempre recae sobre el vendedor quien tiene la obligación de entregar las mercancías conforme al contrato; sin embargo la entrega como bien dice Marzorati, varía de acuerdo a lo pactado en el contrato, sea entregando las mercancías de forma directa al comprador o indirectamente a través de un tercero (transportista) el cual se encargará de entregarlo al comprador. En resumen, el concepto de entrega varía según el Incoterm elegido<sup>12</sup>.
- ▶ La cobertura del seguro, la extensión geográfica y el tiempo de cobertura del mismo. Este aspecto se refiere a los riesgos que asume cada parte, el cuidado de las mercancías y la forma en que se transmiten los riesgos. Es importante porque establece responsabilidades antes de que ocurra un siniestro. Los Incoterms definen explícitamente las condiciones para la transmisión del riesgo, y en esto concuerdan con lo que establece la misma Convención de Viena al establecer que "no se transmitirá el riesgo del vendedor al comprador hasta que las mercancías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo"<sup>13</sup>. Cabe decir que como regla general el riesgo se

<sup>12</sup> Marzorati, op Cit pag 250

<sup>13</sup> Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercancías art. 67 párrafo 2

transmite cuando el vendedor entrega las mercancías, salvo que se pacte de otro modo<sup>14</sup>

- ▶ La imposición de limitaciones en la utilización de transportes, el tipo de transporte (marítimo u otro); esto tiene que ver con el tipo de Incoterm utilizado que en la versión Incoterms 2000 se relaciona específicamente el transporte a utilizar, sea marítimo o fluvial, terrestre o aéreo e incluso multimodal
- ▶ Quién absorberá los gastos de desaduanamiento y pago de tributaciones al comercio exterior a la importación y a la exportación. Esto tiene que ver con los gastos que realice cada parte y depende del grupo de Incoterms utilizado; así pues, la versión 2000 señala que en el Grupo F, el vendedor es el obligado a pagar los impuestos de exportación; en cambio en los Grupos C y D el comprador es el obligado a pagar los de importación salvo el término DDP.
- ▶ El conseguir los documentos y licencias necesarias para el transporte y desaduanamiento de las mercancías. Como se sabe, un contrato de compraventa internacional de mercancías presupone el cumplimiento de formalidades a cumplir que permitan la salida, transporte e introducción de las mercancías en el país de importación. Los Incoterms regulan este aspecto y depende del término utilizado para determinar quién es el obligado de tramitar o conseguir estos documentos.

Baste anotar que los Incoterms se aplican a una transacción entre comprador y vendedor de manera que si interviene un transportista ninguna de sus disposiciones afecta directa o indirectamente, a las relaciones de cualquiera de ellos con el transportista porque para ello existirá un contrato de transporte particular para la ocasión.

Adicionalmente, los Incoterms no regulan las modalidades de pago ya que son las partes las que deciden el lugar, fecha y forma de pago y en caso de existir controversias tendrán que solucionarlas conforme al contrato o recurrir a la Convención de Viena ó al derecho nacional; Por ejemplo, la Convención especifica según el artículo 57 que el lugar de pago se debe efectuar (si no hay nada negociado) en el establecimiento del vendedor ó si se efectúa contra entrega de mercancías en el lugar en que se realice la misma.

En México, el artículo 380 del Código de Comercio<sup>15</sup> menciona que, el comprador deberá pagar las mercancías en los términos que se hayan convenido. A falta de convenio, lo *deberá pagar de contado y la demora causa intereses.*

Solamente hay que recordar que los Incoterms tampoco regulan la fecha de entrega de las mercancías, más sí la entrega, por lo que el declarar la fecha puede ser una variante la cual debe quedar establecida en el contrato. Un ejemplo de clausulado en donde se detalla la fecha de entrega puede ser el siguiente:

*"La vendedora" se obliga a embarcar al destino designado "los productos" a que se refiere este contrato y dentro de los 10 días naturales siguientes, "el vendedor"*

---

<sup>14</sup> Marzorati, op Cit pag 250

<sup>15</sup> Código de Comercio, México, Ed Porrúa, Noviembre de 2001

*embarcará "los productos". Este plazo correrá a partir de la fecha en que "el vendedor" reciba la confirmación de la carta de crédito.*

Mientras que un ejemplo de clausulado en donde se detalla la entrega de las mercancías de acuerdo con Incoterm utilizado es el siguiente:

*En adición al punto anterior, y en atención al término FCA (free carrier / transporte libre de porte... Terminal de autobuses Xalapa, Veracruz) (Incoterm 2000), estipulado en este contrato, al momento de realizar el respectivo pedimento de exportación y una vez concluido el despacho aduanero en territorio nacional, "el vendedor" cumple con su obligación de entrega cuando "los productos", han sido entregados a la empresa "el Transporte Veloz, S.A. de C.V. designada por "el comprador", en el lugar de embarque convenido, "el comprador" ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel punto.*

Otro ejemplo de fecha, lugar y responsable de entrega, puede expresarse sintéticamente en un solo renglón, y que puede formar parte del contrato por ejemplo:

*Las mercancías se cotizarán de la siguiente manera: FAS (Incoterms 2000), Ship "Admiral Grant", port Manzanillo, Date 3-May-2002"*

En este caso, los significados respectivos deben quedar claramente consignados en el contrato de compra-venta para evitar problemas.

## 1.6 Codificación

Los Incoterms dan a entender los derechos y obligaciones del vendedor y comprador en cualquier territorio a través de siglas pre-establecidas.

Bajo los Incoterms se utilizan 3 siglas que identifican un acuerdo ó un grupo de Acuerdos preestablecidos que especifican responsabilidades, derechos y obligaciones entre los compradores y vendedores internacionales

Estas siglas pueden corresponder a la contracción de una frase en inglés ó pueden ser las iniciales de las palabras que componen esa frase, y se han establecido para evitar la necesidad de repetir en cada operación comercial lo ya regulado en cada Incoterm.

Algunos de los ejemplos de esto son:

EXW = Ex – works (punto de origen, entregado en fábrica)  
FOB = Free on board (libre a bordo)  
CFR = Cost an Freight (Costo y flete)  
FCA = Free Carrier (Transporte libre de porte)

Se trata de 13 juegos de siglas ó estándares pre-establecidos que cubren las posibles responsabilidades que comparten los compradores y los vendedores en el comercio internacional, durante su traslado y entrega. Estos términos se emplean con base en reglas mundialmente aceptadas por su exactitud, aceptación y empleo.



A partir de la revisión de 1990, con el fin de facilitar su lectura y comprensión, los Incoterms se agruparon en cuatro categorías o "Grupos" identificados a través de la sigla de inicio y que refieren el alcance de obligaciones y derechos de las partes; así los trece juegos se aglutinan en cuatro distintos grupos que inician con las letras E, F, C y D, cada uno de los juegos debe iniciar con la inicial del grupo al que pertenecen respectivamente, por ejemplo EXW (Ex work) para el Grupo E, FOB (Free on board) para el Grupo F, CIF (Cost Insurance and Freight) agrupada bajo el Grupo C y, DDP Delivered Duty Paid utilizada para el Grupo D.

A continuación figura un cuadro de esta clasificación.

<b>GRUPO E</b>	<b>EXW</b> Ex works	En punto de origen
<b>GRUPO F</b>	<b>FCA</b> Free Carrier	Libre franco de porte
	<b>FAS</b> Free Alongside Ship	Libre al costado del buque
	<b>FOB</b> Free on Board	Libre a bordo
<b>GRUPO C</b>	<b>C&amp;F</b> Cost and Freight	Costo y flete
	<b>CIF</b> Cost Insurance and Freight	Costo seguro y flete
	<b>CPT</b> Carriage Paid to	Flete/Porte pagado a .
	<b>CIP</b> Carriage and Insurance Paid to	Flete/Porte y seguro pagado a .
<b>GRUPO D</b>	<b>DAF</b> Delivered at Frontier	Entregado en frontera
	<b>DES</b> Delivered Ex Ship	Libre en el buque
	<b>DEQ</b> Delivered Ex Quay	Entrega en el muelle
	<b>DDU</b> Delivered Duty Unpaid	Entregado sin impuestos pagados
	<b>DDP</b> Delivered Duty Paid	Entregado con impuestos pagados

En la práctica, algunas empresas acostumbran traducir al español dichas siglas por ejemplo en lugar de decir FOB (Free on board) declaran LAB (Libre a Bordo), o en lugar de establecer precio CIF (Cost Insurance and Freight) declaran CSF (Costo seguro y flete). Esto es incorrecto, las siglas de Incoterms deben permanecer inalteradas aunque la traducción del término si puede adaptarse al lenguaje requiendo, por ejemplo: FOB (Libre a bordo), EXW (en fábrica), etc. Esto porque la Cámara de Comercio Internacional emite los Incoterms en distintos idiomas con contenido idéntico (inglés francés y español), pero los términos son iguales para los tres idiomas oficiales

Lo que si debe quedar muy claro es que las partes en ejercicio de su autonomía para negociar pueden establecer el idioma que deseen, sin embargo, es deseable que vendedores y compradores estén debidamente informados de los Incoterms que utilicen al negociar el contrato y que, en caso de incertidumbre clarifiquen cuál es la versión utilizada de los mismos especificando en los contratos la versión "incoterms 2000" o versión "incoterms 1990" esto en vista de que en cada versión se presentan algunas mejoras que se observarán más adelante.

Cabe recordar que el hecho de incorporar uno a varios Incoterms en el contrato de compraventa internacional de mercancías no constituye por sí solo un acuerdo para recurrir al arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio en caso de una controversia; sí así se decidiera debe expresarse claramente a través de una cláusula tipo recomendada por la misma CIC que dice:

*"Cualquier diferencia que surja en relación con este contrato será objeto de solución final con sumisión al Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, mediante uno o más árbitros designados de conformidad con dicho Reglamento"<sup>16</sup>.*

### Términos de transporte

En ocasiones algunos exportadores e importadores confunden los Incoterms con términos empleados en transportación multimodal. Cabe señalar que esos términos son utilizados para traslado y manejo de mercancía y se refieren a las obligaciones convenidas entre transportistas y usuario y no entre vendedor y comprador.

Cuando el principal transporte es marítimo generalmente se usan dos términos:

- ▶ H: House (punto de salida o destino)
- ▶ P: Pier (Muelle de salida o de destino)

(HOUSE)	(PIER)	(PIER)	(HOUSE)
▶ Toluca México	▶ Manzanillo México	▶ Long Beach, EU	▶ Los Angeles, EU

Por ejemplo de un transporte de Toluca México a Los Angeles, EU, las variantes pueden ser:

1. H/H (House to House)= Toluca / Los Angeles
2. H/P (House to Pier)= Toluca / Long Beach
3. P/P (Pier to Pier)= Manzanillo / Long Beach
4. P/H (pier to House)= Manzanillo / Los Angeles

Para otros medios de transporte que no sean marítimo se utiliza

- ▶ D/D (Door to Door) Puerta / Puerta que equivale a H/H

Estos NO son términos de compraventa internacional; son únicamente términos a convenir entre el transportista y usuario.

### 1.7 Clasificación de los Incoterms

Tradicionalmente los Incoterms se clasifican en dos formas:

<sup>16</sup> CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, *Incoterms 1990 Boletín 460* Op. Cit pag 117

- por grupos, y
- por tipo de transporte a utilizar

Sin embargo, algunos autores (Adame Goddard, Medina de Lemus y Marzorati) establecen una tercera clasificación que detalla el tipo de entrega. A continuación se analizarán cada una de ellas.

### 1.7.1 Clasificación por Grupos

A fin de facilitar su lectura y comprensión durante la revisión de 1990 los Incoterms fueron agrupados en cuatro grandes grupos: Grupo E, F, C y D. Cada grupo tiene sus características especiales que responden básicamente a las obligaciones y responsabilidades que adquiere el vendedor y comprador de las mercancías

Los términos que inician con las letras E y F son entregados en el país de origen y los que inician con C y D son entregados en el país de destino.

- E = Exit (en punto de salida u origen)
- F = Free (libre de flete principal)
- C = Cost (costo de flete principal incluido)
- D = Delivered (entregado en destino)

#### Naturaleza del GRUPO E

La característica principal de este apartado radica en la ausencia casi total de responsabilidades para el vendedor, ya que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio (fábrica) del vendedor. Solo hay un término:

EXW (Ex - work): Fuera del fábrica

#### Naturaleza del GRUPO F

El grupo recoge aquellos términos de comercio internacional en donde el compromiso de la parte vendedora radica en entregar la mercancía a un medio de transporte elegido y pagado por el comprador. Las variantes de los términos considerados radican en:

El lugar de entrega de las mercancías  
 Quién paga la maniobra de embarque en el medio de transporte internacional elegido  
 Qué medio de transporte se usa

Los términos que forman el grupo F son los siguientes:

- FCA (Free Carrier): Transporte libre de porte.
- FAS (Free alongside ship): Libre junto (a un lado) al barco.
- FOB (Free on board): Libre a bordo.

## **Naturaleza del GRUPO C**

El grupo C incluye los términos de negociación internacional en donde el vendedor ha aceptado pagar el flete principal (internacional) y en algunos casos el seguro correspondiente; sin embargo, su responsabilidad termina una vez embarcada la mercancía, por lo que se consuma la transmisión de posesión física al hacerse cargo el transportista. De esta forma y a partir de ese momento, los incidentes de transporte serán a cuenta de la parte compradora. Se trata de 4 términos los cuales son:

CFR:(Cost and Freight): Costo y Flete

CIF: (Cost, insurance and freight): Costo, seguro y flete.

CPT: (Carriage paid to): Flete pagado a...

CIP (Carriage and Insurance paid to): Flete y seguro pagado a....

## **Naturaleza del GRUPO D**

En este grupo se incluyen aquellos términos en donde el vendedor acepta la responsabilidad y los gastos por su cuenta, hasta un punto determinado por el Incoterm específico. Las variantes entre los términos incluidos son:

- a) El medio de transporte,
- b) Quién paga la maniobra de desembarque del medio de transporte,
- c) Quién cubre los gastos de trámite de la importación en el país de destino y,
- d) Hasta qué punto se entregan las mercancías.

Los términos a los que hace referencia el Grupo D son los siguientes:

DAF (Delivered at frontier): entregado en frontera sólo terrestre.

DES (Delivered exship): entregado sobre el barco

DEQ (Delivered ex quay): entregado en el muelle.

DDU (Delivered duty unpaid): entregado sin impuestos pagados

DDP (Delivered duty paid): entregado con impuestos pagados.

Conforme se estudien por separado los Incoterms se irá resolviendo las interrogantes al tema.

### **1.7.2 Clasificación de los Incoterms por medio de Transporte**

Adicional a la estructura de los Incoterms clasificados en cuatro Grupos, existe otra clasificación, la cual no es rígida de por sí, pero ayuda al momento de su utilización. Esta responde al medio de transporte en que se negocie la entrega de las mercancías incluyendo obviamente los tres tipos (terrestre, aéreo y marítimo) así como para cualquier medio que incluirá el uso de uno u otro.

Así tenemos que para cualquier medio de transporte los Incoterms que deben utilizarse son los siguientes:

EXW (Ex - work): Fuera del fábrica  
FCA (Free Carrier): Transporte libre de porte  
CPT: (Carriage paid to): Flete pagado a...  
CIP: (Carriage and Insurance paid to): Flete y seguro pagado a  
DAF: (Delivered at frontier): entregado en frontera sólo terrestre.  
DDU: (Delivered duty unpaid): entregado sin impuestos pagados  
DDP: (Delivered duty paid): entregado con impuestos pagados.

Para el transporte marítimo (tráfico marítimo y fluvial) solamente se utilizarán los siguientes términos:

FAS (Free alongside ship): Libre junto (a un lado) al barco  
FOB (Free on board): Libre a bordo.  
CFR: (Cost and Freight): Costo y Flete  
CIF: (Cost, insurance and freight): Costo, seguro y flete  
DES (Delivered exship): entregado sobre el barco.  
DEQ (Delivered ex quay): entregado en el muelle.

Como se observa casi la mitad de los Incoterms se dedican exclusivamente a regular la compraventa de mercancías a través del transporte marítimo lo que refleja la importancia innegable que tiene este como medio de traslado por excelencia del comercio internacional. Y esto no es raro, dado que por su gran capacidad de carga y su adaptabilidad para transportar toda clase de productos, de volúmenes y de valores, es el mayormente elegido por un gran número de empresas como el transporte idóneo para sus mercancías, además de representar costos menores en comparación con otros medios de transporte, en función de la capacidad de arrastre de los buques además de la capacidad diversificada de cubrir los lugares más lejanos del mundo

En el continente americano, la importancia del transporte marítimo es clara puesto que, en América Latina, a excepción de México y Bolivia, más del 90% del intercambio internacional de mercancías de los países de la región se hace por mar<sup>17</sup>. Este modo de transporte en consecuencia, es uno de los más aplicados en el desarrollo económico de las naciones, por lo que ha sido regulado internacionalmente desde tiempo atrás de allí su relación con los seis Incoterms especializados en la materia.

### 1.7.3 Clasificación de los Incoterms por modalidades de entrega

La Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercancías delimita las obligaciones esenciales del comprador y el vendedor; entre ellas según su artículo 30, la principal para el vendedor es el entregar las mercancías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con aquéllas en las condiciones establecidas en el contrato. .".

---

<sup>17</sup> SECRETARÍA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES (SCT), *Como exportar por vía marítima*, SCT, México, 1997 pag 16

Aquí surge la primera pregunta, ¿en qué momento o en donde se deben entregar las mercancías?. La Convención es clara cuando señala que debe ser conforme al contrato partiendo del entendido de que allí las partes definieron hora, lugar y fecha de entrega de las mercancías, pero ¿si no hay un acuerdo previo al respecto?, ¿qué sucede?. El citado Artículo 31 de la Convención menciona que "si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercancías en un lugar determinado su obligación de entrega consistirá

- ▶ En ponerlas en poder del primer porteador o transportista para que éste las traslade al comprador,
- ▶ Cuando se trate de mercancías que hayan de extraerse de un lugar o tengan que ser manufacturadas en un determinado lugar por razones especiales (p.ej. extracción de minerales o productos especiales que pueden cambiar sus características cuando existe un traslado innecesario p.ej. productos químicos que no pueden recibir luz solar ni manejos bruscos) y que tanto el comprador como el vendedor sepan de esas condiciones se entregará en ese lugar;
- ▶ Solamente en los demás casos, el vendedor debe poner las mercancías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato"

Ahora bien, eso es lo que dice la Convención sobre la entrega de las mercancías, pero cuando las partes se ponen de acuerdo y utilizan los Incoterms ¿en donde se deben entregar las mercancías?. El Dr. Jorge Adame Goddard, Manuel Medina de Lemus<sup>18</sup> y Marzorati elaboraron una clasificación de los Incoterms por modalidad de entrega<sup>19</sup> indicando cuando se entregan las mercancías directamente del vendedor al comprador y cuando el vendedor le entrega a un tercero (porteador o transportista) para que éste se las lleve al comprador.

Tenemos que el vendedor entrega las mercancías directamente al comprador en los Incoterms del Grupo E y D.

<i>Entrega Directa al comprador</i>	<i>Entrega indirecta al porteador o transportista</i>
En el país del vendedor EXW	En el transporte contratado por el comprador FCA
En frontera de exportación / importación DAF	En el transporte contratado por el vendedor CPT, CIP, CIF o CFR
En puerto designado por el comprador DES o DEQ	En el buque contratado por el comprador FOB, FAS
En país del comprador DDU ó DDP	

En una relación comercial, resulta muy importante definir a quién se le entrega la mercancía si directamente al comprador o al porteador o transportista. En ambos casos

<sup>18</sup> MEDINA DE LEMUS, MANUEL, *Contratos de comercio exterior*, Madrid, Ed Dykinson, 1998, pag 133

<sup>19</sup> ADAME GODDARD, JORGE, *El Contrato de compraventa internacional*, Ed. McGrawHill, México, 1994, pp 495, pag 137

la responsabilidad del vendedor termina cuando entrega las mercancías a uno u otro sujeto; pero ¿Qué pasa con la responsabilidad de quién las recibió y hasta dónde llega tratándose de un tercero distinto al comprador como lo es un transportista?.

En el caso de quien recibe la mercancía es el mismo comprador, éste es responsable de la mercancía desde su recepción tal y como lo señala claramente el artículo 69 de la Convención de Viena sobre compraventa de mercancías al mencionar "...el riesgo se transmite al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercancías se ponga a disposición e incurra en incumplimiento de contrato al rehusar su recepción"

Cuando el vendedor le entrega a un tercero (porteador o transportista) para que éste se las lleve al comprador, la citada Convención señala en su artículo 67 punto 1 claramente que el riesgo se transmite al comprador toda vez que "...cuando el vendedor esté obligado a poner las mercancías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercancías se pongan en poder del porteador en ese lugar..".

Entonces, ¿Qué pasará si el transportista pierde o lesiona la mercancía que ahora es propiedad del comprador?.

La pregunta es interesante toda vez que ni la aludida Convención de Viena, ni los Incoterms plantean algo al respecto, en todo caso, se tendría que recurrir a las leyes nacionales para aclarar la responsabilidad del transportista.

En México, de acuerdo con el artículo 10 del Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional<sup>20</sup> el operador de transporte multimodal internacional "es responsable de las mercancías o bienes desde el momento en que éste o cualquiera de sus representantes o agentes reciben la mercancía del usuario o de sus representantes hasta el momento de la entrega de la misma al destinatario, en los términos que fijen las leyes aplicables a cada modo de transporte".

De tal manera que con esto se aclara la responsabilidad del transportista, sin embargo, ese riesgo está limitado a un cierto alcance, a pesar de que cubre:

- a) la pérdida total o parcial de la mercancía,
- b) los daños o averías experimentadas en los mismos y
- c) la demora en su entrega,

Aunque el transportista multimodal no será responsable de las pérdidas, daños o averías, o demoras de las mercancías o bienes cuando éstos se deban a vicios ocultos de los mismos o bien, a consecuencia de caso fortuito o de fuerza mayor<sup>21</sup>. De allí la importancia para el comprador de las mercancías de que en el documento de recepción del transportista se anote claramente el estado y descripción de las mercancías que se reciben.

<sup>20</sup> Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de julio de 1989

<sup>21</sup> Artículo 12 del Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional

## CAPITULO 2

### Antecedentes históricos de los Incoterms

#### 2.1 ¿Cuándo nacieron?

Los Términos Internacionales de Comercio no son muy nuevos que digamos, a decir verdad están a punto de cumplir dos siglos de existencia, sin embargo, con el paso de los años se han modernizado y perfeccionado lo que implica que el Incoterm utilizado hace un siglo no sea igual al del 2000.

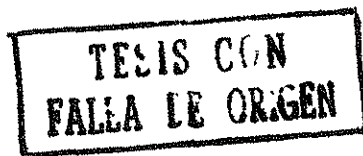


El antecedente más remoto que se conoce del uso de los *Incoterms* aparece en el Siglo XIX especialmente en el año de 1812 cuando se usaba el término FOB (Free on board- Libre a bordo) en las Cortes Británicas. Durante esos años es de suponer que el término FOB reconocía un uso comercial que implicaba un derecho y una obligación para el comprador y vendedor según se tratara, quizá de forma rudimentaria pero era un uso o costumbre que serviría de base para dictar las normas jurídicas de nuestro tiempo.

Setenta y ocho años más tarde (1890) se empezaría a utilizar el término CIF (Cost Insurance and Freight). Y un siglo después, en 1919 -originarios del continente americano- entrarían en vigor los llamados *Revised American Foreign Trade Definitions* (RAFTD) o sea las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano que representaban estatutos comerciales por primera vez institucionalizados en un documento en donde se obligaba a los importadores o exportadores norteamericanos a utilizar los diversos términos en sus transacciones comerciales internacionales que efectuaran, sin embargo, estos términos solamente aplicaban a los empresarios norteamericanos pero nunca a nivel mundial motivo por el cual los RAFTD a la larga se derogarían en 1985.

Los antecedentes directos de los *Incoterms* se ubican en la primera mitad del siglo pasado, justamente cuando se da el primer Congreso de la Cámara Internacional de Comercio (CIC) realizado en París en 1920. A partir de esa fecha (justo un año después de publicarse los RAFTD en 1919) se iniciaron los trabajos para definir derechos, usos y prácticas comparables de más de 30 países. Las conclusiones de tal estudio se editaron en 1928 aunque con mucha incertidumbre.

Después de ocho años de trabajos apareció la primera versión de los *Incoterms* durante el Congreso de la CIC en Viena en 1936. Esta edición representaba un triunfo de por sí





por la comparación, estudio, depuración y armonización de los distintos usos y prácticas de muchos países, aunque aún faltase por hacer.

Es hasta en 1953 durante el Congreso de la CIC celebrado en Viena, cuando se presentó una nueva versión a los Incoterms adoptada por unanimidad. La misma se designa "Incoterms 1953". Esta versión sería modificada en 1967, 1976, 1980<sup>22</sup>, 1990<sup>23</sup> y 2000<sup>24</sup>.

Ello no quiere decir que los Incoterms vigentes sigan siendo los mismos que los de 1936, al contrario una de las ventajas de éstos con respecto a los RAFTD es que siempre han sido actualizados acorde a la necesidad del momento reflejada en las condiciones cambiantes del comercio internacional. Hasta la fecha los Incoterms han tenido revisiones en donde se han introducido adiciones o enmiendas en los años de 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y la más reciente en el año 2000 a fin de ponerlos al día con respecto a las innovaciones recientes en las prácticas comerciales internacionales y en los cambios de las técnicas de transporte, particularmente en el uso de los contenedores, transporte multimodal, transporte por carretera, aéreo ó por mar.

## 2.2 Objeto de las revisiones

Se había comentado que una ventaja de los Incoterms sobre los RAFTD es que los primeros se actualizan constantemente a fin de no perder su vigencia en la práctica, adicional a esto existe otro punto a favor de los Incoterms que es que los mismos son elaborados y revisados por especialistas en la materia lo cual le otorga a los Incoterms mayor validez y certidumbre a la hora de utilizarlos.

Como se sabe, el comercio internacional es una materia profusamente cambiante, es cierto que la realidad de hace 15 años es muy diferente a las necesidades actuales y no por lo cambiante de la legislación sino por los medios de transporte y el tipo de carga que se maneja; en fin, la logística internacional ha tenido una transformación muy importante gracias al proceso de globalización de la producción mundial en donde una mercancía puede ser procesada en un país, ensamblada en otro y etiquetada en un tercero para ser vendida en el primer país; esto subraya de la necesidad de que los Incoterms se adapten a la realidad comercial vigente porque de lo contrario estarían en desuso desde décadas pasadas, es por eso que se actualizan o revisan periódicamente, tal y como se comentó en párrafos anteriores las revisiones que han tenido los Incoterms desde el año de creación han sido seis en distintas décadas: 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y la más reciente en el año 2000

Desde la década de los ochenta se acordó que se hiciera una actualización completa cada 10 años siempre y cuando en el lapso intermedio no ocurrieran sucesos o cambios trascendentales. A pesar de ello, cada 2 años se publican Criterios de aplicación y Notas de Interpretación Complementadas lo que le dan a los Incoterms un carácter de actualización constante.

---

<sup>22</sup> Publicada bajo el folleto No. 350 de la CIC

<sup>23</sup> Publicada bajo el folleto No. 460 de la CIC

<sup>24</sup> Publicada bajo el folleto No. 560 de la CIC

### 2.3 De 1936 a la revisión de 1953

Como se comentó, los Incoterms nacieron en 1936; en esa época el comercio internacional era muy distinto al que se practicaría años más tarde. Se puede considerar que éste cambió a raíz de la Segunda Guerra Mundial al ser ésta quien modificara los patrones de logística comercial a nivel mundial, poco a poco los aviones servían más como transporte de carga y eran más baratos que en 1936

Asimismo, la producción y requerimiento de insumos para la fabricación de productos se volvió mucho más compleja; ahora era necesario importar nuevos insumos de otras partes del mundo, había una revolución industrial; aparecían nuevos productos comerciales como las televisores, a la par que la industria del plástico y de autopartes se desarrollaba por los avances científicos de la época. Esto a la larga repercutía en la logística internacional al ser mucho más común el uso del transporte aéreo y después Multimodal como medio ordinario lo que dio como resultado el crecimiento de las vías de comunicación internacional, especialmente por lo referente al transporte de carga aérea aunque en ese tiempo el medio de transporte internacional del carga por excelencia era el barco. Ante ello veintisiete años más tarde se llevarían a cabo la primera revisión de los Incoterms para adecuarlos a la realidad.

Desde 1936 hasta 1967 los incoterms fueron nueve: EXW, FOR, FAS, FOB, CFR, CIF, DCP, DES y DEQ<sup>25</sup>

- ▶ EXW (En fábrica)
- ▶ FOR (Franco vagón)
- ▶ FOB (Franco a bordo)
- ▶ FAS (Franco al costado del buque)
- ▶ CIF (Costo Seguro y Flete)
- ▶ CFR (Costo y Flete)
- ▶ DCP Freight/Carrage paid to (Flete o porte pagado hasta )
- ▶ DES (Ex Ship Entregado en el barco)
- ▶ DEQ (Ex Quay- Entregado en el muelle)

### 2.4 Revisión de 1967

En la revisión de 1967 aparecieron dos nuevos Incoterms: DDP (Deliver Duty Paid) y DAF (Deliver at Frontier) para hacer frente a los nuevos desafíos del comercio exterior sobretodo en materia de extender las obligaciones de vendedor cuando entrega las mercancías hasta el domicilio del comprador o en su defecto en la frontera terrestre (DAF), medio de transporte que adquiere mayor importancia sobretodo en las intercambios comerciales europeos<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> MEDINA DE LEMUS, MANUEL, *Contratos de comercio exterior*, Op Cit pag 47

<sup>26</sup> MEDINA DE LEMUS, MANUEL, *idem*, pag 47

## 2.5 Revisión de 1976

Conforme se hace común la presencia de los contenedores en los países más desarrollados, se dan múltiples problemas para determinar la responsabilidad de la adición de gastos inherentes al transporte internacional de mercancías (Consolidación, Maniobra especializada, compra o arrendamiento de contenedores y de sus instrumentos de manipulación, etc ) lo que conlleva a reformar los Incoterms para, determinar de una vez por todas a quién le corresponden esos gastos. Una de los avances de esta revisión es que se crea un Incoterm especial FOB aeropuerto, que a la larga sería sustituido por el FCA, con esto se reconoció la importancia de la transportación aérea al crear un Término especial.

## 2.6 Revisión de 1980

La misma dinámica del comercio internacional obliga a la Cámara de Comercio Internacional a crear tres nuevos términos (FCA- Free Carrier, CPT- Cost Paid To., y CIP Cost Insurance Paid to..) como necesidades derivadas del uso generalizado de contenedores y Piggy Back's; por otra parte, la incidencia de los costos de transporte se hacen más significativos en el valor de los productos, al disminuir los costos de las manufacturas de producción masiva y al jugar un rol más importante en el costo del transporte por tiempo y eficiencia. A la par de la creación de estos tres términos quedan establecidos de una vez por todas los términos exclusivamente marítimos: FOB, C&F y CIF <sup>27</sup>

Adicional al mérito de crear estos tres conceptos, la revisión de 1980 inaugura un periodo de revisión más amplia, ahora será cada diez años con la posibilidad de que cada 2 años se publiquen Criterios de aplicación y Notas de Interpretación Complementadas, de manera que los Incoterms se irán adecuando a la realidad comercial del momento con cambios programados evitando la brusquedad que afecte las prácticas internacionales de comercio.

## 2.7 Revisión de 1990

A partir del 1° de julio de 1990 entró en vigencia la versión de los Incoterms 1990. Bajo esta versión se adecuó el uso del intercambio electrónico de datos (EDI) (Electronic Data Interchange) como forma adecuada para intercambiar información entre el comprador y vendedor, se aceptaba pues, el fax, telex u otro medio electrónico para confirmar la entrega o avisar la fecha de embarque de la mercancía.

Otro de los cambios de esta publicación es que se suprimieron los términos FOR/FOT y FOB Aeropuerto y se reemplazaron por el término Free Carrier (Franco Transportistas en lugar designado) apto para cualquier medio de transporte, esto con el fin de evitar confusiones. Asimismo se agregó la condición DDU (Delivered Duty Unpaid) como respuesta a las exigencias de la práctica comercial vigente.

---

<sup>27</sup> FRATOLOCCHI, ALDO, *Incoterms, contratos y comercio exterior*, Buenos Aires, Argentina, Ed Macchi,, 1996, Pág 3

Asimismo surgió una nueva manera de esquematizar los Incoterms en cuatro grupos: E, F, C y D

## 2.8 Revisión de 2000

Después de 2 años de trabajo se emite la versión 2000 de los Incoterms misma que entró en vigor el 1° de enero de ese año. Esta versión está encaminada a tomar en cuenta el comercio electrónico (E-commerce) y trata una Re-definición (complementación) de obligaciones del vendedor en los términos FCA, FAS y DEQ.

En esta revisión participaron especialistas de México, Suecia, Francia, Holanda, España, Estados Unidos, Bélgica, Reino Unido, Irán, Hungría, Italia, Alemania, Ecuador, Canadá, Turquía, Perú, Noruega, Finlandia, Austria, India, Japón, Singapur, Israel, Suiza y China. A continuación se expondrá un cuadro comparativo de Incoterms 1990 frente a Incoterms 2000.

### COMPARACIÓN de la versión INCOTERMS 1990 frente a la versión INCOTERMS 2000

Término	Versión 1990	Versión 2000	Comentarios
EXW	El comprador debía tramitar las licencias o autorización oficial de exportación	El vendedor debe entregar estas autorizaciones oficiales a SOLICITUD del comprador	Es obvio que el vendedor (exportador es quien tiene mayor conocimiento de los trámites en su país, no obstante, no se convierte en obligación del vendedor si no hay una solicitud del comprador
	No se especifica si la mercancía se entrega sin cargar en el transporte	Se aclara que la mercancía deberá ser entregada sin cargar en ningún tipo de vehículo	Simple aclaración de carga al transporte
FCA	Para efectos de la entrega se entendía que este término se aplicaba a cada tipo de transporte utilizado (FFCC, aéreo, terrestre, marítimo, fluvial o multimodal)	Ya no se desglosan los tipos de transporte, la entrega se toma de acuerdo al LUGAR no al transporte utilizado	Cambio de forma más no de fondo
FAS	Se daba la opción de que fuese el comprador (importador) quien tramitara las licencias de exportación	El vendedor (exportador) debe tramitar las licencias de exportación	El cambio es obvio toda vez que el vendedor (exportador) tiene mayor conocimiento de los trámites en su propio país
	El comprador (importador) debía hacerse cargo de los costos de los trámites y formalidades aduaneras de exportación	El vendedor (exportador) debe pagar los costos relacionados con los trámites y formalidades aduaneras de exportación	El vendedor (exportador) tiene mayor facilidad de tramitar y pagar los impuestos de exportación en su propio país que el comprador
FOB	—	—	Sin modificación
CFR	—	—	Sin modificación

**COMPARACIÓN de la versión INCOTERMS 1990 frente  
a la versión INCOTERMS 2000  
(continuación)**

<b>Término</b>	<b>Versión 1990</b>	<b>Versión 2000</b>	<b>Comentarios</b>
<b>CIF</b>	---	---	Solo aclaración de que en Incoterms 2000 los costos deben ser desglosados
<b>CPT</b>	---	---	Sin modificación
<b>CIP</b>	---	---	Sin modificación
<b>DAF</b>	El contrato de transporte del vendedor (exportador) únicamente abarca hasta cierto punto en la frontera	El vendedor tiene la posibilidad de contratar el transporte hasta un punto más allá de la frontera; se amplía el rango de acción	Esta modificación es realizada en virtud de que el vendedor tendrá la oportunidad de dar un mejor servicio, no dejando la mercancía en frontera, sino llegando, de ser posible, hasta la misma bodega del comprador. Este punto debe negociarse en el contrato de compraventa. En caso de haberse negociado, es obligación del importador solicitar al vendedor la documentación de este transporte
	La mercancía se entregaba en frontera sin especificar si la entrega era con o sin descarga	Se especifica que la mercancía debe ser entregada en frontera SIN DESCARGAR, por lo que estos costos deberán ser cubiertos por el comprador (importador).	Se aclara la situación y costos
<b>DES</b>	---	---	Sin modificación
<b>DEQ</b>	El vendedor (exportador) se hacía cargo de la liberación a la importación	El comprador (importador) es quien se hace cargo de la liberación de los bienes a la importación	Esto responde, al igual que EXW y FAS, a que quien conoce mejor los trámites en el país de destino es el comprador (importador) por lo que se busca agilizar la operación
<b>DDU</b>	La mercancía se entregaba al comprador (importador) en el punto acordado sin especificar si la entrega era con o sin descarga del medio de transporte	Se especifica que la mercancía debe ser entregada SIN DESCARGAR, por lo que estos costos deberán ser cubiertos por el comprador (importador).	Se aclara la situación y repartición de costos
<b>DDP</b>	La mercancía se entregaba al comprador (importador) en el punto acordado sin especificar si la entrega era con o sin descarga del medio de transporte	Se especifica que la mercancía debe ser entregada SIN DESCARGAR, por lo que estos costos deberán ser cubiertos por el comprador (importador)	Se aclara la situación y repartición de costos

TESIS CON  
FALTA DE ORIGEN

## CAPITULO 3

### Consideraciones jurídicas Incoterms 2000

#### 3.1 Obligaciones permanentes del vendedor y comprador

Antes de analizar las obligaciones esenciales del vendedor y comprador en los Incoterms, se debe partir de la premisa de que los Contratos internacionales están regulados por instrumentos específicos como lo es la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercancías, en ella se mencionan las obligaciones del vendedor relativas a entregar y transmitir la propiedad de las mercancías de acuerdo a la forma acordada en la negociación.



De acuerdo con el artículo 30 de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercancías las obligaciones del vendedor se resumen en:

- a) entregar las mercancías en el lugar, fecha y hora determinada
- b) transmitir su propiedad y
- c) entregar cualesquiera documentos relacionados con las mercancías

Cabe aclarar que el vendedor está obligado a envasar y embalar la mercancía. Por lo tanto esta disposición es aplicable a todos los Incoterms, recomendando que se asiente en el contrato de compra-venta las características del envase y las características del embalaje, de acuerdo con el transporte y tipo de mercancía.

Asimismo el vendedor tiene por obligación marcar adecuadamente el empaque de la mercancía anotando las instrucciones de cuidado y características como pueden ser: "frágil, radiactivo, producto químico, no dejar en lugar húmedo o bajo la lluvia" etc.

En resumen, las obligaciones mínimas del vendedor están especificadas en la Convención de Viena y en los mismos Incoterms, al respecto, la publicación 560 de la CIC<sup>28</sup> enumera las obligaciones por una combinación de letra y número desde A1 hasta A10. Las obligaciones esenciales del vendedor se resumen de la siguiente manera:

- Suministrar la mercancía conforme a lo estipulado en el contrato (A1).
- Obtener por su propia cuenta y riesgo, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial para llevar a cabo el despacho de exportación (A2).
- Contratar el transporte y seguro, cuando éste proceda (A3).

<sup>28</sup> CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, *Incoterms 2000, Boletín 560, versión en inglés*, París, Cámara de Comercio Internacional, 1999, pag 4

- Entregar la mercancía al comprador o al porteador, en la fecha y lugar designado, si no hay lugar preestablecido el vendedor puede seleccionarlo, y si no hubiese tiempo acordado se entenderá en el tiempo usual de entrega (A4).
- Cubrir los riesgos y pérdidas de los bienes hasta el momento en que hayan sido puestos a disposición del comprador de acuerdo con la modalidad de Incoterm utilizado (A5).
- Pagar y tramitar licencias y requisitos a la exportación e importación incluso impuestos cuando proceda (A6)
- Notificar al comprador de la entrega de la mercancía (A7)
- Entregar documento de transporte, que demuestre que se han embarcado la mercancías, cuando proceda (A8)
- Proporcionar a sus expensas los costos del chequeo de la verificación de las mercancías a través de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios para entregar las mercancías en el lugar al comprador (A9).
- Proporcionar las mercancías con el embalaje adecuado para su exportación en características acordes con el medio de transporte de las mercancías (A9).
- Marcar adecuadamente los empaques exteriores a fin de que sean perfectamente distinguidos para el comprador (A9).
- Proporcionar a solicitud del comprador asistencia al obtener documentos o transmitirle (de acuerdo a la modalidad del Incoterm) los documentos requeridos que los bienes necesitan para el transporte de las mercancías (A10)

Mientras que, las obligaciones del comprador en este caso serán.

- Pagar el precio pactado
- Conseguir por su propia cuenta cualquier licencia u autorización para importar la mercancía (cuando proceda).
- *Contratar a sus expensas el transporte y seguro de las mercancías Asumiendo todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancía desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque.*
- Recibir la mercancía.
- Pagar de no haberse convenido otra cosa, los gastos de inspección previa al embarque, excepto si la inspección ha sido ordenada por la autoridad del país exportador.
- Pagar todos los gastos y cargas incurridas para la obtención de documentos necesarios para recibir las mercancías.

### 3.2 Trámites aduanales

A pesar de que los Incoterms se basan en relaciones entre particulares, llevan por su misma esencia la intervención de un tercero: la aduana. Por ello, un componente importante de estos términos internacionales de comercio son los trámites aduanales porque se refieren a compraventas internacionales que involucran dos territorios aduaneros distintos; tal ha sido su trascendencia en los Incoterms que en la versión 2000 la gran reforma que sufrieron los términos FCA, FAS y DEQ fueron los temas relativos a trámites aduaneros

#### a) A la exportación

Normalmente es deseable que el despacho en aduana a la exportación lo realice el vendedor (exportador) porque es obvio que éste tiene mayor conocimiento de los trámites en su país, de manera que es el exportador quien suele encargarse de estos trámites al igual que el comprador (importador) lo hace en el país de destino. Bajo Incoterms 2000 los términos FOB, FCA, FAS, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU y DDP, el vendedor debe realizar los trámites de exportación y el pago de los impuestos a la exportación, la excepción se plasma en el término EXW cuando el comprador es quien tramita la exportación, aunque puede efectuarlo el mismo vendedor si es que el comprador se lo solicita.

Respecto a los impuestos de exportación hay que decir que rara vez las mercancías se gravan con este tipo de impuestos lo que pone en situación desventajosa a las empresas exportadoras en el mercado internacional. En la actualidad muy pocos países aplican estos impuestos ya que se asimila como una medida fiscal de fomento a la exportación.

Sin embargo, hay que tener presente que en determinadas ocasiones el comprador se encontrará con la situación de pagar impuestos de exportación lo cual generalmente ocurre cuando un gobierno desea controlar las exportaciones a fin abastecer el mercado nacional ó con objeto de fiscalización. Es importante que el comprador tome en cuenta estos conceptos porque inciden directamente en el precio de la mercancía.

#### b) A la importación

Algo similar ocurre con los trámites a la importación en el país de destino, ya que es el comprador (importador) quien conoce o debe conocer mejor la legislación aduanera de su país y por lo tanto está en mejor posibilidad de agilizar la operación al encargarse éste de las formalidades del despacho aduanero. En este sentido todos los Incoterms 2000 adoptan este criterio salvo el término DDP el cual requiere que el vendedor (exportador) se encargue del despacho aduanero. Se nota que tanto los extremos EXW como DDP las responsabilidades de las Partes, en uno u otro sentido, se amplían.

### 3.3 Las pólizas de seguro internacional

Dentro de la obligación del vendedor el punto A4 sobre la contratación de fletes y seguros cuando proceda siempre habrá una pregunta ¿qué tipo de seguro se deberá contratar sobretodo cuando se utilice CIF y CIP?. Al respecto, la versión 2000 de los Incoterms es clara al afirmar que "el seguro deberá ser contratado con aseguradores o con una compañía aseguradora de prestigio y, si no hay ningún acuerdo expreso en contrario, estará de conformidad con la cobertura mínima de las *Institute Cargo Clauses* del Instituto de Aseguradores de Londres o de cualquier otro conjunto de cláusulas similares"<sup>29</sup>, de manera que es indispensable saber a qué se refieren dichas cláusulas para manejar adecuadamente estos dos términos tomando en cuenta el tipo de carga y los riesgos que existen en el punto de desembarque y en la ruta.

<sup>29</sup> CIC, Incoterms 2000, versión 560, pag 50



Para entender lo anterior resulta clave aclarar que en el comercio internacional existen pólizas que cubren riesgos específicos por el tipo de carga, así se puede identificar por el nombre del tipo de carga que llevan, por ejemplo, para embarques de petróleo se le conoce como póliza bulk oil, para carbón (coal), alimentos congelados (frozen food), carne congelada (frozen meat) o materias primas (commodities)<sup>30</sup>, sin embargo, las más comunes son las pólizas de carga general.

### 3.3.1 Pólizas de seguro de carga general (Institute Cargo Clauses)

Las pólizas de seguro de carga general se conocen como "Institute Cargo Clauses". Su nivel de cobertura se especifica añadiendo una letra al título de la póliza, sea la letra A, la letra B o la letra C. El mayor nivel de cobertura corresponde a las pólizas identificadas con la letra A

J. Hernández Martí<sup>31</sup> menciona que las cláusulas del Instituto de Aseguradores de Londres, conocidas como *Institute Cargo Clauses* (ICC) datan de 1982 y las mismas se componen de tres juegos o conjuntos mediante convenios modelos. La cobertura a "todo riesgo" se efectúa mediante el modelo A, y dos modalidades que se someten al principio de especialidad de riesgo, reciben el nombre de modelos B y C las cuales se diferencian entre sí por los riesgos cubiertos

### 3.3.2 Aspectos comunes a las tres modalidades de las ICC

Como se comentó existen tres modalidades de las ICC, sin embargo, todas ellas se basan en cláusulas comunes las cuales, dependiendo de su especialidad añaden cláusulas específicas

El modelo de cobertura A es a todo riesgo comprendiendo los riesgos de mar además de los inherentes al transporte de las mercancías entre los lugares determinados en el contrato por lo que se comprenden riesgos inherentes a transporte terrestre, y de manipulación de mercancías en los puertos. Mientras los modelos B y C prestan una cobertura conforme al principio de especialidad de riesgo por lo que debe tenerse cuidado en las exclusiones de las mismas.

La duración del seguro en todas las modalidades (A,B,C) comprende desde que los bienes son puestos en el almacén o lugar de entrega para que inicie el tránsito hasta, el lugar de entrega al consignatario o almacén y/o lugar designado. Otra de las características comunes de las cláusulas es que la ley y la práctica inglesa son las usadas para resolver un conflicto en caso de que lo hubiera

A continuación se exponen las cláusulas comunes a las tres modalidades, mismas que deberán ser consideradas por el vendedor al momento de contratar un seguro de conformidad con los términos CIF y CIP. Para entender mejor algunos conceptos se recurrirá a la Ley de Navegación misma que ofrece las definiciones correspondientes.

---

<sup>30</sup> ARRABAL PABLO, op Cit. Pág 169

<sup>31</sup> HERNÁNDEZ MARTÍ J, *Contratación Internacional*, Valencia, España, Ed Tirant lo Blanch, 1999, pag 795

## a) Cláusulas comunes a las modalidades A,B,C

1.- Avería particular<sup>32</sup>. Se entiende la cobertura por las pérdidas parciales de las cosas aseguradas, causadas por un evento asegurado. Al respecto, la Ley de Navegación mexicana<sup>33</sup> menciona en la fracción segunda del artículo 115 que "una avería particular o simple será aquella que no pueda ser considerada como común, estas averías son a cargo del propietario de la mercancía que sufre el daño. Los actos y contribuciones en concepto de avería común, se rigen salvo pacto contrario por los usos y costumbres internacionales, que se integran en las Reglas de York y Amberes vigentes (artículo 116)"

2.- Sacrificio de las mercancías en acto de avería gruesa<sup>34</sup>: se entiende que se asegura totalmente las mercancías por los actos de avería gruesa.

3 - Contribución a la avería gruesa y al salvamento<sup>35</sup>. Cuando las mercancías NO han sido sacrificadas en el acto de avería gruesa, y llegan a su destino, el asegurado debe contribuir a la avería gruesa en la parte que le corresponda. Los aseguradores deberán hacerse cargo de dicha contribución, íntegramente. En el caso de salvamento, el premio o remuneración que corresponde a quien prestó la asistencia, se distribuye, entre todos quienes se han beneficiado del mismo<sup>36</sup>. El asegurador de la mercancía deberá tomar a su cargo la contribución a la avería gruesa.

4 - Responsabilidad por abordaje<sup>37</sup>. Cuando se presenta un accidente de abordaje por culpa común de los buques implicados, el asegurador indemnizará al asegurado la responsabilidad que pueda serle exigida por el buque transportista.

5 - Gastos de recuperación y salvamento (sue & labour): si el asegurado incurre en gastos extraordinarios durante el transporte de la mercancía, en relación con una pérdida, o para evitar la misma, la cual debe ser indemnizada por el asegurador de conformidad con la cobertura prestada por el seguro, tales gastos son recuperables de los aseguradores. Esencialmente son los gastos de salvamento de las mercancías, las cuales son satisfechos por el asegurador como una indemnización adicional siempre que

32 De acuerdo a la Ley de Navegación publicada en el DOF el 4 de enero de 1994, se entiende por avería todo daño o menoscabo que sufra la embarcación en puerto o durante la navegación, o que afecte a la carga desde que es embarcada hasta su desembarque en el lugar del destino, así como todo gasto extraordinario en que se incurra para la conservación de la embarcación, de la carga o ambos (artículo 115)

33 Ley de Navegación, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 4 de enero de 1994

34 La ley de navegación señala que una avería común o gruesa es cuando se ha realizado o contraído intencionadamente y razonablemente cualquier sacrificio o gasto extraordinario para la seguridad común, con el objeto de preservar de un peligro las propiedades comprometidas en un riesgo común de la navegación por agua. El importe de las averías comunes estará a cargo de todos los interesados en la travesía, en proporción al monto de sus respectivos intereses (artículo 115 fracción 1)

35 De acuerdo con el artículo 120 de la Ley de Navegación se entiende por operación de salvamento "todo acto o actividad emprendida para auxiliarse o asistir a una embarcación o artefacto naval o para salvaguardar otros bienes que se encuentren en peligro en vías navegables o en otras aguas"

36 De acuerdo con el artículo 124 de la Ley de Navegación "el salvador, además del privilegio marítimo que le corresponda, tendrá derecho de retención sobre la embarcación y los bienes salvados hasta que le sea cubierto o debidamente garantizada la recompensa debida por el salvamento y sus intereses".

37 Se entiende por abordaje "la colisión ocurrida entre dos o más embarcaciones o entre éstas y artefactos navales flotantes. Si después de un abordaje, una embarcación naufragare en el curso de su navegación a puerto, su pérdida será considerada como consecuencia del abordaje, salvo prueba en contrario" (Artículo 111 Ley de Navegación)

corresponda a medidas “razonables” para el salvamento de las mercancías. La cobertura del seguro se extiende a los gastos de almacenaje de la mercancía, cuando como consecuencia del siniestro cubierto por el seguro tiene que ser descargada, almacenada y reexpedida a su destino, en puerto distinto del previsto en el seguro.

### 3.3.3 Características particulares de las ICC

La póliza general identificada con la letra A se suele denominar “a todo riesgo” (All risk insurance) y cubre todo daño que se pueda producir a la carga excepto aquellos incluidos en una breve lista de exclusiones generales.

Estas exclusiones se refieren a los daños causados por el propio beneficiario o por sus agentes, al desgaste general de las cosas, el embalaje deficiente, a la quiebra de la compañía naviera, a las armas nucleares, a no estar el buque carguero en condiciones de navegar, a guerras, huelgas y revoluciones, a minas y explosivos a la deriva, a secuestros y ataques terroristas.<sup>38</sup>

La póliza general identificada con la letra B se suele denominar de “cobertura media” y cubre todo riesgo general aunado a erupción volcánica, el de caída de un rayo, el derivado de azote de las olas en la cubierta, la entrada de agua en bodega y la manipulación deficiente durante la carga o descarga.<sup>39</sup>

La póliza de seguro identificada con la letra C se le llama de “riesgos básicos” o “cobertura mínima” (minimum cover) y cubre todo daño que se pueda sufrir la carga causado por el fuego, o explosión, colisión, fortuita, embarrancamiento, avería gruesa, naufragio, echazón de la carga en caso de emergencia y la descarga de emergencia en un punto no previsto.

Resumiendo, los seguros básicos u ordinarios de tránsito abarcan los siguientes conceptos: incendio, rayo, explosión, varada, hundimiento, pérdida de bultos por entero, caídos al mar durante maniobras de carga y descarga, contribución por avería gruesa y maniobra de alijo. Pueden contratarse coberturas adicionales o de avería particular tales como: robo total del embarque, o parcial, mojadura imprevista, contaminación por contacto con otras cargas, machas (cuando afecten las características originales de la mercancía), oxidación, rotura o rajadura, derrames.<sup>40</sup>

Cuando se utilizan los términos CIF y CIP queda entendido que el seguro consistirá en una póliza conforme al modelo general del Instituto de Aseguradores de Londres identificado con la letra C o sea, cobertura mínima.<sup>41</sup>

---

<sup>38</sup> ARRABAL, PABLO, op. Cit. Pág. 171

<sup>39</sup> ARRABAL PABLO, op. Cit. Pág. 171

<sup>40</sup> Para mayor información consúltese la publicación *SERIE DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES (SCT)*, Como exportar por vía marítima, SCT, México, 1997, pag. 90 y 91

<sup>41</sup> ARRABAL PABLO, op. Cit. Pág. 171

### 3.3.4 Exclusiones a las cláusulas ICC

Parte importante de la contratación de un seguro reside en sus excepciones, de acuerdo con las tres modalidades del ICC el seguro no cubrirá los daños o gastos adquiribles por lo siguiente<sup>42</sup>

- 1 - Mala conducta intencionada del asegurado,
- 2.- Derrames normales, pérdidas normales en peso o volumen, o uso desgaste natural de los objetos asegurados,
- 3.- Daños o pérdidas causados por embalajes insuficientes o inapropiados,
- 4.- Daños o gastos que tengan por causa próxima la demora,
- 5.- Insolvencia o dificultades financieras de los armadores, gestores, fletados u operadores del grupo,
- 6 - Daños deliberados o destrucción deliberada de las mercancías por acto ilícito de cualquier persona,
- 7 - Daños o gastos que resulten del uso de arma de guerra que use fisión nuclear o atómica.

Los riesgos que no quedan cubiertos por ninguna de estas pólizas se denominan riesgos especiales y están cubiertos por pólizas específicas, este tipo de riesgos pueden ser los relativos a huelgas (strike risk), guerra (war risk), revoluciones o levantamientos populares civil (commotion risk). La versión 2000 de los Incoterms especifican que cuando se use los términos CIP ó CIF y siempre que el comprador solicite al vendedor la contratación de este tipo de pólizas deberá procurarse su contratación, obviamente ello redundará en un costo mayor que deberá pagar el comprador. De manera que podría ser un ejemplo de inclusión de esta práctica la siguiente leyenda.

\$10,000 USD CIF, Nueva York, (strike risk)

Estas son, a manera general las características de las pólizas de seguro a las que deben sujetarse los términos CIF y CIP, mismas que deben ser contratadas por el vendedor con cuidado por los riesgos que conlleva. Adicionalmente, la versión de Incoterms 2000 menciona que si se desea ampliar la cobertura de la póliza ésta deberá ser a petición y a expensas del comprador.

---

<sup>42</sup> Véase HERNÁNDEZ MARTÍ, J, op cit pag 799 y 800

### 3.4 Características de los diferentes Incoterms (Grupo E)

Bajo este grupo solamente hay un término Exw (Ex works) que significa la menor de las obligaciones para el vendedor así como la mayor de las obligaciones del comprador, pues es éste quien va a recoger la mercancía al local del vendedor

#### 3.4.1 EXW: Ex works (en punto de origen) (...lugar acordado)

Significa que el vendedor completa su obligación cuando pone la mercancía a disposición del comprador en el establecimiento mismo del vendedor, ya sea en el almacén, fábrica u oficina.

EXW

El comprador acepta todos los riesgos y costos, incluyendo la contratación previa del medio de transporte requerido y la operación de carga de la mercancía a su transporte.

Este término representa la obligación mínima para el vendedor sobretodo en costos y riesgos Si las partes lo acuerdan y se plasma en el contrato, el vendedor será responsable de los costos y riesgos que conlleve el cargar los bienes en el transporte que le haya indicado el comprador. Se recomienda no usar este término cuando el comprador no pueda efectuar directa o indirectamente los trámites de exportación.

El vendedor entrega la mercancía ya etiquetada y embalada, lista para que el comprador la recoja y la suba a su transporte El despacho aduanero de la exportación lo realiza el comprador. Si este no puede realizarlo puede solicitar que sea el vendedor quien lo haga aunque el término más adecuado a utilizar debe ser Free Carner (FCA), Free Along side Ship (FAS) o Free on board (FOB) dependiendo del modo de transporte del que se trate

En algunas ocasiones se presenta la oportunidad de que el exportador mexicano que cotiza con un precio EXW a entregar en su almacén, preste su montacargas al comprador para que éste lo suba a su transporte, sin embargo, puede existir algún descuido que ocasione que se dañe la mercancía durante la carga al transporte. A pesar de que el daño de la mercancía no es responsabilidad del exportador (porque *el vendedor entrega la mercancía en planta, etiquetada y embalada, lista para que el comprador la recoja y la suba a su transporte*) es común que el comprador le reclame sin razón por los desperfectos sufridos. Ante ello, es preferible utilizar el término FCA dejando las cosas claras desde el principio.

Como es de suponerse, el término EXW se aplica a cualquier medio de transporte; para su uso se recomienda que se especifique el lugar acordado en donde se entrega la mercancía.

Ejemplo: 10,000 dlis. EXW General Motors, Gate 5, Detroit "Incoterms 2000"

### GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: EXW

Mercancía entregada conforme al contrato.	x
Embalaje y marcado para exportación.	x
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios.	x
Traslado de fábrica al lugar de entrega (puede ser puerto o aeropuerto de exportación, aduana terrestre de exportación o terminal de carga)	
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	
Impuesto de exportación	
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	
Carga en el transporte internacional del comprador	
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	

### 3.5 Características de los diferentes Incoterms (Grupo F)

Dentro del Grupo F están tres términos: Free Carrier (FCA), Free on Board (FOB) y Free Along side Ship (FAS), la principal característica de este grupo es que el vendedor entrega las mercancías al transportista o porteador que designe el comprador en el lugar indicado. Bajo este grupo se amplían las obligaciones del vendedor, en comparación con las contraídas en el Grupo E

#### 3.5.1 FCA: Free Carrier (transporte libre de porte) (...lugar acordado)

Este término indica que la obligación del vendedor termina cuando entrega la mercancía -tramitada para su exportación- al transportista que designe el comprador en el lugar convenido. Si no hay un punto específico para la entrega, el vendedor puede

seleccionar el punto dentro del lugar en el cual ha de entregar las mercancías<sup>43</sup> que puede ser en la aduana, aeropuerto, terminal de transporte, incluso afuera de la fábrica del vendedor, etc. De allí en adelante el comprador asume los riesgos y el costo de transporte de las mercancías. En caso de que se incurran en costos adicionales porque el transporte no ha llegado en tiempo o no pueda cargar las mercancías, éstos los pagará el comprador.

# FCA

Debe notarse que al elegir un lugar de entrega tiene un impacto en las obligaciones de carga y descarga de las mercancías, ya que si se especifica en el contrato, el vendedor deberá cargar las mercancías en el transporte provisto por el comprador, por ejemplo si se tratara de un vehículo aportado por el ferrocarril que después lo cargará al FFCC; pero si los bienes son puestos a disposición del transportista en sus instalaciones o patios de carga, el vendedor solo tendrá que descargar las mercancías de su transporte y dejarlas a disposición del comprador; por ejemplo tratándose de un FCA aeropuerto Cd. de México, el vendedor cumple cuando su camión o camioneta entrega la mercancía en el

<sup>43</sup> CIC, Incoterms 2000, versión 560, pag 34

patio de entrega de mercancías para que un montacargas lleve la mercancía al avión. Este término puede ser usado en cualquier modo de transporte, incluyendo el multimodal. El vendedor es quien se encarga del despacho aduanal de exportación lo que incluye el trámite de licencias y cuando fuese aplicable los costos de impuestos de exportación y otras cargas impositivas relacionadas con las mismas <sup>44</sup>

El vendedor puede asistir al comprador para obtener los documentos de transporte de las mercancías y asistencia –previa solicitud- en cuestión de seguro Asimismo debe avisarle al comprador que los bienes fueron entregados conforme a lo pactado. Debe avisarse con anticipación al comprador sobre la entrega de la mercancía. Cuando el vendedor y el comprador hayan acordado comunicarse para avisarse de que la mercancía ha quedado en poder del porteador podrán hacerlo con la copia de la carta de porte, conocimiento de embarque o guía aérea utilizando la vía electrónica (Electronic Data Interchange EDI).

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

Ejemplo: 10,000 dls. FCA, Yellow Raid station, Detroit “Incoterms 2000”

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: FCA**

Mercancía entregada conforme al contrato.	x
Embalaje y marcado para exportación.	x
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesanos.	x
Traslado de fábrica al lugar de entrega (puede ser puerto o aeropuerto de exportación, aduana terrestre de exportación o terminal de carga).	x
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	x
Impuesto de exportación	x
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	x
Carga en el transporte internacional del comprador	x
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	

**3.5.2 FAS: Free Alongside Ship (libre a un costado del buque) (...puerto de embarque acordado)**

Se considera que la responsabilidad del vendedor concluye cuando se ha colocado la mercancía a un costado del buque nombrado en el puerto de desembarque y en la fecha acordada, (puede ser sobre

**FAS**

el muelle o en barcazas conforme se acuerde) en el puerto de embarque convenido para que el comprador se encargue de subirla al buque. Por tanto, el comprador asume todos los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía desde ese momento. El término FAS requiere que el vendedor se encargue del trámite y despacho aduanal de las

<sup>44</sup> Op. Cit, CIC Incoterms 2000, pag 6

mercancías para su exportación, sin embargo, si las Partes desean que sea el comprador quien asuma estos trámites debe aclararse en el contrato de compraventa.

El término FAS sólo puede usarse para el transporte marítimo o por vía fluvial.

En caso de que se incurran en costos adicionales porque el transporte no ha llegado en tiempo o no pueda cargar las mercancías, éstos los pagará el comprador puesto que es su responsabilidad el contratar el transporte. Esto se debe cuidar cuando se trate de compraventas de cualquier producto perecedero en los que cualquier retraso puede ocasionar que la vida útil del producto tal vez no sea suficiente para comercializarlo.

Se mantienen las mismas obligaciones que el término FCA en cuanto al aviso de entrega de las mercancías, y asistencia al comprador en caso de solicitaría. Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de embarque acordado en donde se entrega la mercancía.

Ejemplo: 10,000 dls FAS, Veracruz, Mx, Havana Ship "Incoterms 2000"

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: FAS**

Mercancía entregada conforme al contrato.	X
Embalaje y marcado para exportación.	X
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios	X
Traslado de fábrica al lugar de entrega (puede ser puerto o aeropuerto de exportación, aduana terrestre de exportación o terminal de carga)	X
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	X
Impuesto de exportación	X
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	X
Carga en el transporte internacional del comprador	
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	

**3.5.3 FOB: Free on Board (libre a bordo) (...puerto de embarque indicado / convenido)**

Una vez que la mercancía ha sido colocada dentro del barco en el puerto de embarque asignado, termina la obligación de entrega por parte del exportador. El comprador tiene que asumir todos los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía desde ese punto. Este término requiere que el vendedor efectúe los trámites de exportación y se usa únicamente para el transporte marítimo o fluvial.

**FOB**

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque en la fecha, puerto, barco y en la manera acordada justamente cuando pasan la borda del buque (ship's rail). El riesgo se traslada al comprador desde ese momento. Lo anterior implica que éste asume el riesgo y costo de las maniobras de estiba o de acomodo de las mercancías dentro del barco. Esto quiere decir que si existiese un problema mientras se carga la mercancía cayendo



una parte al mar y otra dentro del barco La porción que cae al mar es responsabilidad del exportador y la que cae dentro del barco del comprador. Porque el riesgo de la mercancía se transfiere en cuanto ésta cruza la barandilla del buque en el puerto de origen

El vendedor debe notificar al comprador que las mercancías han sido entregadas conforme se acordó y realizar el despacho aduanal de exportación

Se conservan las mismas obligaciones de pago por demoras del barco imputables al comprador. Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de embarque indicado o convenido para la entrega de la mercancía.

Ejemplo: 10,000 dls. FOB, Veracruz,Mx, Havana Ship "Incoterms 2000"

#### **GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: FOB**

Mercancía entregada conforme al contrato.	X
Embalaje y marcado para exportación.	X
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesanos	X
Traslado de fábnca al lugar de entrega (puede ser puerto o aeropuerto de exportación, aduana terrestre de exportación o terminal de carga).	X
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	X
Impuesto de exportación	X
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	X
Carga en el transporte internacional del comprador	X
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	

### **3.6 Características de los diferentes Incoterms (Grupo C)**

Bajo estos Incoterms el costo es mayor para el vendedor y por ende, menor para el comprador dado que bajo estos términos incluyen el transporte y seguro internacional hasta el puerto o lugar de destino de importación. Sin embargo, puede darse la confusión respecto a los términos DES, DEQ, DAF porque éstos últimos también consideran el seguro y flete de las mercancías pero el riesgo es mayor para el vendedor dado que se considera el responsable de entregar las mercancías en el lugar de destino, a diferencia de los términos del grupo "C" en los cuales el vendedor se encarga de contratar y pagar seguros y fletes internacionales pero en caso de que sufran un problema durante la travesía será el comprador quien tendrá que reclamar al seguro la reposición de la mercancía.

Sin duda, siempre aparecerá la incertidumbre sobre el tipo de seguro que el vendedor deberá contratar para embarcar las mercancías cuando se utilice CIF y CIP; al respecto, la versión 2000 de los Incoterms es clara al afirmar que "el seguro deberá ser contratado con aseguradores o con una compañía aseguradora de prestigio y, si no hay ningún acuerdo expreso en contrario, estará de conformidad con la cobertura mínima de las

*Institute Cargo Clauses* del Instituto de Aseguradores de Londres o de cualquier otro conjunto de cláusulas similares<sup>45</sup>

### 3.6.1 CFR: Cost and Freight (costo y flete) (...puerto de destino indicado/convenido)

Implica que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesario para entregar la mercancía al puerto de destino convenido, si no hubiese un punto determinado de entrega previamente acordado; el

# CFR

vendedor tiene la posibilidad de seleccionar el punto de entrega que más convenga a la entrega de las mercancías.

No obstante, los riesgos de pérdida y daño de la misma, así como cualquier costo adicional que se genere después del momento en que la mercancía sea entregada a bordo del barco, se transfieren del vendedor al comprador cuando ésta ha pasado la barandilla del barco en el puerto de embarque. Este término requiere que el vendedor tramite el despacho de exportación y se usa sólo para el transporte marítimo o fluvial y pague los gastos por el acomodo de las mercancías en el buque.

Se envía la mercancía hasta el puerto de destino y el vendedor paga el flete. El riesgo se queda en el puerto del país de origen, aunque el vendedor sea quien pague el transporte principal.

Queda por demás especificar que tratándose de transporte marítimo, el vendedor tiene la obligación de enviar los originales del conocimiento de embarque (Bill of Lading) al comprador para que éste reclame la mercancía al transportista.

Como una especie de variante al término CFR, si se anhela que el vendedor se haga cargo de los costos de la descarga del buque, puede hacerse siempre y cuando se establezca en el contrato, esto puede ser útil para los vendedores que deseen otorgar un mejor servicio sin que sean responsables de la mercancía en el trayecto internacional sobretodo cuando han contratado un servicio con el transportista internacional que incluye la carga y descarga del buque.

Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía. Un ejemplo de uso de CFR es:

10,000 USD CFR Houston,USA, "Havana Ship", *Incoterms 2000*

#### GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: CFR

Mercancía entregada conforme al contrato.	X
Embalaje y marcado para exportación.	X
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios.	X
Traslado de fábrica al lugar de entrega (puede ser puerto o aeropuerto de exportación, aduana	X

<sup>45</sup> CIC, Incoterms 2000, versión 560, pag 50

previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	X
Impuesto de exportación	X
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	X
Carga en el transporte internacional del comprador	X
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	X

### GASTOS a cargo del vendedor /exportador en el EXTRANJERO

Transporte internacional	X
Seguros internacionales	
Maniobras de descarga del transporte internacional al muelle ó área de descarga en aduana	
Trámites de importación (gastos aduanales, permisos, NOM's)	
Impuesto de importación	
Carga al transporte nacional del país importador	
Traslado de la aduana de entrada al lugar de entrega final (fábrica o almacén de destino).	
Descarga del transporte nacional en fábrica o almacén de destino	

### 3.6.2 CIF: Cost, Insurance and Freight (costo, seguro y flete) (...puerto de destino indicado/convenido)

En este término, el vendedor tiene las mismas obligaciones que CFR, pero además está obligado a proporcionar el seguro marítimo a cargo y riesgo del comprador en caso de pérdida o daño de la mercancía durante la travesía.

# CIF

El vendedor contrata y paga la prima del seguro. El vendedor paga el flete y el seguro que está a nombre del comprador, aún así el riesgo se queda en el puerto de origen porque el vendedor no se hace responsable de las mercancías una vez embarcadas.

En este término, el comprador debe estar consciente de que el vendedor contratará una póliza de seguro marítimo por una cobertura mínima, por lo cual si se deseara ampliar la cobertura deberá expresarse en el contrato de compraventa

De acuerdo con la versión 2000, el seguro debe contratarse con una compañía de buena reputación de acuerdo con la mínima cobertura definidas bajo las Cláusulas institucionales de Carga (Institute Cargo Clauses) basadas en los requerimientos del Instituto de Aseguradores de Londres (Institute of London Underwriters) o similares; en caso de que el comprador requiera cubrir riesgos adicionales, el vendedor debe proveer con costo al comprador, la cobertura de guerra, huelgas, revoluciones o revuelta social, dicha póliza debe contratarse en la moneda del contrato de compraventa.

Asimismo requiere que el vendedor realice el despacho aduanal de exportación. Este término se usa para transporte marítimo o fluvial; para otro tipo de transporte debe usarse el término CIP.

Se mantiene la variante en materia de descarga de la mercancía a cargo del vendedor explicada en CFR

Queda por demás especificar que tratándose de transporte marítimo, el vendedor tiene la obligación de enviar los originales del conocimiento de embarque (Bill of Lading) al comprador para que éste reclame la mercancía al transportista

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

Un ejemplo de uso de CIF es: 10,500 USD CIF Veracruz, Havana Ship, "Incoterms 2000"

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: CIF**

Mercancía entregada conforme al contrato.	X
Embalaje y marcado para exportación.	X
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios.	X
Traslado de fábrica al lugar de entrega (puede ser puerto o aeropuerto de exportación, aduana terrestre de exportación o terminal de carga).	X
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	X
Impuesto de exportación	X
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	X
Carga en el transporte internacional del comprador	X
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	X

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en el EXTRANJERO**

Transporte internacional	X
Seguros internacionales	X
Maniobras de descarga del transporte internacional al muelle ó área de descarga en aduana	
Trámites de importación (gastos aduanales, permisos, NOM's)	
Impuesto de importación	
Carga al transporte nacional del país importador	
Traslado de la aduana de entrada al lugar de entrega final (fábrica o almacén de destino).	
Descarga del transporte nacional en fábrica o almacén de destino	

**3.6.3 CPT: Carriage Paid to (flete pagado hasta...) (...lugar de destino indicado/convenido)**

Con este término, el pago del flete de transporte de la mercancía hasta el lugar convenido corre a cargo del vendedor como ocurre con el término CFR. El riesgo de pérdida o daño de los artículos, así como

**CPT**

cualquier costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, se transfieren del vendedor al comprador al momento en que la mercancía se entrega bajo custodia al transportista. De manera que la responsabilidad del vendedor termina en cuanto el bien se entrega al primer transportista.

Si se utilizan los servicios de sucesivos transportistas (Transporte multimodal) hasta el lugar convenido, los riesgos se transfieren cuando la mercancía se ha entregado al primer transportista.

Este término requiere que el vendedor efectúe los trámites de exportación y puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal

Se mantiene la variante en materia de descarga de la mercancía a cargo del vendedor explicada en CFR.

Queda por demás especificar que el vendedor tiene la obligación de enviar los originales del conocimiento de embarque (Bill of Lading), guía aérea (air waybill) o carta de porte terrestre (railway) al comprador para que éste los utilice para recoger la mercancía.

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

Ejemplo: 35,000 dls. CPT Airport Mexico City, "Incoterms 2000"

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: CPT**

Mercancía entregada conforme al contrato.	X
Embalaje y marcado para exportación.	X.
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios.	X
Traslado de fábrica al lugar de entrega (puede ser puerto o aeropuerto de exportación, aduana terrestre de exportación o terminal de carga).	X
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	X
Impuesto de exportación	X
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	X
Carga en el transporte internacional del comprador	X
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	X

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en el EXTRANJERO**

Transporte internacional	X
Seguros internacionales	
Maniobras de descarga del transporte internacional al muelle ó área de descarga en aduana	
Trámites de importación (gastos aduanales, permisos, NOM's)	
Impuesto de importación	
Carga al transporte nacional del país importador	
Traslado de la aduana de entrada al lugar de entrega final (fábrica o almacén de destino).	
Descarga del transporte nacional en fábrica o almacén de destino	

### 3.6.4 CIP: Carriage and Insurance Paid to (flete y seguro pagado hasta...) (...lugar de destino indicado/convenido)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que el término CPT, pero además debe proporcionar el seguro de transporte que ampare el riesgo del comprador de perder la mercancía o de que ésta

# CIP

sufra daño durante su transportación. El vendedor contrata el seguro, paga la prima correspondiente y tramita la exportación de la mercancía. Este término puede aplicarse para cualquier forma de transporte incluyendo el multimodal.

El vendedor contrata y paga el transporte principal y además el seguro, al igual que en el término CPT. Cabe aclarar que en caso de que el comprador desee. En este término, el comprador debe estar consciente de que el vendedor contratará una póliza de seguro marítimo por una cobertura mínima, por lo cual si se deseara ampliar la cobertura deberá expresarse en el contrato de compraventa. La responsabilidad del vendedor termina cuando los bienes han sido entregados al primer transportista.

Al igual que en el término CIF, el seguro debe contratarse con una compañía de buena reputación de acuerdo con la mínima cobertura definidas bajo las Cláusulas institucionales de Carga basadas en los requerimientos del Instituto de Aseguradores de Londres (Institute of London Underwriters) o similares; en caso de que el comprador requiera cubrir riesgos adicionales, el vendedor debe proveer con costo al comprador, la cobertura de guerra, huelgas, revoluciones o revuelta social, dicha póliza debe contratarse en la moneda del contrato de compraventa.

Por otra parte, se mantiene la variante en materia de descarga de la mercancía a cargo del vendedor explicada en CFR.

Adicionalmente, el vendedor tiene la obligación de enviar los originales del conocimiento de embarque (Bill of Lading), guía aérea (air waybill) o carta de porte terrestre (railway) al comprador para que éste los utilice para recoger la mercancía.

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

Ejemplo: 35,000 dls. CIP Airport Mexico City, "Incoterms 2000"

#### **GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: CIP**

Mercancía entregada conforme al contrato.	x
Embalaje y marcado para exportación.	x
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios.	x
Traslado de fábrica al lugar de entrega (puede ser puerto o aeropuerto de exportación, aduana terrestre de exportación o terminal de carga).	x
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	x
Impuesto de exportación	x

Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	X
Carga en el transporte internacional del comprador	X
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	X

### GASTOS a cargo del vendedor /exportador en el EXTRANJERO

Transporte internacional	X
Seguros internacionales	X
Maniobras de descarga del transporte internacional al muelle ó área de descarga en aduana	
Trámites de importación (gastos aduanales, permisos, NOM's)	
Impuesto de importación	
Carga al transporte nacional del país importador	
Traslado de la aduana de entrada al lugar de entrega final (fábrica o almacén de destino).	
Descarga del transporte nacional en fábrica o almacén de destino	

### 3.7 Características de diferentes Incoterms (Grupo D)

Entramos al Grupo "D", cuyos Términos reflejan mayores obligaciones y riesgos del vendedor a la vez que las mismas quedan disminuídas para el comprador. A diferencia del Grupo C en donde se contrataban los fletes y seguros y no había reponsabilidad para el vendedor de cualquier daño o avería que sufriera la mercancía en el trayecto. En este grupo el vendedor sí es el responsable de las mercancías hasta el lugar de entrega.

Otra característica que puede notarse de este grupo incluye al Incoterm antagónico del EXW, el Delivery Duty Paid (DDP) que incluye el máximo de obligaciones y responsabilidades para el vendedor.

#### 3.7.1 DAF: Delivered at Frontier (entregado en frontera) (...lugar indicado/convenido)

Significa que el vendedor cumple sus obligaciones cuando la mercancía está disponible y se ha tramitado su exportación en el punto asignado en la frontera terrestre. La mercancía debe entregarse no

# DAF

descargada antes del despacho de importación pero si las partes lo desean, el vendedor puede ser responsable de los riesgos y costos de la descarga/desestiba de las mercancías del transporte, siempre y cuando se indique claramente en el contrato de compra-venta.

El vendedor paga el transporte hasta la frontera y debe entregarla en el lugar indicado, si el punto no está previamente acordado, el vendedor tiene facultad para seleccionar el punto de entrega más adecuado para las mercancías, sin embargo, si las partes así lo acuerdan, el vendedor puede contratar de una vez, a expensas y responsabilidad del comprador, el transporte desde la frontera hasta el lugar de destino en el país de importación determinado por el comprador. Esta disposición aplica actualmente porque los transportistas del país de exportación generalmente no pueden transitar por el país

de importación, sin embargo, en la medida en que los procesos de integración económica se acentúen con mayor fuerza sobretodo en América Latinas, este término tenderá a desaparecer en la práctica porque los transportistas de un país y otro podrán transitar de una frontera a otra para entregar las mercancías en ese país sin trabas de este tipo

El caso más patente lo representa la Unión Europea en donde hay libertad de tránsito a diferencia del área de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México en donde se ha acordado en el Capítulo XII relativo a Comercio Transfronterizo de Servicios, que cada una de las Partes otorgará a los prestadores de servicios (en este caso servicios de transportación terrestre de carga) de otra Parte; un Trato nacional (Artículo 1202)<sup>46</sup> y Trato de Nación más Favorecida (Artículo 1203) lo que implica que el gobierno mexicano le otorgue a un transportista canadiense o estadounidense el mismo trato que le da a un mexicano y viceversa en la prestación del servicio de transporte de mercancías, operación que involucra obviamente el uso de los Incoterms en especial del término DAF.

En la lista de reservas de México del Anexo I del mismo TLCAN se hace mención de que los canadienses y estadounidenses podrán recibir permiso para operar servicios internacionales de fletamiento por autobús a o desde el territorio de México –permiso que sólo se otorgaba a los nacionales mexicanos- durante los tres primeros años de la fecha de la firma del TLCAN solamente operarán en los estados fronterizos de Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas; posteriormente, hasta seis años después de la fecha de entrada en vigor del TLCAN los servicios transfronterizos de carga se podrán realizar a todo el territorio nacional.

Esta disposición tiene relevancia en la medida en que el término entregado en frontera pierde su razón de existir dado que es más conveniente entregar DDU o DDP al interior del territorio mexicano, por lo que será más raro encontrarlo una vez que la zona de libre comercio de América del Norte se acentúe al paso del tiempo.

Aunque el vendedor no tiene obligación de contratar el seguro si carga con la responsabilidad de daño o avería que pudieran sufrir las mercancías hasta el momento en que son puestas a disposición al comprador en el lugar de entrega (frontera) en el transporte sin descargar.

El vendedor entrega la mercancía en la frontera y hace el despacho aduanal de exportación pero no el de importación. El término "Frontera" puede ser empleado para la frontera del importador o la de exportador por lo cual debe declararse correctamente la frontera en cuestión, por ejemplo no es lo mismo las fronteras de Laredo, TX. que Nuevo Laredo, Tamps

El término se aplica únicamente cuando la mercancía se transporta por ferrocarril o carretera. Si los bienes son transportados a bordo de un barco se deberán usar los términos DES ó DEQ, según sea el caso.

---

<sup>46</sup> SECOFI, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Texto Oficial, México, Ed Miguel Angel Porrúa, 1994, pag 419



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

Ejemplo: 35,000 dls. DAF Laredo, TX, Tucson Trucks station "Incoterms 2000"

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: DAF**

Mercancía entregada conforme al contrato.	x
Embalaje y marcado para exportación.	x
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios.	x
Traslado de fábrica al lugar de entrega (únicamente frontera o aduana terrestre de exportación).	x
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	x
Impuesto de exportación	x
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	
Carga en el transporte internacional del comprador	
Manobras y acomodo de las mercancías en el transporte Internacional	

Puede pensarse que el término DAF es idéntico al término FCA, pues bien puede cotizarse una mercancía FCA aduana de exportación. Sin embargo, hay una cosa que los diferencia, en FCA el vendedor está obligado a pagar la descarga de la mercancía de su transporte y además está obligado a cargar las mercancías en el transporte del comprador. En DAF no existe eso, solamente el vendedor entrega la mercancía en la frontera en su transporte sin descarga ni carga a otro transporte. Aunque ello parezca algo insignificante esto puede ser relevante cuando se entregue un contenedor de mercancía en frontera sin un montacargas de por medio

**3.7.2 DES: Delivered Ex-ship (entregado sobre el buque) (...puerto de destino indicado/convenido)**

El vendedor cumple su compromiso cuando pone la mercancía a disposición del comprador a bordo del barco, sin que haya efectuado trámite alguno de importación en el puerto de destino asignado. La

**DES**

mercancía se envía hasta el puerto de destino, el vendedor paga el flete, pero no tiene la obligación de pagar el seguro, sin embargo la transmisión del riesgo se realiza hasta que se entrega la mercancías, es decir hasta que son puestas a disposición del comprador a bordo del buque sin desestibar ni descargar en el puerto de destino, por lo que se entiende que el vendedor asume el riesgo de avería o pérdida de las mercancías durante la travesía internacional

Sobra decir que el comprador debe hacerse cargo de la descarga de las mercancías y los trámites de importación. Este término se usa únicamente para transporte marítimo o fluvial o en transporte multimodal pero siempre y cuando se entreguen al final a bordo de un buque de destino

Si las partes lo deciden, el vendedor puede asumir los costos y riesgos de descarga de las mercancías del buque, en ese supuesto el término DEQ sería el más adecuado.

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

Ejemplo: 11,500 dólares DES Veracruz "Havana Ship" *Incoterms 2000*

#### **GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: DES**

Mercancía entregada conforme al contrato.	X
Embalaje y marcado para exportación.	X
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesanos.	X
Traslado de fábrica al lugar de entrega (puerto de exportación)	X
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	X
Impuesto de exportación	X
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	X
Carga en el transporte internacional	X
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	X

#### **GASTOS a cargo del vendedor /exportador en el EXTRANJERO**

Transporte internacional	X
Seguro internacional ( <i>Nota: El riesgo en el trayecto internacional corre por cuenta del vendedor, y él decide si paga o no un seguro por transporte</i> ).	
Maniobras de descarga del transporte internacional al muelle ó área de descarga en aduana	
Trámites de importación (gastos aduanales, permisos, NOM's)	
Impuesto de importación	
Carga al transporte nacional del país importador	
Traslado de la aduana de entrada al lugar de entrega final (fábrica o almacén de destino).	
Descarga del transporte nacional en fábrica o almacén de destino	

### **3.7.3 DEQ: Delivered Ex Quay (entregado en el muelle) (...puerto de destino indicado/convenido)**

Significa que el vendedor cumple su parte cuando los bienes son puestos a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino pero sin ser despachados en la aduana de importación El

# DEQ

Vendedor asume los costos y riesgos relativos a llevar los bienes al puerto de destino y descargarlos en el muelle asumiendo todos los gastos y responsabilidades hasta ese lugar. El término DEQ puede ser usado únicamente en transporte marítimo o fluvial.

Es obligación del vendedor el contratar el flete, más no el seguro, sin embargo, al igual que el término DES el vendedor es responsable de la mercancía hasta que entrega la mercancía en el muelle y puerto de destino

El término DEQ requiere que el comprador tramite la importación pagando aranceles y formalidades del despacho. Si las partes desearan que el vendedor se encargue de los trámites y gastos de la importación deberá expresarse claramente en el contrato de venta; lo mismo sucede si se quiere que el vendedor asuma los costos y riesgos de realizar maniobras tendientes a mover las mercancías del muelle a otro lugar (almacén, terminal ó estación de transporte, etc ) dentro o afuera del puerto implicaría utilizar los términos DDU ó DDP

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

*Ejemplo: 14,000 dólares, DEQ, Veracruz, Almacén 5 "Incoterms 2000"*

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: DEQ**

Mercancía entregada conforme al contrato.	X
Embalaje y marcado para exportación.	X
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios.	X
Traslado de fábrica al lugar de entrega (puerto de exportación)	X
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	X
Impuesto de exportación	X
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	X
Carga en el transporte internacional	X
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	X

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en el EXTRANJERO**

Transporte internacional	X
Seguro internacional ( <i>Nota: El riesgo en el trayecto internacional corre por cuenta del vendedor, y él decide si paga o no un seguro por transporte.</i> )	
Maniobras de descarga del transporte internacional al muelle ó área de descarga en aduana	X
Trámites de importación (gastos aduanales, permisos, NOM's)	
Impuesto de importación	
Carga al transporte nacional del país importador	
Traslado de la aduana de entrada al lugar de entrega final (fábrica o almacén de destino).	
Descarga del transporte nacional en fábrica o almacén de destino	

**3.7.4 DDU: Delivered Duty Unpaid (entregado impuestos sin pagar) (...lugar de destino convenido)**

El vendedor entrega los bienes al comprador sin despachar la importación en el país de destino ni realizar descarga alguna del medio de transporte donde viajan hasta el lugar de destino final acordado.

**DDU**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

El vendedor acepta el costo y riesgo implícitos por llevar los bienes hasta ese punto, (que puede ser en la misma aduana de importación o hasta la fábrica o almacén del comprador)

Es obligación del vendedor el contratar el flete, más no el seguro, sin embargo, al igual que el término DES el vendedor es responsable de la mercancía hasta que entrega la mercancía en el lugar convenido.

El comprador debe asumir los costos de aranceles, derechos o cualquier otro impuesto, así como el trámite relacionado con la importación en la aduana del país de destino; cualquier riesgo y costo causado por su falla al no despachar las mercancías de la aduana oportunamente es asumido por el comprador.

Si las partes desean que el vendedor efectúe los trámites aduanales y absorba los riesgos y costos inherentes, debe añadirse una aclaración que lo especifique de esa manera en el contrato de compra-venta. Si se desea que el vendedor asuma gastos adicionales como el Impuesto al Valor Agregado (IVA), deben incluirse en el contrato de compraventa y no añadirse al término, como se indicaba en los Incoterms 1990 ("IVA pagado").

Este término se emplea independientemente del modo de transporte pero si la entrega de los bienes tiene lugar en el puerto de destino o a bordo de un barco ó en el muelle debe emplearse los términos DES ó DEQ.

El vendedor asume el riesgo hasta el punto de destino, y el comprador asume los costos de impuestos y trámites aduanales de importación.

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

Ejemplo: 15,000 USD DDU, Aceros México, Monterrey, México "Incoterms 2000"

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: DDU**

Mercancía entregada conforme al contrato.	X
Embalaje y marcado para exportación.	X
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios.	X
Traslado de fábrica al lugar de entrega (puede ser puerto o aeropuerto de exportación, aduana terrestre de exportación o terminal de carga).	X
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	X
Impuesto de exportación	X
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	X
Carga en el transporte internacional del comprador	X
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	X

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en el EXTRANJERO**

Transporte internacional	x
Seguro internacional <i>(Nota: El riesgo en el trayecto internacional corre por cuenta del vendedor, y él decide si paga o no un seguro por transporte).</i>	
Maniobras de descarga del transporte internacional al muelle ó área de descarga en aduana	x
Trámites de importación (gastos aduanales, permisos, NOM's)	
Impuesto de importación	
Carga al transporte nacional del país importador	x
Traslado de la aduana de entrada al lugar de entrega final (fábrica o almacén de destino).	x
Descarga del transporte nacional en fábrica o almacén de destino	

**3.7.5 DDP: Delivered Duty Paid (entregado con impuesto pagado) (...lugar de destino indicado/convenido)**

Con este término el vendedor finaliza su responsabilidad cuando la mercancía está a disposición en el lugar asignado del país de importación. El vendedor debe asumir todos los

**DDP**

Riesgos y costos incluyendo aranceles, impuestos y otros gastos para la entrega de la mercancía, con los trámites aduaneros efectuados para su importación.

Es obligación del vendedor el contratar el flete, más no el seguro, sin embargo, al igual que el término DES el vendedor es responsable de la mercancía hasta que entrega la mercancía en el lugar convenido.

Este término no debe usarse cuando el vendedor no pueda obtener el permiso de importación. Si las partes acuerdan que el comprador acepte todos los riesgos y costos del trámite de importación de la mercancía y del pago del arancel, debe usarse el término DDU. Si las partes desean eximir al vendedor de hacer algunos gastos inherentes a la importación de los artículos tales como el IVA, deberá aclararse en el contrato de compra-venta.

Este término se usará en cualquier medio de transporte, aunque si la entrega de las mercancías tiene lugar en un puerto, muelle o a bordo de un barco entonces se deberán usar los términos DES ó DEQ. Al usar este Incoterm se recomienda declarar el lugar de destino indicado o convenido

Ejemplo: 20,000 USD DDP, Mexicana de Aceros, Monterrey, Mx, "Incoterms 2000"

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: DDU**

Mercancía entregada conforme al contrato.	x
Embalaje y marcado para exportación.	x
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios.	x

Traslado de fábrica al lugar de entrega (puede ser puerto o aeropuerto de exportación, aduana terrestre de exportación o terminal de carga).	x
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	x
Impuesto de exportación	x
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	x
Carga en el transporte internacional del comprador	x
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	x

### GASTOS a cargo del vendedor /exportador en el EXTRANJERO

Transporte internacional	x
Seguro internacional ( <i>Nota: El seguro internacional corre por cuenta del vendedor, ya que éste decide si paga o no un seguro por transporte.</i> )	
Maniobras de descarga del transporte internacional al muelle ó área de descarga en aduana	x
Trámites de importación (gastos aduanales, permisos, NOM's)	x
Impuesto de importación	x
Carga al transporte nacional del país importador	x
Traslado de la aduana de entrada al lugar de entrega final (fábrica o almacén de destino).	x
Descarga del transporte nacional en fábrica o almacén de destino	

### 3.8 Aplicación práctica: Un ejemplo de su uso

A continuación para ilustrar el uso de los Incoterms se propone un ejemplo práctico en donde se detallan las responsabilidades y costos del exportador partiendo desde EXW hasta DDP

El ejemplo inicia tomando en cuenta una situación en la que un productor de zapatos-tenis ubicado en Dallas, Tx. atiende el requerimiento de un cliente ubicado en la Ciudad de México quien ha pedido una oferta para 3.000 pares de zapatos-tenis. Para ello, se ha resuelto fijar un precio unitario de \$2 por cada par de zapatos-tenis, lo que determina un precio total de \$6.000 exclusivamente para la mercancía.

Es posible que en materia de logística de transporte sea más sencillo utilizar el flete aéreo por ser más rápido y directo, ó incluso el terrestre, sin embargo, para fines didácticos se combinan el transporte marítimo y terrestre para ilustrar el costeo de las mercancías y la aplicación de los Incoterms. De tal manera que el trayecto para hacer llegar la mercancía desde Dallas, Tx. se ha planeado de la siguiente manera:

DE	Dallas, Tx.	A	puerto de Houston, Tx. (Vía terrestre)
DE	puerto de Houston, Tx	A	puerto de Veracruz, México (Vía Marítima)
DE	puerto de Veracruz, Mx	A	Ciudad de México (Vía terrestre)

<i>Sí el término es</i>	<i>El precio comprende</i>	<i>Costo adicional (\$)</i>	<i>Precio total (\$)</i>
<b>EXW</b>	En fábrica (Dallas, Texas) Embalaje para la exportación, colocación de marcas para el transporte	300	6 300
<b>FCA</b>	Franco transportista Transporte por carretera y seguro para la entrega en estación ferroviaria, incluido seguro en Dallas, Texas	100	6 400
<b>FAS</b>	Franco al costado del buque Transporte ferroviario hasta el puerto Houston, Tx (incluido seguro) y traslado de la mercancía al costado del buque	310	6 710
<b>FOB</b>	Franco a bordo Derechos de muelle, carga de la mercancía en el buque Preparación de documentos de embarque	100	6 810
<b>CFR</b>	Coste y flete Flete marítimo hasta Veracruz	875	7 685
<b>CIF</b>	Coste, seguro y flete Flete y seguro marítimo (de puerto a puerto) (Houston - Veracruz)	100	7 785
<b>DEQ</b>	Entregada en muelle Descarga en Veracruz	90	7 875
<b>DDP</b>	Entregada derechos pagados - Derecho de importación sobre 3.000 pares de zapatos	1 200	
	- Transporte terrestre de Veracruz a Cd de México	150	
	<b>TOTAL</b>		<b>9,225</b>

Con lo anterior se concluye que mientras que el término EXW encierra el mínimo de obligaciones para el vendedor, el término DDP significa el máximo de obligaciones.

### 3.9 Consideraciones adicionales

Cuando se utilicen los Incoterms la CIC recomienda que cada vez que los términos sean utilizados en el contrato de compraventa internacional, éstos se refieran específicamente a "Incoterms 2000", seguido de un puerto o lugar específico.

Esta observación puede ser insertada en la Cláusula de Precio del Contrato que generalmente dice:

*El precio de "los productos" objeto de este contrato que "la compradora" se compromete a pagar será la cantidad de 100,000 dólares estadounidenses (cien mil dólares estadounidenses) por cada uno de "los productos"; en condición (señalar el Incoterm de acuerdo a la versión 2000 de la Cámara Internacional de Comercio y el lugar de embarque o entrega de los productos)*

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Por ejemplo, el término DDP (Entregada derechos pagados), siempre debe estar acompañado por la referencia de un lugar exacto. Algunos ejemplos:

FOB Liverpool Incoterms 2000  
DDU Frankfurt Schmidt GmbH Warehouse 4 Incoterms 2000  
CPT Smith Carriers Inc. Main Warehouse New York Incoterms 2000



**TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO (Incoterms 2000)**

COSTOS	E	F	F	F	C	C	C	C	D	D	D	D	D
	X	A	A	O	R	I	P	A	E	E	D	D	D
W	C	S	B	F	T	F	T	F	S	Q	U	P	P
Embalaje	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chequeo y verificación	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Transporte hasta el lugar de entrega	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Trámites de exportación	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Impuestos de exportación	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Descarga del transporte en el vertedero	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga transporte internac	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Acuerdo de entrada en territorio internac	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Transporte internacional	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Seguro internacional	C	C	C	C	C	V	C	V	V	V	V	V	V
Manobras de carga en terminal	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V	V
Trámites de importación	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
Impuesto de importación	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
Carga al transporte nacional	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V
Transporte local desde aduana	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V
Manobras de carga en fábrica o almacén	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V
Manobras de descarga	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V

C= Obligaciones a cargo del Comprador

V= Obligaciones a cargo del Vendedor

\*= Es responsabilidad del vendedor contratar o no seguro internacional

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CAPITULO 4

### Revised American Foreign Trade Definitions-RAFTD

#### 4.1 ¿Qué Son?

Adicional a los Incoterms existen otros términos comerciales que aún siguen siendo utilizados por muchos importadores y exportadores del mundo, específicamente de Estados Unidos, estos son las llamadas *Revised American Foreign Trade Definitions* (RAFTD) es decir, las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano.



#### 4.2 Antecedentes

Estos términos comerciales datan de 1919, año de su primera edición cuando un grupo de influyentes organizaciones del comercio exterior de Estados Unidos redactaron y recomendaron el uso en las cotizaciones de ciertos términos y definiciones uniformes abreviadas con la esperanza de agilizar el comercio internacional y reducir el peligro de confusión y controversia. Dentro de estas organizaciones se encontraban el Consejo Nacional de Comercio Exterior, Cámara de Comercio de los Estados Unidos de América, Asociación Nacional de Fabricantes de Exportación, Museo Comercial de Filadelfia, Asociación Americana de Exportadores e Importadores, Cámara de Comercio del Estado de Nueva York, Bolsa de productos de Nueva York y Asociación de Comerciantes de Nueva York<sup>47</sup>.

Aunque estas definiciones llegaron a ser comunes nunca fueron universalmente aceptadas, pero sí debe reconocerse que son el primer intento serio de crear un código sistematizado de términos de cotización internacional por lo que se pueden considerar como los antecedentes directos de los Incoterms.

Hacia 1940 debido a cambios en las prácticas de comercio exterior, se decidió en la 27ava Convención Nacional de Comercio Exterior de los EU, llevar a cabo la revisión a las Definiciones Americanas a fin de actualizarlas. Así, el 30 de julio de 1941, un comité conjunto de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, el Consejo Nacional de Importadores y Exportadores Americanos y el Consejo Nacional de Comercio Exterior, cambió y aclaró las "Definiciones Americanas de Comercio Exterior" de 1919 en varios

<sup>47</sup> KRAMER, ROLAND, *Mercadotecnia Internacional*, México, Cía General de Ediciones, S.A, 1964, pag 401

aspectos con la adopción de las llamadas las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano de 1941.

Estas definiciones a pesar de que no tenían el status de ley, fueron reconocidas por las Cortes de ese país para definir conflictos. De tal suerte que se sugirió a los importadores y exportadores incluirlas en los contratos de compraventa para darle validez y fuerza legal y evitar malentendidos en cuanto obligaciones y responsabilidades y en caso de que los hubiera la Corte tomaría a las RAFTD como medio de interpretación atendiendo el principio de "costumbre del actuar" como elemento del derecho.

Más adelante, las RAFTD fueron derogadas oficialmente el 25 de octubre de 1985 por decisión del Comité de Comercio Exterior del Senado de esa nación a la vez cuando reconocía e incorporaba a su legislación comercial la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercancías y por ende los Incoterms. Sin embargo siguen siendo utilizadas cotidianamente en operaciones comerciales de los importadores y exportadores de Estados Unidos de allí la importancia para los mexicanos por conocerlas dada la intensa relación comercial con ese país. No obstante los Incoterms por su precisión, flexibilidad, uso y aceptación cada vez mayores, son los que prevalecen en el comercio internacional

Las RAFTD no tienen grupos definidos como los Incoterms solo constan de 6 términos básicos algunos con distintas variables.

#### 4.3 Precio EX (punto de origen)

Este tipo de cotización encierra el mínimo de responsabilidad por daño al exportador, aranceles y costos, es en el precio EX (punto de origen) cuando intervienen seis distintas variaciones fundamentadas en el lugar de entrega de la mercancía; estas pueden ser las siguientes:

- ▶ Ex-works (Ex – planta),
- ▶ Ex-factory (Ex – fábrica),
- ▶ Ex-mills (Ex – molino),
- ▶ Ex-mine (Ex – mina),
- ▶ Ex-plantation (Ex – plantación),
- ▶ Ex-warehouse (Ex – almacén).

Con este término el precio cotizado se aplica solamente en el lugar de origen y el vendedor se compromete a poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar acordado y en la fecha fijada; pero no incluye el envase o embalaje ya que se deberá negociar por separado. A diferencia del término Exw de los Incoterms que sí lo incluye

Según las RAFTD el vendedor soporta todos los costos y riesgos de los bienes hasta el tiempo en que el comprador está obligado a darse por recibido y a prestar ayuda al comprador, a solicitud suya, en obtener los documentos emitidos en el país de origen, los que el comprador puede requerir, ya sea para fines de la exportación o de importación en el lugar de destino<sup>48</sup>.

*Ejemplo: 1,000 USD Ex factory, St. Louis, Missouri.*

---

<sup>48</sup> ídem, pag. 402

#### 4.4 FOB (libre a bordo)

En este término se aplica a una amplia gama de cotizaciones que tienen que ver con la modalidad de transporte utilizado. El término FOB acepta algunas variaciones importantes dependiendo del lugar de entrega y del pago del flete y responsabilidades del vendedor y comprador. A diferencia de los Incoterms el vendedor no está obligado a tramitar la exportación, pagar los impuestos de exportación que apliquen, los gastos de operaciones de verificación tales como, comprobación de calidad, medida, peso, recuento, necesarios para exportar, ni el embalaje requiendo para el transporte de la mercancía. Este término tiene algunas variantes entre ellas están:

- a) *FOB Named inland carrier at named inland point of departure* (Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico)
- b) *FOB Named inland carrier at named inland point of departure Freight prepaid to (named point of exportation)* (Porteador interior específico en el lugar interior de embarque específico "flete pagado hasta" (lugar específico de exportación)).
- c) *FOB Named inland carrier at named inland point of departure Freight Allowed to (named point)* (Porteador interior específico en lugar de embarque específico "flete autorizado hasta" (lugar específico)).
- d) *FOB Named inland carrier at named point of exportation.* (Porteador interior específico (libre a bordo) en lugar específico de exportación).
- e) *FOB Vessel Named point of shipment* – En embarcación y puerto específico de embarque

A continuación se comentará algo al respecto sobre cada una de ellas.

- *FOB Named inland carrier at named inland point of departure (Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico)*

Con este término el precio cotizado se aplica solamente en el lugar de embarque en el país, y el vendedor hace los arreglos necesarios para cargar la mercancía en ferrocarriles, camiones, barcas, lanchones, aviones o cualquier otro medio de transporte disponible, adicionalmente debe responsabilizarse de pérdidas o daños hasta que los bienes hayan sido cargados dentro del carro u otros transporte y se haya obtenido un contrato o recibo de transporte. El vendedor puede ayudar al comprador, a su solicitud, a obtener los documentos necesarios para los fines de la exportación o importación.

El comprador se hace responsable de todo movimiento de los bienes desde el punto interior de partida, y de todos los costos de transporte, seguros, aranceles de exportación etc. Hasta su punto de destino

*Ejemplo: 1,000 USD FOB carro (camión, avión), St. Louis.*

- ▶ *FOB Named inland carrier at named inland point of departure Freight prepaid to (named point of exportation) (Porteador interior específico en el lugar interior de embarque específico "flete pagado hasta" (lugar específico de exportación))*

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

Esto quiere decir que el vendedor en una cotización FOB (nombre del transporte interior en el punto designado de exportación), flete prepagado a... (punto designado), tiene la obligación de contratar y pagar el flete ferroviario o carretero por anticipado hasta el puerto de exportación y estos cargos están incluidos en el precio. Pero el vendedor no asume la responsabilidad en el camino desde el lugar de partida hasta el puerto de exportación

*Ejemplo: 1,150 USD FOB carro en St. Louis, Missouri, flete prepagado a Filadelfia esto quiere decir que la responsabilidad del vendedor termina en St. Louis, pero ha pagado el flete hasta el puerto de Filadelfia*

- ▶ *FOB Named inland carrier at named inland point of departure Freight Allowed to (named point) (Porteador interior específico en lugar de embarque específico "flete autorizado hasta" (lugar específico)).*

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

Esto quiere decir que el vendedor en una cotización FOB (nombre del transporte interior en el punto designado de partida), flete autorizado a... (punto designado), tiene la obligación de contratar y pagar el flete por anticipado (previa aceptación del comprador), los cargos por transportación al puerto de exportación están incluidos en el precio, pero luego se deducen de su factura. Las obligaciones del comprador residen en pagar los cargos por fletes al puerto de exportación que el vendedor ha deducido en su factura.

Ejemplo: 1,150 USD FOB carro en ST. Louis, Missouri, flete autorizado a Filadelfia. En ese caso el vendedor no asume la responsabilidad en el camino desde St. Louis hasta el puerto de Filadelfia y en esta versión del flete "autorizado", los cargos por flete también se incluyen en el precio pero son pagados posteriormente por el comprador quien luego deduce esos cargos cuando paga la factura. Por lo tanto, el flete pagado autorizado el precio neto para el comprador es de 1,000 USD y no de 1,150USD dado que se han deducido 150 USD del flete.

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

Con este término el vendedor cotiza un precio que incluye el costo del transporte de la mercancía hasta el lugar específico de exportación y asume cualquier pérdida o daño, o ambos incurridos hasta ese momento

Esta modalidad requiere que el remitente cargue los bienes en el carro de ferrocarril u otro medio de transporte hasta el puerto de exportación o aduana terrestre de exportación, él es responsable de pérdida o daños hasta que los carros lleguen al puerto de exportación. El comprador responde de todo movimiento desde el transporte terrestre en el puerto y de las pérdidas o de los daños ocurridos después de la llegada de los bienes en el transporte terrestre al puerto. Debe también pagar los impuestos de exportación y todos los costos y documentos necesarios para tramitar la exportación.

*Ejemplo: 1,150USD FOB carro en Filadelfia, para exportación*

- ▶ *FOB Vessel Named point of shipment – En embarcación y puerto específico de embarque.*

El vendedor paga todos los gastos hasta la entrega de la mercancía a bordo de la embarcación proporcionada por, o para el comprador en el puerto específico de embarque en la fecha o dentro del periodo fijado.

Se requiere al comprador dar al vendedor el aviso adecuado del nombre, la fecha de navegación, la permanencia y el tiempo de entrega al barco, soportar los costos adicionales que se produzcan desde el momento en que el vendedor los puso a su disposición cuando el buque por él designado no llega o no carga dentro del tiempo señalado, manejar todos los movimientos subsecuentes de los bienes hasta su destino.

*Ejemplo: 1,150 USD FOB buque, Filadelfia*

#### **4.5 FAS Free Along Side-Vessel (Libre al costado de la embarcación y Puerto designado de embarque).**

Se trata de una cotización que no extiende la entrega más allá del puerto de exportación, esta cotización podría parecer similar al término FAS de los Incoterms pero guarda una notable diferencia, en las RAFTD se aplica para cualquier nave sea aérea o marítima mientras que en los incoterms se limita únicamente al transporte marítimo. Con este término se cotiza un precio que incluye la entrega de la mercancía en el costado de la embarcación y al alcance del equipo de carga de ésta. El vendedor debe responder de cualquier pérdida o daño o de ambos hasta que los bienes hayan sido entregados al costado del barco sobre el muelle o pista de salida, y prestar la ayuda acostumbrada, a solicitud del comprador, para obtener los documentos necesarios.

Se requiere que el comprador dé aviso adecuado al vendedor respecto del nombre del buque o del vuelo, la fecha de navegación o de vuelo, permanencia y tiempo de entrega,

y debe él manejar todo el movimiento subsecuente de los bienes desde el costado del barco o aeronave, incluyendo el pago por la obtención o el arreglo del seguro, el transporte oceánico u otros, los cargos por demoras o almacenamiento en bodegas o en el embarcadero, así como los recargos por carga gravosa, si los hay, por las operaciones de colocar las mercaderías a bordo del buque o en el espacio de bodega de la aeronave. Es responsable de las pérdidas y daños mientras los bienes estén en el lanchón u otro transporte (montacargas) al lado del buque o aeronave hasta que estén al alcance de su grúa, o sobre el muelle esperando ser cargados, o hasta que efectivamente sean cargados a bordo del buque o de la aeronave, y los subsecuentes de ahí en adelante. A diferencia de los Incoterms el vendedor no está obligado a tramitar la exportación ni pagar los impuestos de exportación que apliquen.

*Ejemplo: 1,500USD FAS buque, Filadelfia*

#### **4.6 C & F (Costo y flete)**

El precio incluye el costo de transporte hasta el lugar específico de destino de la mercancía se aplica para cualquier tipo de transporte.

El comprador debe aceptar el contrato de transportación a su presentación, debe recibir los bienes a su llegada, manejar y pagar todo el movimiento subsecuente de los bienes, incluyendo el recibirlos del barco de acuerdo con los términos y cláusulas del contrato de transportación; pagar todos los costos de ponerlos en tierra, incluyendo los aranceles, impuestos y otros gastos en el lugar designado de destino. A diferencia de los Incoterms el vendedor no está obligado a tramitar la exportación ni pagar los impuestos de exportación que apliquen y se utiliza para cualquier medio de transporte.

*Ejemplo. 1,000 USD C&F Airport Mexico City*

#### **4.7 CIF (Cost, Insurance and Freight) (Costo, seguro y Flete) (punto designado de destino)**

Además del costo de la mercancía, con este término, se incluye el seguro y todos los cargos de transporte hasta el punto específico de destino. En las facturas presentan el costo, el seguro y el flete hasta un punto designado de destino y se aplica para cualquier medio de transporte.

La responsabilidad del vendedor termina una vez que las mercancías han sido embarcadas al buque o aeronave desde allí el comprador es responsable por pérdidas o daños, aunque sea el vendedor quien contrate la póliza del seguro. A diferencia de los Incoterms el vendedor no está obligado a tramitar la exportación ni pagar los impuestos de exportación que apliquen y se utiliza para cualquier medio de transporte.

*Ejemplo. 1,000 USD CIF Monterrey*

#### 4.8 Ex Dock (Puerto de importación nombrado) Puesto en muelle país de destino

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

Difiere del término CIF de los RAFTD en que el vendedor también debe pagar el seguro contra riesgo de guerra a menos que se convenga otra cosa, pagar los derechos consulares, los costos del descenso, incluyendo derechos de muelle e impuestos de entrada y responder de pérdidas y daños hasta la expiración del tiempo libre concedido en el muelle en el puerto designado de importación. Se requiere que el comprador meramente reciba la remesa sobre el muelle dentro del periodo de tiempo libre y que soporte el costo y el riesgo de los bienes si la entrega no se efectúa dentro del tiempo libre permitido.

*Ejemplo: 1,600USD Ex muelle, Rotterdam*

#### 4.9 Diferencias entre Incoterms y RAFTD

A pesar de que las RAFTD son consideradas como antecedentes de los Incoterms; a lo largo del tiempo éstos últimos se han ido depurando dejando a un lado la aplicación universal de los RAFTD por la falta de actualización. Es por ello que sea entendible que existan diferencias partiendo desde el número de términos de Incoterms (13) sensiblemente mayor a las RAFTD (6) hasta la misma composición en grupos que éstas últimas no tienen, sin embargo, dada la conexión histórica entre estas dos formas de cotización es lógico que ambos códigos confluyan en algunos títulos de términos lo cual puede llevar a una confusión dado que la versión de RAFTD de 1941 no tiene nada que ver con la realidad comercial vigente en los Incoterms 2000

A continuación se presenta una tabla de las diferencias entre Incoterms y RAFTD<sup>49</sup>.

INCOTERMS 2000	RAFTD
<b>Ex works</b> , incluye envase y embalaje de exportación	<b>Ex works</b> , se debe negociar por separado la inclusión de envase y embalaje
<b>FOB</b> , (Free on Board), es solo para Marítimo (o fluvial), a bordo de la embarcación, en el país de origen o exportación y en el puerto de salida El vendedor está obligado a despachar la mercancía de exportación, esto incluye el pago de todos los trámites aduaneros e impuestos de exportación, los gastos de operaciones de verificación tales como comprobación de calidad, medida, peso, recuento, necesarios para exportar, y el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.	<b>FOB</b> , Es para cualquier medio de transporte (camión, avión, F C, barco), a bordo del transporte a punto convenido <b>FOB fábrica (factory)</b> , <b>FOB aeropuerto (airport)</b> , <b>FOB frontera del exportador</b> , entre otros El comprador se obliga a pagar los gastos aduanales de exportación e impuestos de exportación. No se detalla quien paga embalaje especial ni gastos de operaciones verificación a cargo del vendedor

<sup>49</sup> CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL, UNCTAD/OMC, BANCOMEXT, *La Clave del comercio*, México-Ginebra, Ed UNCTAD/OMC, Bancomext, 1999, pag 110



CFR y CIF, es solo para transporte Marítimo (o fluvial), a bordo de la embarcación, en el país de destino o de importación Incluye el pago de todos los trámites aduaneros e impuestos de exportación por parte del vendedor	C&F y CIF, se emplean para cualquier medio de transporte, implica entregar la mercancía en el país de destino, sin embargo se aceptan también en el país del exportador No se detalla el pago de gastos ni impuestos de exportación a cargo del vendedor
FAS, solo para marítimo	FAS, se emplea también para el transporte aéreo No se detalla el pago de gastos ni impuestos de exportación a cargo del vendedor
Última revisión en 2000	Última revisión en 1941
Vigentes	Derogados
Internacionalmente aceptados	Se continúan aceptando en Estados Unidos por costumbre
Son exactos	Las partes los pueden modificar (sujetos a cambios)
De aplicación en el pedimento de importación y exportación mexicano	Sin reconocimiento de la autoridad aduanera

Cabe recordar que, tanto los Incoterms como los RAFTD no son obligatorios por alguna legislación internacional su validez la dan las partes contratantes en el momento en que así lo acuerdan, de allí que es recomendable que si se recibe una cotización de Estados Unidos y si existe duda es mejor aclararlo con el mismo vendedor ya que como se ha visto varían los términos en muchas cosas. La Guía Básica del Exportador de Bancomext<sup>50</sup> recomienda que al utilizar los RAFTD se incluya en los contratos o cotizaciones escritas la siguiente leyenda. Quotations Subject to the Revised American Foreign Trade Definitions 1941 (Cotización sujeta a las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano de 1941) En caso de que se utilicen los Incoterms es necesario especificarlo añadiendo la versión, por ejemplo: Quotations subject to the INCOTERMS 2000 (Cotización sujeta en base a Incoterms 2000). Como último comentario basta recalcar que para efectos aduaneros mexicanos los Incoterms son reconocidos y aplicados a la hora de llenar el pedimento de importación o exportación como se verá en los próximos capítulos de este documento.

Sin embargo, es común que el exportador norteamericano envíe embarques a México cotizados en RAFTD. Es frecuente que en las aduanas terrestres se presenten importaciones utilizando como forma de facturación los términos CFR ó FOB cuando éstos términos son para tráfico terrestre conforme a los Incoterms, aunque aceptados en RAFTD; por ejemplo FOB Laredo Tx, o CIF Piedras Negras, Coahuila, Mex.

México al firmar la Convención de Compraventa internacional de mercancías acepta los usos y costumbres de aplicación universal (Incoterms) esto se observa cuando existe un campo especial de Incoterms en el pedimento de importación. Sin embargo, la ausencia, inexactitud o error de ese campo no son causa de infracción a la ley ya que no es motivo de incidencia conforme lo sustenta la regla 2.12.2 inciso B de las Reglas Generales de Comercio Exterior 2002 porque dicho campo no se contempla en el anexo 19 de las mismas Reglas como un dato que altere la información estadística. Ello no significa que los Incoterms pierden su utilidad toda vez que sirven para calcular el valor en aduana. Ni

<sup>50</sup> BANCOME XT, Guía Básica del Exportador, 8ava edición, México, Bancomext, noviembre 2000, pag 208

que los RAFTD sean malos para la ley aduanera, únicamente tienen que entenderse como usos y prácticas que utilizan los norteamericanos para cotizar.

Existen usos y costumbres que atentan contra marcos legales establecidos o contra formas de convivencia establecidos, que alteran las formas en que se hacen las cosas. En el caso de los RAFTD no lo son. En esta materia no caben posturas extremas en la que se rechacen por completo su uso, ni alteran el marco legal existente. Hay que usar el sentido común para cambiar esas prácticas y esa debe ser a través de información y poco a poco con la inclusión de artículos en un Reglamento o en Ley Aduanera que sugieran el uso de los Incoterms 2000 para los importadores y exportadores en México, más aún, hay que reconocer que nuestra ley no tiene carácter extraterritorial pero si puede cambiar los usos y costumbres de los norteamericanos cuando envíen algo a México. Debemos recordar que los norteamericanos hacen ley sus usos y costumbres (derecho consuetudinario) si los canadienses o mexicanos (2º y 3er socio comercial de Estados Unidos, respectivamente) obligan el cambiar esos usos, es probable que poco a poco cambien la práctica de utilizar RAFTD; Mientras tanto de nada sirve cambiar esas prácticas si no existe una fuerte cultura de cuestionamiento y revisión de valoración aduanera (tema íntimamente relacionado con los Incoterms). Ya que hay pocos cuestionamientos de la autoridad a pesar de ser un tema importante en la evasión de impuestos como se verá en el último capítulo de este documento.

## CAPITULO 5

### Los Incoterms y el Derecho Aduanero Mexicano

#### 5.1 Definición de derecho aduanero

Se entiende por derecho al "conjunto de normas jurídicas, creadas por el Estado para regular la conducta externa de los hombres y en caso de incumplimientos, está provisto de una sanción judicial"<sup>51</sup>

Así pues, el derecho trata de regular la vida en sociedad de los hombres a través de un conjunto de normas jurídicas. Lo mismo sucede en el

comercio exterior de México y del mundo ya que tiende a ser regulado para evitar controversias entre los actores que participan. Gran parte del comercio internacional se realiza a través de la aduana, ente administrativo que forma parte de la Administración Pública autorizado para controlar el comercio exterior con las limitaciones y prohibiciones que las leyes fijan a las mercancías<sup>52</sup> para introducir o extraer mercancías del país previo cumplimiento de las regulaciones arancelarias y no arancelarias. Las normas jurídicas que regulan el tránsito de las mercancías por la aduana se le conoce como derecho aduanero.

Ricardo Xavier Basaldúa expresa que "El derecho aduanero queda delineado como un conjunto de normas atinentes a la importación y exportación de mercadería, cuya aplicación se encomienda a la aduana, para lo cual se regula su estructura y sus funciones, se determinan los regímenes a las cuales debe someterse la mercadería que se importa o exporta y se establecen diversas normas referidas a los tributos aduaneros, a los ilícitos aduaneros y a los procedimientos y recursos ante las aduanas"<sup>53</sup>

El Dr. Máximo Carvajal Contreras define al derecho aduanero como "el conjunto de normas jurídicas que regulan, por medio de un ente administrativo, las actividades o funciones del Estado en relación con el comercio exterior de mercancías que entren o salgan en sus diferentes regímenes al o del territorio aduanero, así como de los medios y tráficos en que se conduzcan y las personas que intervienen en cualquier fase de la actividad o que violen las disposiciones jurídicas"<sup>54</sup>.

<sup>51</sup> FLORESGÓMEZ GONZÁLEZ FERNANDO, CARVAJAL MORENO GUSTAVO, Nociones de derecho positivo Mexicano, México, Ed Porrúa, 36ª Edición, 1999, pag 49

<sup>52</sup> CARVAJAL CONTRERAS MÁXIMO, Tesis profesional, Las aduanas de México, pag 100

<sup>53</sup> BASALDÚA XAVIER RICARDO, Introducción al derecho Tributario Aduanero, Buenos Aires, Ed Abeledo Perrot, 1988, p 166

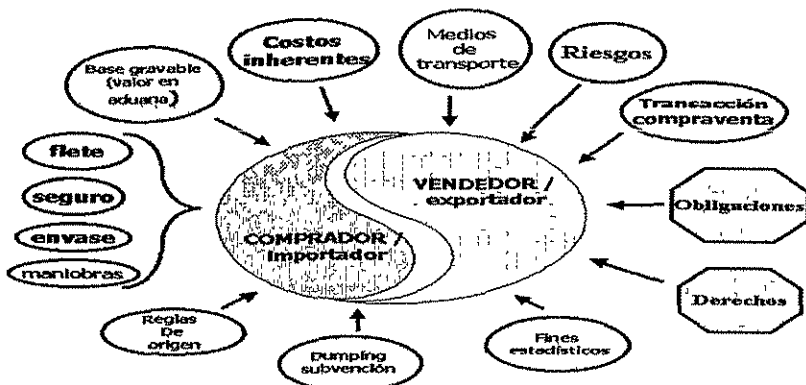
<sup>54</sup> CARVAJAL CONTRERAS MÁXIMO, Derecho aduanero, México. Ed Porrúa, Décima edición, 2000, pag 4

En México el derecho aduanero se compone de diversa normatividad entre las cuales se encuentran: Ley Aduanera, Ley del Impuesto general de Importación y Exportación, Ley de Comercio Extenor, Ley de Metrología y Normalización, Ley del Impuesto al Valor Agregado, Ley del Impuesto Sobre la Renta, Ley Federal de Derechos, Ley del Impuesto especial sobre Producción y Servicios, Resoluciones aduaneras, Decretos especiales y por supuesto los Tratados internacionales por los que México se obliga a guardar ciertas normas aplicables al objeto aduanero.

## 5.2 Derecho Aduanero e Incoterms

Los INCOTERMS son importantes en el control del comercio exterior porque se puede decir que dan un “mapa” de la transacción comercial (cómo llegó la mercancía -barco, avión, trailer, etc.-, si está asegurada, quién es responsable de las mismas, etc ).

Dado que los Incoterms detallan las obligaciones y responsabilidades del comprador (importador) y vendedor (exportador) en una transacción internacional, éstas se traducen a fin de cuentas en costos que deben ser contabilizados para calcular el valor de transacción de las mercancías en aduanas<sup>55</sup>, además de que cada Incoterm sirve de base para calcular el margen de dumping o subvención, las reglas de origen y elaboración de estadísticas. De esta manera los INCOTERMS quedan íntimamente relacionados con el derecho aduanero. Comencemos el análisis de su utilidad primeramente con la valoración aduanera de las mercancías a la importación.



## 5.3 ¿Qué es el valor en aduana?

Antes de saber cuál es la utilidad que aportan los Incoterms a la valoración aduanera se debe partir de una pregunta básica: ¿qué es el valor en aduana?. Iniciemos por la definición de Carlos A. Ledesma quien menciona que valorar significa un “proceso mental que nos permite apreciar una cosa en su comparación con otra, proceso que

<sup>55</sup> ROMANO UGARTE LUIS, ADRIÁN ROQUE PAVÓN, *Valoración de mercancías en la aduana y su relación con los impuestos interiores*, México, Asoc. De Agentes Aduanales del Aeropuerto de México, A.C., 1997 pp157, pag 70

llevaremos a la práctica diariamente cuando efectuemos trueques que sean estos de bienes por bienes o bienes por servicios o dinero. Este último introduce la idea de un precio monetario que puede variar de una a otra operación y la intervención de la Aduana<sup>56</sup>.

Desde hace mucho tiempo se reconoce la necesidad de adoptar una definición que permita evaluar, en condiciones satisfactorias, todas las mercancías gravadas con derechos aduaneros ad valorem. De hecho, la valoración siempre ha existido en el comercio desde tiempo atrás, cada transacción implica una valoración, estas operaciones de trueque traen consigo un tráfico comercial, y así las condiciones de cada intercambio reflejan una valoración comercial.

En este caso, la valoración en aduana se distingue de la valoración comercial porque hace intervenir a un tercero, la Aduana, quien se interesa no solamente en la transacción concertada entre comprador y vendedor, sino también en todas las transacciones similares estipuladas entre otros vendedores y otros compradores.

La Aduana, ha de asegurar una aplicación imparcial de los derechos ad valorem para evitar cualquier discriminación entre un importador y otro. El ejercicio de la valoración aduanera tiene por objeto establecer la base gravable sobre la cual se calculan los impuestos y contribuciones relacionadas con el comercio exterior y refleja un Juicio de valor respecto al precio de las mercancías determinado con visión objetiva mediante leyes y procedimientos en busca de equidad y uniformidad para todas las transacciones comerciales.

Para ello se han establecido directrices especiales que se aplican a gran parte de los países del orbe (incluido México) que indican cómo valorar las mercancías en aduana a través de métodos y elementos suficientes para calcular el valor en aduana de las mercancías, éstas disposiciones se originan del Artículo VII del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT) de 1947 y el Código de Conducta de la aplicación del artículo VII del GATT de 1994 (conocido como el Acuerdo sobre Valoración Aduanera).

Dicho artículo invita a las partes contratantes a unificar, en la medida de lo posible, las definiciones de valor, así como los métodos empleados para determinarlo, sentando los principios generales de valoración, que son:

- a) La base gravable es el valor real de la mercancía importada a la cual se aplican los impuestos, o de una mercancía similar.
- b) Los valores en aduana deben ser auténticos y no arbitrarios ni ficticios.
- c) El valor de las mercancías de origen nacional nunca será base del valor en aduanas.
- d) Cuando no sea posible determinar el valor real de la mercancía o su similar, deberá recurrir al equivalente probable que más se aproxime al valor real.

---

<sup>56</sup> LEDESMA A. CARLOS, Principios de Comercio Internacional, Buenos Aires Argentina, Editorial Machi, 1990, pag. 217.

e) Los criterios y métodos que se utilicen para la determinación del valor, deben ser constantes y ampliamente difundidos.

f) La aplicación de las reglas de valoración en aduana será: uniforme, imparcial, equitativa y susceptible de arbitraje

En los Códigos de conducta del GATT-1994 así como en el Ley Aduanera mexicana, el valor en aduanas queda determinado fundamentalmente por el método de valor de transacción. Éste sirve para determinar la base gravable del impuesto general de importación contenida en los Artículos 64 a 89 de la Ley Aduanera.

#### 5.4 Método del valor de transacción

Este es el primero y principal método de todos los establecidos, en el que se basan tres de los cinco métodos existentes<sup>57</sup> y se fundamentan todas las disposiciones del Código. Este sistema establece que si el precio pagado resultante de la transacción efectuada entre el comprador y vendedor ha cumplido con todas las estipulaciones, dicho precio es el Valor en Aduana.

De esta forma, el precio pactado se convierte automáticamente en el "Valor en Aduana de la Mercancía". Adicionalmente existen algunos "supuestos" que debe cumplir la transacción, en caso de que uno de ellos no sea aplicable entonces no podrá ser utilizado este método de valoración<sup>58</sup>.

La norma principal del valor en aduana de las mercancías es que éste debe basarse en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías cuando éstas se vende para la exportación al país de importación ajustado, según convenga, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8<sup>59</sup>.

#### 5.5 Conceptos que integran el valor en aduana

Rafael Herrera Ydañez, resumía las directrices del Código de Valoración en Aduana del GATT-1994 relativas a la formación del valor en aduana a través del "Valor de transacción de las mercancías" conforme lo dispuesto en el artículo 8 del Acuerdo, se sumarán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas<sup>60</sup>:

Los siguientes elementos en la medida en que los soporte el comprador y no estén incluidos en el precio efectivamente pagado o por pagar:

- las comisiones de venta
- los gastos de corretaje

<sup>57</sup> Estos son. Método de valor de transacción, método de valor de transacción de mercancías idénticas, método de valor de transacción de mercancías similares, procedimiento sustractivo, método de costo de producción, y procedimiento denominado de "último recurso".

<sup>58</sup> Para mayores referencias recurrir al libro de CARVAJAL, CONTRERAS, MÁXIMO, *Derecho Aduanero*, op Cit.

<sup>59</sup> UNCTAD/OMC, *Guía de la Ronda Uruguay para la comunidad empresarial*, Ginebra, Suiza, UNCTAD/OMC 1996, pp428, pag 95

<sup>60</sup> HERRERA YDAÑEZ, RAFAEL, *Valor en aduana de las mercancías de importación*, Madrid, Ed Banco Exterior de España, 1982, pag 61

- el coste de los envases que se consideran que forman un todo con la mercancía
- el coste del embalaje, tanto de mano de obra como materiales

El valor repartido de los siguientes bienes y servicios cuando hayan sido suministrados directa o indirectamente por el comprador, gratuitamente o a precios reducidos, para utilizarlos en la producción y venta para la exportación de las mercancías a importar en la medida en que dicho valor con esté incluido en el precio efectivamente pagado o por pagar:

- materiales, componentes, partes y elementos incorporados a las mercancías
- herramientas, matrices, moldes y objetos similares utilizados en la fabricación de las mercancías
- materiales consumidos en la producción de la mercancía
- trabajos de ingeniería, investigación, artísticos, planos realizados fuera del país de importación, necesarios para la producción del bien a importar.
- Cánones y derechos de licencias relativos a las mercancías que se importan que se tengan que pagar como condición de la venta de dichas mercancías en la medida en que no incorporadas en el precio de las mercancías<sup>61</sup>.

El valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente el vendedor.

Cada país adherido al Acuerdo podrá disponer en su legislación nacional que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de los siguientes elementos:

- 1 Los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el lugar de introducción en el país de importación.
2. Los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías hasta el punto o lugar de introducción
3. El coste de seguro hasta el mismo lugar de introducción

La adición al precio efectivamente pagado o por pagar de las mercancías de los conceptos mencionados sólo podrá hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables; ni se podrá aumentar algún concepto no relacionado que no sea de los previstos anteriormente.

Por otra parte, no se tomará como parte del valor en aduana los:

- gastos relativos a trabajos de construcción, instalación, montaje, mantenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación
- derechos de aduana y otros gravámenes pagaderos en el país de importación
- gastos de transportes, seguros posteriores a la importación

---

<sup>61</sup> Dentro de los cánones y derechos de licencia se podrán comprender entre otros, los pagos efectuados por patentes, marcas de fábrica o de comercio y derechos de autor Véase, HERRERA YDÁÑEZ, RAFAEL, Valor en aduana de las mercancías de importación, op Cit pag 61

- comisiones de compra, entendiéndose por tales sumas pagadas por un importador a su agente por los servicios que le presta al representario en el extranjero en la compra de mercancías que se valoran
- derechos de reproducción de las mercancías importadas
- pagos como contrapartida del derecho de distribuir o de revender las mercancías importadas
- las prestaciones realizadas por el comprador en el país de importación para comercializar las mercancías –publicidad, garantía, asistencia a ferias, etc.- aunque se pueda estimar que beneficien al vendedor.
- Pagos por dividendos u otros conceptos que haga el comprador al vendedor, si no guardan relación con las mercancías importadas.

## 5.6 El Valor en aduana de las mercancías en la legislación mexicana.

Para nuestro país, al igual que para otros, resulta muy importante determinar el valor en aduana adecuado al momento de ingresar las mercancías a territorio nacional ya que a partir de ésta se calculan los impuestos de importación. Un primer paso a dar es el concepto de tiempo que según la Ley Aduanera (Artículo 56), se dan los supuestos de entrada al país al momento de:

- La fecha de fondeo, amarre o atraque al puerto tratándose de importación por barco.
- La fecha de arribo al primer aeropuerto nacional, tratándose de aeronaves.
- Que las mercancías crucen la línea divisoria internacional

Como se dijo anteriormente, a la base gravable del impuesto general de importación se le llama valor en aduana de las mercancías (Artículo 64 L.A.), dicho valor en aduana es determinado a su vez por distintos conceptos de acuerdo a los diferentes métodos de valoración aduanera fijados por el GATT, en este caso, México reconoce 5 métodos diferentes, los cuales se aplicarán en orden sucesivo y por exclusión estos son: valor de transacción, valor de transacción de mercancías idénticas, valor de transacción de mercancías similares, valor de precio unitario de venta y valor reconstruido de las mercancías importadas (Artículo 71 L A ).

Comúnmente el método utilizado es el de *transacción* (Artículo 64 L.A.), éste se compone del precio pagado por las mercancías al momento de una compra efectuada por el importador así como los conceptos incrementables enunciados en el Artículo 65 de la misma Ley

En relación con los Incoterms, la Ley Aduanera especifica en el artículo 65 fracción I, incisos b), c) y d) los valores que deben ser tomados para calcular la base del impuesto de importación. Estos conceptos son los importes de los siguientes cargos, siempre y cuando sean cuantificables<sup>62</sup> y pagados por el importador hasta el momento en que se

<sup>62</sup> Es importante que los gastos mencionados a continuación sean desglosados porque de ello dependerá la aplicación del método de valoración esto en la medida a lo referido en el Reglamento de Ley Aduanera en su artículo 99 que indica “para efectos del artículo 65 de la Ley, en los casos en que no haya datos objetivos y cuantificables respecto de los cargos que deban sumarse al precio pagado, el valor en aduana no podrá determinarse conforme al método establecido en el artículo 64 de la Ley (Valor de transacción), debiendo aplicarse el 71 de la Ley”.



cumplan los supuestos del momento de entrada de las mercancías al país. Los principales cargos a los que se hace alusión y en los que se relacionan directamente con los Incoterms son los siguientes.

- ) El costo de los envases o embalajes, que se consideran un todo con las mercancías importadas
- ) Los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.
- ) Los gastos de transporte, seguros y gastos conexos, tales como, manejo, carga y descarga.

Por su parte, la fracción II del artículo 66 de la Ley Aduanera establece que el valor de transacción de las mercancías importadas NO comprenderá los siguientes conceptos, siempre que se desglosen o especifiquen en forma separada del precio pagado:

“Los gastos de transporte, seguros y gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías, siempre que se realicen con posterioridad a que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de esta Ley”.

Cabe resaltar que México, al adoptar el Acuerdo Relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) puede optar por incluir o no dentro del valor en aduana los gastos de transporte y seguro, maniobras hasta el lugar de importación y otros gastos conexos, es decir, puede optar o no por fijar su valoración aduanera en términos CIF conforme lo considere conveniente.

Como se observa, el valor en aduana en México se calcula sobre la base CIF; Sin embargo, en las operaciones efectuadas al amparo del TLCAN y TLCUE se aplicará un valor en aduana sin inclusión de incrementables tal y como se verá más adelante.

Aunque los artículos 65 y 66 de la Ley Aduanera establecen aquellos conceptos que deben incrementarse, mismos que abarcan las diversas modalidades de Incoterms. La Ley Aduanera y su Reglamento definen el significado de cada uno de los conceptos que intervienen en Incoterms.

### **5.6.1 Envases y embalajes**

Estos dos conceptos están identificados en el artículo 101 del Reglamento de la Ley Aduanera (RLA) que especifica: “Para efectos de lo dispuesto en el inciso b) (envases y embalajes) de la fracción I del artículo 65 de la Ley, se considerará que los envases o embalajes forman un todo con las mercancías, cuando se importen y se clasifiquen junto con las mismas, sean del tipo de los normalmente vendidos con ellas y no sean susceptibles de utilizarse en dos o más ocasiones”. Es decir, no hay duda que este tipo de envases y embalajes son los que debe proveer el vendedor de las mercancías conforme lo establecido en las obligaciones del vendedor dentro de la publicación de Incoterms 2000, así como en el artículo 33 punto 1 inciso d) de la Convención de Viena que establece que el vendedor debe entregar la mercancía “envasada o embalada de la manera acostumbrada”.

Se puede concluir que los costos de envases y embalajes generalmente son incluidos por el fabricante en el precio pagado, si no están considerados en él, incrementan y forman parte del valor en aduana<sup>63</sup>.

### 5.6.2 Maniobras, Fletes y Seguros

Tanto en maniobras como fletes y seguros, es clara la Ley Aduanera al referirse que deben incluirse los gastos de transporte, manejo, carga y descarga y otros que se incurran para traer la mercancía hasta la fecha de entrada en territorio nacional (Art. 56 LA), lo anterior nos lleva a asumir como cierto un precio facturado en FOB, FCA, FAS, CFR, CIF, CIP, CPT, DES y DAF ya que todos ellos incluyen en cierto grado maniobras y fletes, solamente los términos DEQ, DDU y DDP deberían revisarse cuidadosamente pues es necesario restar aquellos fletes y maniobras efectuados en territorio nacional.

Para efectos de seguros, es común encontrarse pólizas de seguros por embarque, o por un tiempo determinado. En el primer caso, se entiende que se debe incrementar al valor factura el monto de la póliza de seguro de la operación, y esta situación aplicaría por ejemplo en la cotización CIF o CIP en donde como se recordará el vendedor contrata la póliza de seguro entendiéndose ésta por el embarque específico del que se trata conforme los términos del Instituto de Aseguradores de Londres. Y en caso de que se contrate una póliza de riesgo anexo como huelga o disturbios; de manera que no habría duda en que ambas pólizas deben ser incrementadas al valor factura, otro ejemplo es el transporte del vidrio, pues casi siempre se contrata una póliza de seguro especial por la fragilidad del producto.

Sin embargo, tratándose de una póliza de seguros por un tiempo específico que generalmente es anual, la situación es diferente porque cabría la duda de ¿cuál es la parte que le corresponde a cada embarque y cómo se calcula esa proporción?; para ello, el artículo 102 del RLA menciona una mecánica especial: "el importador podrá determinar un valor en aduana provisional cuando haya contratado una póliza de seguros global de transporte anual y no pueda determinar las cantidades que por concepto de seguro debe incrementar en cada operación al precio pagado por las mercancías, siempre que cumpla lo siguiente:

1 - Deberá incrementar al precio pagado por las mercancías, por concepto de seguro, la cantidad que resulte de aplicar a dicho precio el factor que se obtenga de dividir:

El costo del seguro global del año inmediato anterior entre  
El valor de las importaciones de mercancías aseguradas que hubiere  
efectuado el mismo año.

Por ejemplo para determinar el valor del seguro a declarar en aduanas de una mercancía que llega desde Hong Kong con un valor factura de \$800,000. se tendría que tomar en cuenta los siguientes datos:

---

<sup>63</sup> WITKER, JORGE, Introducción a la valoración aduanera de las mercancías, Ed McGraw Hill, México, 1998, pag 35

- Valor de la póliza global anual para el ejercicio 2001: \$1,200,000
- Valor en aduana de las importaciones del ejercicio de 2001: \$12,000,000

$$\text{Cálculo del factor} \quad \frac{\$1,200,000}{\$12,000,000} = 0.1$$

$$\text{Cálculo del valor en aduana } \$800,000 \times 0.1 = \$80,000$$

Cuando el contribuyente inicie actividades de importación o en el año inmediato anterior no haya contratado una póliza de seguros global, y por tal motivo no cuente con la información correspondiente al año anterior, deberá incrementar al precio pagado por las mercancías, por concepto de seguro, la cantidad que resulte de aplicar a dicho precio el factor que se obtenga de dividir el costo del seguro global vigente al momento de la importación entre el valor de las importaciones que estime realizar dentro del periodo de cobertura del citado seguro;

II. Deberá presentar la rectificación al pedimento corrigiendo el valor en aduana de las mercancías, determinado en forma provisional, mediante declaraciones complementarias, en las que se señalen las cantidades que por concepto de seguro efectivamente les correspondan, pagando las contribuciones actualizadas y los recargos causados que resulten de la determinación definitiva del valor en aduana, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 89 de la Ley y en el Código Fiscal de la Federación, y

III. Deberá presentar las declaraciones complementarias dentro del mes siguiente a la fecha de vencimiento del plazo de cobertura del seguro global de transporte. En caso de no presentar las declaraciones complementarias dentro del plazo señalado en esta fracción, los valores en aduana declarados en forma provisional, tendrán el carácter de definitivos para todos los efectos legales.

El artículo 103 del RLA adiciona el cumplimiento de una formalidad más al especificar que "Quienes ejerzan la opción establecida en el artículo 102 de este Reglamento, deberán presentar un aviso ante la autoridad aduanera, en la forma oficial aprobada por la Secretaría. En este caso, además de los documentos señalados en el artículo 36 fracción I de la Ley, deberán acompañar al pedimento correspondiente una copia simple de la póliza a que se refiere el artículo anterior".

Bajo este supuesto se habla de otro tipo de obligaciones y gastos que corren a cargo del comprador (importador) y que no derivan del uso de un Incoterm en especial sino de la logística que utiliza para importar insumos. De manera que, bajo este supuesto de seguro se pueden ubicar términos como EXW, FCA, FOB, FAS, CFR y CPT que implica que el comprador (importador) asume todos los riesgos y gastos desde el punto de entrega de las mercancías que puede ser al interior del país de exportación como sucede en el EXW hasta desde el puerto o lugar de exportación como el CPT ó CFR, ya que la obligación y riesgo del vendedor termina hasta que embarca las mercancías en el medio de transporte internacional.

Resumiendo lo anterior los Incoterms que naturalmente se adecuan al marco jurídico nacional para la importación son:

- ▶ DAF *Tráfico terrestre*
- ▶ CIF *Transporte marítimo*
- ▶ CIP *Tráfico aéreo y terrestre (el cual pocas veces se utiliza)*

Recuérdese que los gastos del vendedor /exportador DAF consistían en lo siguientes:

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: DAF**

Mercancía entregada conforme al contrato.	x
Embalaje y marcado para exportación	x
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios	x
Traslado de mercancías a puerto de embarque (previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	x
Impuesto de exportación	x
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	
Carga en el transporte internacional del comprador	
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	

Mientras que los gastos en CIP y CIF

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en TERRITORIO NACIONAL: CIF / CIP**

Mercancía entregada conforme al contrato.	x
Embalaje y marcado para exportación.	x
Gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, medida necesarios	x
Traslado de fábrica al lugar de entrega (puede ser puerto o aeropuerto de exportación, aduana terrestre de exportación o terminal de carga).	x
Trámites de exportación (gastos aduanales, permisos, licencias incluso gastos de inspección previa de las mercancías ordenada por autoridades del país de exportación)	x
Impuesto de exportación	x
Descarga de la mercancía del transporte del vendedor	x
Carga en el transporte internacional del comprador	x
Maniobras y acomodo de las mercancías en el transporte internacional	x

**GASTOS a cargo del vendedor /exportador en el EXTRANJERO**

Transporte internacional	x
Seguros internacionales	x
Maniobras de descarga del transporte internacional al muelle ó área de descarga en aduana	
Trámites de importación (gastos aduanales, permisos, NOM's)	
Impuesto de importación	
Carga al transporte nacional del país importador	
Traslado de la aduana de entrada al lugar de entrega final (fábrica o almacén de destino).	

Ya que, una cotización expresada en estos términos incluye, envase, embalaje, fletes y seguros (nacionales e internacionales) y maniobras realizadas hasta antes de la entrada a territorio mexicano, lo único que cabría restar serían los impuestos y trámites de exportación, dado que estos no están contemplados como incrementables en la LA. Y sería un error incluirlos.

Por otra parte, sería factible incorporar a la base gravable una cotización DES, sin embargo, ésta no se acopla perfectamente a la definición del valor en aduana mexicano porque bajo este término el flete puede ser pagado o no, ya que es a decisión del vendedor el asegurar o no las mercancías en el transporte internacional por lo que al aceptar como válida una cotización DES para efectos de valor en aduana tiene riesgo de que no se incluya el seguro internacional por lo antes comentado. Caso similar ocurre en el término DAF, solamente que es obligación de los transportistas canadienses y estadounidenses el asegurar las mercancías cuando transiten por sus territorios lo que automáticamente incorpora el seguro al valor en aduana.

En el caso de la exportación de México, la base gravable se expresa en el artículo 79 de la LA que expresa que "la base gravable del impuesto general de exportación es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, y deberá consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros"; por lo tanto, los Incoterms que naturalmente se adecuan al marco jurídico nacional de exportación son:

- ▶ *FOB*      *Transporte marítimo*
- ▶ *FAS*      *Transporte marítimo (pocas veces utilizado)*
- ▶ *DAF*      *Tráfico terrestre hasta aduana mexicana*
- ▶ *FCA*      *Sólo cuando se entrega la mercancía a un aeropuerto internacional.*

### **5.7 Excepción de adición de incrementables por tratados internacionales**

Como se había expuesto anteriormente, cada país es libre de imponer los gastos incrementables a los que hace referencia el artículo 8 del Acuerdo Relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) cuando en el punto 2 del mismo artículo octavo se expone que "cada miembro dispondrá que se incluyan en el valor en aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de los elementos siguientes:

- ▶ los gastos de transporte hasta el lugar de importación,
- ▶ los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados en el transporte hasta el lugar de importación; y
- ▶ el costo del seguro<sup>64</sup>

A raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México permite que las mercancías originarias de Estados Unidos ó Canadá no incrementen al valor factura estos costos siempre y cuando se ajusten a ciertos requisitos establecidos en la

---

<sup>64</sup> WITKER, JORGE, Op Cit pag 117

Regla 18 de la Resolución que Establece las Reglas en materia aduanera del TLCAN, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 15 de septiembre de 1995 y modificada el 27 de octubre, 30 de diciembre de 2000 y 27 de junio de 2001.

Este ordenamiento establece: "(el valor en aduana )No comprenderá los gastos por concepto de transporte, seguro y gastos conexos tales como carga, descarga, manejo y almacenaje en que se incurra con motivo del transporte de los bienes desde el lugar de exportación, siempre que se desglose, detallen o especifiquen en forma separada del precio pagado en la factura comercial o en otros documentos comerciales". Se entiende como lugar de exportación, el último puerto, aeropuerto o frontera que toque el bien en el país de exportación.

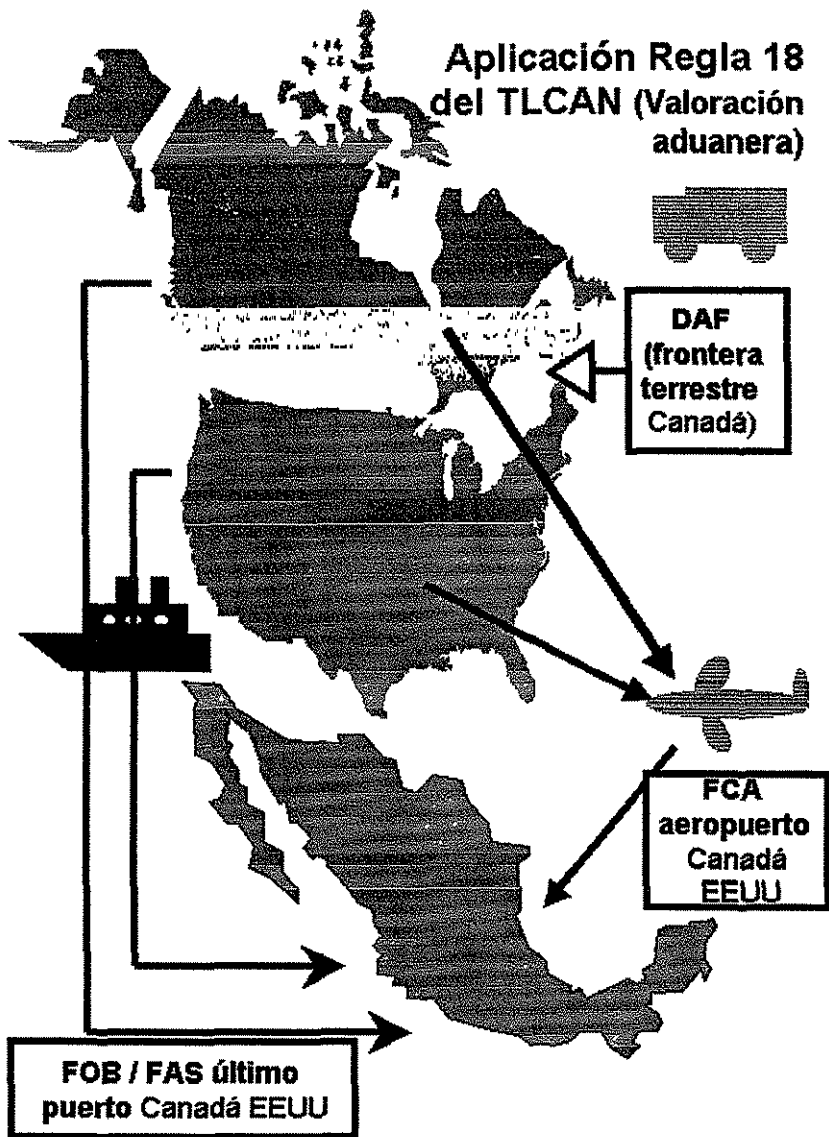
De acuerdo con lo anterior, el valor en aduana de los bienes originarios importados a territorio nacional no comprenderá este tipo de gastos con motivo del transporte de los bienes con posterioridad a la exportación, siempre y cuando se desglosen, detallen o especifiquen por separado del precio pagado en la factura u otros documentos comerciales. Esto en otras palabras significa ajustar la base gravable del impuesto de importación a los siguientes INCOTERMS.

- ▶ FCA último aeropuerto de Canadá o Estados Unidos hacia un aeropuerto en México.
- ▶ FOB y FAS último puerto de exportación canadiense o estadounidense hacia México.
- ▶ DAF aduana terrestre canadiense

Pongamos como ejemplo una operación facturada por un canadiense en 500,000 DDP/ Cd. de México Incoterms 2000. Si el importador mexicano pretendiera aplicar la citada regla 18 tendría que solicitarle al canadiense que desglose todos los costos que incluyen ese precio los cuales podrían ser:

- Costo de la Mercancía: 300.000,
- Impuestos de exportación de Canadá: 12.500,
- Maniobras de carga y descarga Canadá: 12 500,
- Flete y seguro marítimo desde Canadá al puerto de Veracruz: 150.000,
- Flete puerto de Veracruz a la ciudad de México e impuestos de importación: 25.000,

Una vez desglosados los conceptos ¿Cuál debería ser el valor en aduana de esta mercancía amparada bajo regla 18 del TLCAN?. La respuesta es de 312.500 porque incluye el valor de la mercancía (300 000) más las maniobras efectuadas en Canadá (en el último lugar de exportación) (12.500) lo que nos lleva a reflexionar que este precio se ajusta cercanamente a una cotización FOB (último puerto de exportación canadiense), para lo cual no se incluirían los impuestos de exportación porque no son incrementables. Como se observa el valor en aduana se reduce notablemente junto con el pago de otras contribuciones al comercio exterior que derivan de ella.



Para que pueda aprovecharse esta ventaja de disminución de la base gravable y por ende del pago de las contribuciones relacionadas con el comercio exterior. El Lic. Luis Ugarte Romano en su libro Valoración de las mercancías en aduanas y su relación con los impuestos interiores hace la recomendación de que:

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

"El importador deberá solicitar se desglosen en la factura los fletes y los seguros hasta el lugar de importación, es decir, la aduana y se separe de los conceptos de seguro y fletes de la aduana hasta el domicilio del comprador, con el fin de no pagar impuestos en la aduana por estos conceptos"<sup>65</sup>.

Este tipo de preferencia en materia de valoración aduanera no se extiende a todos los países con los que México tiene firmado un Tratado de Libre Comercio, únicamente a la Unión Europea a través de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto México- Comunidad Económica publicada en el DOF el 26 de junio de 2000, que en su artículo 18 especifica que México no podrá otorgar un trato no menos favorable a las importaciones procedentes de la Comunidad Europea en materia de valoración a partir del 1° de enero del año 2003

## **5.8 Los documentos aduaneros y su relación con los Incoterms**

El objeto de los Incoterms es establecer las condiciones de compraventa entre el comprador y vendedor respecto a una mercancías determinadas, el ponerse de acuerdo se perfecciona en el precio de las mismas y se configura el Incoterm -como dice Luis Ugarte- en la factura comercial.

Las obligaciones sobre la adquisición de las mercancías, que varían de acuerdo al Incoterms utilizado, se transforman en costos que se deberían añadir al valor de transacción de las mercancías en aduanas.

Siendo así, resulta la pregunta ¿en cuáles documentos se localizan estos incrementables que tienen que ver con los Incoterms?. Los documentos en donde se detallan los incoterms y/o los conceptos que van inmersos en una cotización expresada en estos términos son los siguientes:

- Pedimento o declaración de aduanas
- Factura
- Conocimiento de embarque, Guía aérea, Carta de porte
- Manifestación de valor en aduana
- Hoja de cálculo para la determinación del valor en aduana

A continuación se analizan cada uno de ellos.

### **5.8.1 Pedimento de importación**

Según el artículo 36 fracción I de la Ley Aduanera, quienes deseen importar mercancías al país tendrán que presentar un pedimento de importación. Este documento aduanero es definido por la Suprema Corte de Justicia en jurisprudencia como una "especie de declaración fiscal, relativa a obligaciones tributarias en materia de Comercio Exterior"<sup>66</sup>

<sup>65</sup> UGARTE ROMANO LUIS, ROQUE PAVÓN ADRIÁN, Valoración de mercancías en la aduana y su relación con los impuestos interiores", Asoc. De Agentes Aduanales del Aeropuerto de México, A.C., México, 1997 pp157, pag. 74

<sup>66</sup> SUPREMA CORTE DE JUSTICIA, Segunda Sala, Semanario Judicial de la Federación, México, Septiembre, 1998, pag 365



Las características que tiene el pedimento de importación/exportación es que.

El contribuyente se autodeclara, autodetermina y paga las contribuciones al Comercio Exterior procedentes al declarar los montos que utiliza para determinar la base gravable de los impuestos al comercio exterior (valor en aduana).

Ampara la importación legal de mercancías para un destinatario<sup>67</sup>, y su régimen aduanero. Y descarga el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a través de la firma electrónica

Contiene todos aquellos datos referentes al régimen aduanero al cual se pretende destinar la mercancía, la determinación de los impuestos al comercio exterior, la clasificación arancelaria, descripción, cuantificación y origen de la mercancía y el valor que le corresponda a la mercancía (conforme a los distintos métodos de valoración aduanera existentes)<sup>68</sup>

Los importadores o exportadores tienen la obligación de presentarlo ante la aduana en la forma oficial aprobada por la Secretaría<sup>69</sup>. Basta mencionar que su instructivo de llenado fue publicado en el Anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2002.

En el cuerpo del pedimento se establece un campo especial para detallar la "forma de cotización internacional", esto es en el campo 7 de los Datos del proveedor. El instructivo de llenado del Anexo 22 del pedimento menciona que este campo debe incluir "la obligación de detallar el término de facturación utilizado de acuerdo a los INCOTERMS internacionales vigentes detallados en el Apéndice 14 del Anexo 22 de las citadas Reglas" y, "Conforme a la Regla 2.6.1 se deberá declarar el Término de facturación correcto, presentando declaración, bajo protesta de decir verdad del Agente Aduanal, cuando la factura se cite un INCOTERM no aplicable. Esta declaración deberá anexarse al pedimento antes de activar el mecanismo de selección aleatoria"

Entre tanto, el Apéndice 14 del Anexo 22 de las citadas Reglas señala textualmente los diferentes Incoterms 2000 llamándolos "Términos de Facturación"

**1.- "C" TRANSPORTE PRINCIPAL PAGADO**  
CFR COSTE Y FLETE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO).  
CIF COSTE, SEGURO Y FLETE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO).  
CPT TRANSPORTE PAGADO HASTA (EL LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)  
CIP TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)

**2.- "D" LLEGADA**  
DAF ENTREGADA EN FRONTERA (LUGAR CONVENIDO)  
DES ENTREGADA SOBRE BUQUE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO).  
DEQ ENTREGADA EN MUELLE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)  
DDU ENTREGADA DERECHOS NO PAGADOS (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)  
DDP ENTREGADA DERECHOS PAGADOS (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO).

**3.- "E" SALIDA**  
EXW EN FABRICA (LUGAR CONVENIDO)

<sup>67</sup> Artículo 146 de la Ley Aduanera

<sup>68</sup> LÓPEZ, VILLA, JUAN RAÚL, *Fundamentos y práctica del comercio exterior y derecho aduanero*, México, Ed. Sicco, 1997, pag 41

<sup>69</sup> Artículo 36 Ley Aduanera

**4.- "F" TRANSPORTE PRINCIPAL NO PAGADO**  
FCA FRANCO TRANSPORTISTA (LUGAR DESIGNADO)  
FAS FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE (PUERTO DE CARGA CONVENIDO)  
FOB FRANCO A BORDO (PUERTO DE CARGA CONVENIDO)

### **5.8.2 Factura comercial**

Adicionalmente al pedimento debe acompañarse una factura<sup>70</sup> comercial cuando las mercancías superen los 300 USD<sup>71</sup>, presentando original o copia al despacho aduanero. Cabe notar que la factura se considera como el documento más importante para la valoración aduanera esto porque en ella se refleja el valor de transacción de las mercancías, es decir, el precio pagado o por pagar de las mismas, el cual constituye la base fundamental para armar el valor en aduana. De allí lo fundamental de que en el cuerpo de la factura se deben indicar los siguientes conceptos listados en la regla 2.6.1 de las Reglas Generales, éstos son:

- Lugar y fecha de expedición
- Nombre y dirección del vendedor,
- Nombre, RFC y dirección del comprador o consignatario destinatario,
- Descripción detallada de la mercancía (nombre con el que se conoce la mercancía, clase, cantidad, números de identificación,
- Valores unitarios y total de las mercancías

En caso de que falte alguno de los datos o requisitos mencionados, así como las enmendaduras o anotaciones que alteren los datos originales serán considerados por la autoridad como falta de factura, excepto cuando dicha omisión sea suplida mediante una declaración, bajo protesta de decir verdad del importador, agente o apoderado aduanal y siempre que dicha declaración se presente antes de activar el mecanismo de selección aleatoria<sup>72</sup>.

Este documento resulta fundamental para identificar el Incoterm pues refleja la transacción o la compraventa, en muchos casos suple a un contrato pues la recurrencia de operaciones entre particulares no obliga a redactar un contrato. Asimismo, según la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercancías, el contrato puede ser escrito o bien puede ser una factura; debe entenderse que al tratarse de una factura en esta viene desglosado el precio negociado y las condiciones de venta por lo que se tiene mayor probabilidad de localizar el incoterm en este documento que en otro, salvo el contrato de compraventa.

### **5.8.3 Documentos de transporte**

Aparte de la factura se debe acompañar al pedimento el "Conocimiento de embarque" conocido como "Bill of Lading" en tráfico marítimo ó la "Guía Aérea" conocida como "Air Waybill". Ambos documentos deben ir revalidados por la empresa porteadora o por sus agente consignatarios, estos documentos funcionan como contrato de transporte de

<sup>70</sup> Artículo 36 Fracción I, inciso a)

<sup>71</sup> Monto establecido según la regla 3 5 1 de la RMCE 2000

<sup>72</sup> LÓPEZ, VILLA, op Cit pag 47

mercancías, así como recibo que indica que las mercancías pasan a custodia y responsabilidad del transportista quien se encarga materialmente de llevar las mercancías hasta el domicilio del destinatario, desglosado en el mismo cuerpo del documento de transporte

Los documentos de transporte se elaboran con base a los datos contenidos en las facturas. En ellos se desglosan varios datos como descripción y peso de la mercancía, número de bultos, lugar de origen y destino, tarifa de flete y seguro aplicable (cuando proceda), nombre y domicilio de la empresa transportista y del destinatario.

Ya que estos documentos deben ser validados, aseguran que las tarifas de los fletes y seguros señaladas son las verdaderas con lo que se reduce el margen de error u omisión al contabilizar estos conceptos definidos como incrementables y que forman parte del valor en aduana asimismo estos documentos proporcionan el mapa logístico de la operación

#### **5.8.4 Manifestación de Valor en Aduanas**

La "Manifestación de Valor en Aduana" es el documento por el cual el importador desglosa los conceptos que utilizó para determinar el valor en aduana indicando el valor de la mercancía y los conceptos incrementables así como el método de valoración utilizado. No se trata de un formato preestablecido, ya que se llena en formato libre pero de conformidad con su instructivo de llenado que aparece en el Anexo 5 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2002.

La importancia de la Manifestación de Valor radica en que se trata de un documento en el que se desglosa cómo se compone el valor en aduana de la operación entre ellos los conceptos que comprenden los diferentes incoterms

#### **5.8.5 Hoja de cálculo para la determinación del valor en aduana**

Otro documento en donde se desglosan el valor en aduana de la mercancía es la "Hoja de Cálculo para la determinación del valor en aduana", cuyo formato aparece como parte del Anexo 1 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2002. Al igual que en la Manifestación de Valor, en la Hoja de Cálculo también se detallan los importes de los conceptos que se utilizaron para determinar el valor en aduana. La diferencia entre una y otra es que ésta se presenta únicamente cuando la autoridad lo requiera, mientras que la Manifestación de Valor de debe presentar al momento del despacho aduanero.

#### **5.9 Efectos de una deficiente valoración aduanera de las mercancías: subvaloración o sobrevaloración**

Es innegable que en la actualidad muchos de los insumos y maquinaria que utiliza la industria mexicana son de importación y esto se ha dado por la reconversión industrial que ha vivido el país y la apertura comercial que, junto con las facilidades tecnológicas facilita compras en el extranjero a precios competitivos al igual que permite vender a esos mercados. No en vano nuestro país se ubica como octava potencia importadora y exportadora del mundo con cifras nada desdeñables de importaciones por 170,000 mill

de dólares al año y exportaciones por 166,000 millones de dólares, ingresos que equivalen más o menos al 35% del PIB de México<sup>73</sup>

Y en este aspecto de apertura comercial tiene mucho que ver la firma de los Tratados de Libre Comercio en los que se ha involucrado México (Estados Unidos, Canadá, Venezuela, Colombia, Costa Rica, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Honduras, Bolivia, Chile, Unión Europea, Asociación Europea de Libre Comercio e Israel) mismos que a través de ellos abarcan poco más del 90% de las importaciones del país con acceso preferencial en materia de impuestos de importación (IGI) conocidos comúnmente como aranceles.

De manera que, mientras avance el proceso de apertura comercial, el monto del IGI representará un porcentaje cada vez menor dentro del costo de importación de las empresas. No así la importancia de determinar la base gravable para calcular el IGI<sup>74</sup> conocida como valor en aduana toda vez que éste se utiliza como base gravable para establecer otras contribuciones relacionadas con la importación tales como el Derecho de Trámite Aduanero (del 8 al millar)<sup>75</sup>, impuesto al Valor Agregado (IVA) calculado al 15% o 10% (tratándose o no de franja o región fronteriza)<sup>76</sup>, el Impuesto Especial sobre producción y Servicios (en caso de existir ya que sólo aplica para la importación de ciertos productos como cigarrillos, gasolina y vinos)<sup>77</sup>, las cuotas compensatorias (en caso de existir)<sup>78</sup> e Impuesto sobre automóviles nuevos (en caso de existir ya que sólo aplica como su nombre lo indica únicamente a la importación de vehículos automotores nuevos). De manera que el valor en aduana seguirá siendo parte sustancial del proceso de importación puesto que para el cálculo de todas las contribuciones mencionadas forma parte de la base gravable de éstas motivo suficiente para alterarlo por sus inminentes repercusiones que tiene en el cálculo y pago de las contribuciones que se pagan a la importación

Existe otra clara aplicación del valor en aduana que no afecta directamente al pago de las contribuciones al comercio exterior pero sí al cálculo de los impuestos interiores y del pago de las participaciones en las utilidades obtenidas por la empresa al trabajador, debe recordarse que para calcular la base gravable del ISR se toman en cuenta ingresos menos deducciones, incorporando en las últimas a las compras de importación, la pregunta obligada para su registro contable es ¿a qué valor deben registrarse?, ¿al que viene en la factura o al valor que se declara en aduanas en el pedimento de importación?. Los artículos 31 fracción XV y 172 fracción XIII de la LISR ofrecen la respuesta al especificar que "el importe de los bienes de importación será deducible hasta un monto que no podrá ser superior al valor en aduanas del bien del que se trate" Esto quiere decir que el valor declarado en el pedimento de importación (valor en

---

73 PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA, Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, México, DOF 30 de mayo de 2001, pag 88

74 Se calcula el IGI multiplicando el Valor en aduana por la tasa porcentual del IGI

75 Derecho que se paga por el uso de la aduana, éste se determina multiplicando el Valor en aduana por 8 al millar.

76 La base gravable del IVA a la importación es la resultante de la suma del Valor en aduana + el impuesto general de importación (IGI) (Arancel) + el DTA+ las cuotas compensatorias (que apliquen)= Base gravable todo por 15 o 10% (según aplique)

77 La base gravable del IEPS es similar al IVA, se suma el Valor en aduana + DTA+ Cuotas compensatorias + aranceles todo por la tasa del IEPS

78 Las cuotas compensatorias se calculan multiplicando el Valor en Aduana por el porcentaje de la CC

aduana) debe ser calculado conforme a los métodos de valoración aduanera establecidos en la Ley Aduanera y en el Código de Valoración Aduanera del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros (GATT) de 1994.

El no calcular adecuadamente el valor en aduana puede provocar dos fenómenos: la subvaloración de las mercancías que tiene efectos directos en el menor pago de impuestos de importación y contribuciones relacionadas con la introducción de las mercancías al país. Y por otra parte la sobrevaloración aduanera de las mercancías lo que indirectamente tiene efectos sobre el valor permitido en la deducción de las mercancías y por ende en el cálculo de la utilidad fiscal y participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa

En cuanto a la subvaloración, se puede decir que se trata de un "valor" inferior producto de una determinación omisa o defectuosa respecto a los requisitos de procedimiento que las leyes establecen. Luego entonces, se puede sintetizar diciendo que se trata de una determinación cualitativa de la que se desprende un "quantum" inferior al que legalmente le corresponde. Se trata de una "Valor inferior" producto de una determinación omisa o defectuosa respecto a los requisitos de procedimiento que las leyes establecen<sup>79</sup>

A la par de que se mantiene la tentación de subvaluar las mercancías de importación para efectos de evitar el pago de estas contribuciones a la importación queda también otro problema más difícil de detectar a simple vista. la sobrevaloración, "práctica de los importadores consistente en alterar los valores en aduana artificialmente hacia la alza con respecto a su valor normal Provocando efectos en los impuestos interiores"<sup>80</sup>. La cual debe calcularse (al igual que en subvaluación) comparando el valor de otros productos similares o idénticos importados por otras personas o costeados las mercancías a través de otros métodos de valoración aduanera.

Aterrizando estas ideas a una operación normal, supóngase que se tuviera una mercancía "X", cuyo valor de mercado internacional puesto en aduana es de 5 unidades monetarias (UM) y el valor al que se vende en el mercado interno en México sea de 10 UM esto porque incluye las utilidades e incluso el incremento del costo del Impuesto General de Importación (IGI) que se paga en México que es del orden del 6% a la importación definitiva y la tasa del Impuesto Sobre la Renta (ISR) es del 34%.

Así tenemos los siguientes datos:

Valor real de mercado internacional de la mercancía (deducción):	5 UM
Valor real al que se vende la mercancía en mercado mexicano (Ingreso):	10 UM
Tasa I.G.I. 6%	
Tasa I.S.R. 34%	
Siendo así, el IGI se calcula de la siguiente manera:	
(Valor factura) 5UM x 6%(IGI)=	0.30UM
<i>NOTA: en este ejemplo No se incrementan IVA y otros gastos porque se traspasan</i>	

---

79 SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, Manual de procedimientos de valoración aduanera, Admón Central de Comercio Exterior, Servicio de Administración Tributaria (SAT), México, Junio de 2000, Hoja F 66  
80 SHCP, Op Cit, Hoja F 69

De manera que la base gravable del Impuesto Interno (ISR), es decir, la utilidad obtenida de la resta de ingresos menos deducciones resultaría:

5UM (valor factura)+0.30 (IGI)-10UM (\$ venta México)= 4.7UM(utilidad)

Si se multiplica la utilidad de 4.7UM x las tasa del 34% del ISR = 1.598 UM  
Por lo tanto la carga fiscal efectiva o lo recaudado es (suma de IGI +ISR)= 1.898 UM

Pero, ¿cuál sería el efecto con una sobrevaloración aduanera?

Supóngase que el valor factura que era de 5 UM se altera arbitrariamente hacia arriba colocándolo en 8 5UM

Siendo así, el IGI se calcula de la siguiente manera  
(Valor factura sobrevalorado) 8.5 UM x 6% (IGI)= 0.51UM  
*NOTA: en este ejemplo No se incrementan IVA y otros gastos porque se traspasan*

De manera que la base gravable del Impuesto Interno (ISR), es decir, la utilidad obtenida de la resta de ingresos menos deducciones resultaría: (disminuye la utilidad)  
8 5UM (valor factura)+0.51 (IGI)-10UM (\$ venta México)= 0.99UM(utilidad)

Si se multiplica la utilidad de 0.99UM x las tasa del 34% del ISR = 0.3366 UM  
Por lo tanto la carga fiscal efectiva o lo recaudado es (suma de IGI +ISR)= 0.8466 UM

De manera que puede resultar más atractivo una sobrevaloración que una subvaloración de mercancías en aduana, lo decisión depende de números y de flujo de efectivo con que cuente la empresa si está dispuesta a pagar en un corto tiempo mayor cuantía de impuestos de importación cuando en ISR se tiene hasta los tres primeros meses del ejercicio fiscal del que se trate.

Con esto se puede concluir que cuando se emplea el arancel ad valorem, el valor en aduana que se asigna a la mercancía importada tiene tanta categoría como la propia tasa arancelaria para los efectos de determinar la cuantía del impuesto a recaudarse y, obviamente, la valoración puede sobrepasar el nivel de importancia de esa tasa. Y De igual forma, el carecer de fundamento en el manejo de los Incoterms bien puede ayudar a esa sobrevaloración toda vez que puede adicionarse un flete marítimo tratándose de una cotización DES Acapulco o DEQ. Existen muchas formas en las que los Incoterms pueden ayudar a la valoración aduanera, del experto depende su aplicación.

#### **5.10 Uso de los Incoterms: prácticas desleales de comercio internacional (determinación de márgenes de dumping y subvención)**

Hoy en día, el ambiente de competencia mundial obliga a las empresas a disminuir precios para conquistar mercados incluso recurriendo a practicas desleales de comercio internacional. Se puede decir que entre más abierta sea una economía mayor competencia y posibilidades de practicas desleales habrá, esto es consecuencia de la

facilidad de competir en un mercado abierto, en donde, el mercado se lo lleva quien ofrezca mejor precio

Existen dos clases de prácticas desleales de comercio internacional, cada una de ellas es definida en la Ley de Comercio Exterior (LCE) y su respectivo Reglamento, así como en el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT (Código Antidumping, 1994) y el Acuerdo sobre subsidios y medidas compensatorias (Código de Subsidios, 1994).

La primera (dumping o discriminación de precios) consiste en introducir mercancías a territorio nacional a un precio inferior a su "valor normal"

En términos sencillos, Dumping es, la práctica de vender en los mercados extranjeros a precios inferiores al que se vende en el mercado nacional. Stanley Fischer menciona que el dumping solamente ocurría en las recesiones cuando una industria no quiere reducir la producción pero no puede vender en su propio país, es entonces cuando recurre a mercados extranjeros, perturbando su producción para estabilizar la suya propia .

En principio el dumping beneficia a los consumidores del país puesto que los productos son más baratos y existe alta posibilidad de ser adquiridos por una mayor parte de la población. No obstante, conlleva una competencia de precios desleal frente a la industria local

En la segunda (subvenciones), los gobiernos extranjeros, directa o indirectamente, subsidian o de otra forma estimulan o benefician económicamente a los productores, exportadores o comercializadores, con la finalidad de favorecer su competitividad internacional, en forma no permitida internacionalmente. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase.

Paul R. Krugman menciona que los subsidios crean diferencias entre los precios a los que los bienes son intercambiados en el mercado mundial y sus precios dentro del país, porque un subsidio a la exportación es un pago a los productores nacionales que venden el bien en el extranjero, concediendo un incentivo a la exportación, será por tanto, más rentable vender en el extranjero que en el mercado doméstico

A fin de contrarrestar una práctica desleal de comercio internacional se impone una cuota compensatoria y/o derecho anti-dumping, que consiste en cobrar un porcentaje de dinero sobre el valor de la mercancía o un monto específico por unidad de medida, esto se hace para contrarrestar los posibles daños a la planta productiva nacional atribuibles a los precios bajos con que ingresan las mercancías extranjeras a un país.

### **5.10.1 Discriminación de precios (dumping)**

Los Incoterms, aunque no estén tácitamente mencionados en los documentos jurídicos mencionados son útiles en el cálculo del margen de dumping y monto de la subvención.

El artículo 30 de la LCE define la discriminación de precios como "la introducción de mercancías a territorio nacional a un precio inferior a su valor normal" Por lo tanto, debe

hacerse la comparación entre dos precios para determinar si existe dumping y calcular el margen de dumping. el valor normal y el precio de exportación, esto según el artículo 38 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE) .

Sin embargo, para que ambos precios puedan ser comparados se debe partir de una misma base por lo cual, la autoridad mexicana realizará ajustes atendiendo a muchos factores que van desde los términos de cotización y venta (en los que por supuesto entran los Incoterms), diferencias en cantidades, impuestos, fletes o utilidades, por citar algunos conceptos. Así tenemos que.

$$\% \text{ MD} = \frac{\text{valor normal mercancía (en el país de origen (ajustado))} - \text{precio de exportación mercancía (en el país de importación (ajustado))}}{\text{precio de exportación de la mercancía en p. Destino (ajustado)}}$$

Por ejemplo si existen los siguientes datos:

$$\begin{aligned} \text{Valor normal} &= \$10 & \frac{10 - 8}{8} &= \frac{2}{8} & = \text{MD} &= 0.25 \\ \text{Precio de exportación} &= \$8 \end{aligned}$$

Por lo tanto, las importaciones de estas mercancías se realizaron con un margen de discriminación de precios de 25 por ciento.

Esto obliga a que el exportador ajuste su valor normal (en el país de origen) por debajo de los \$8; o en su defecto trate de ajustar su precio de exportación lo más alto posible para superar el valor normal de \$10; entendiéndose que el precio de exportación debe ser superior al de origen simplemente por el flete, seguros, maniobras e impuestos de importación en el país de exportación, conceptos que en principio deben presentar el precio de exportación por encima del de origen.

A continuación se señalará cómo se calculan estos dos precios.

#### a) valor normal

Para definir el valor normal de las mercancías exportadas a México, la LCE en sus artículos 31 y 33 menciona cuatro técnicas a considerar, mismas que se adecuarán a las características de las operaciones comerciales que observe el productor del bien -objeto de dumping- en su país de origen.

La primera de ellas es tomar como valor normal al precio de una mercancía (idéntica o similar) al que se vende en el mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales, es decir cuando esas operaciones se lleven entre compradores y vendedores independientes y que reflejen condiciones de mercado.

Si no existen condiciones de transparencia comercial o se realizan operaciones entre personas vinculadas el valor normal será:



- el precio de una mercancía idéntica o similar vendida a un tercer país de exportación, ó
- el valor reconstruido de las mercancías sumando: el costo de producción, los gastos generales y una utilidad razonable
- Tratándose de economías centralmente planificadas, el precio de la mercancía exportada a un tercer país con economía de mercado,

#### b) Precio de exportación

Por otra parte, se entiende como precio de exportación el "precio pagado o por pagar cubierto por el importador mexicano al exportador, por las mercancías presumiblemente objeto de dumping", si no se puede obtener el precio de esta forma puede calcularse con base al precio de reventa por primera vez, a un comprador independiente en territorio nacional

Tanto el valor normal como el precio de exportación pueden sufrir ajustes que consistirán en restar del valor normal los siguientes ajustes admisibles :

- cargos por embalaje
- cargos por transporte, incluyendo fletes y seguros, maniobras fuera de planta, derechos portuarios y gastos aduanales
- gastos de crédito
- pago de comisiones y
- pago de servicios posteriores a la venta tales como asistencia técnica, mantenimiento y reparaciones.
- Salarios pagados a vendedores en la medida en que sean análogos al pago de comisiones

Adicionalmente, se podrán realizar ajustes cuando se trate de diferencias en cantidades, o por las características físicas del producto o cuando existan cargas impositivas diferentes cuando los precios de las ventas internas se tengan que homologar con los precios de las ventas de exportación, esto únicamente tratándose de impuestos indirectos y a los impuestos de importación .

Tanto en la LCE como en el Acuerdo antidumping no existe mayor abundamiento sobre lo que se entiende por cada uno de los conceptos mencionados, aunque pueden servir de referencia los conceptos mencionados en la "RESOLUCION preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, con independencia del país de procedencia" publicada el martes 17 de septiembre de 2002 en el Diario Oficial

Por ejemplo en esta Resolución la Autoridad mexicana acepto deducir los siguientes conceptos del precio de exportación: gastos por embalaje, comisiones, gastos por concepto de material de exhibición y seguridad en el transporte, gastos generales de venta y administración, otros gastos de venta y administración, gastos financieros, flete interno, impuesto ad-valorem, Derechos de Trámite Aduanero (DTA), gastos aduanales

(tales como manejo y almacenamiento en puerto, seguridad y honorarios del agente aduanal) y flete y seguro externos de la República de Colombia a los Estados Unidos Mexicanos

Evidentemente, muchos de esos gastos no tienen relación con los gastos que se han desglosado a lo largo del análisis de los Incoterms en el capítulo 3, sin embargo, unos de ellos interesan sobremanera porque ofrecen la variante entre uno y otro, estos pueden ser: embalaje, flete interno, impuesto ad valorem y DTA, gastos aduanales y flete y seguro internacional

Vale la pena remitirse a la citada Resolución para observar en qué condiciones la autoridad mexicana aceptó estas deducciones de la empresa Colombiana denominada "Locería Colombiana-Locería Mexicana"

- **Embalaje**

En el párrafo 137 de la citada Resolución la autoridad mexicana acepta como válida la operación de embalaje debido a que: "...Locería Mexicana tiene que "reempacar" el producto para venderlo al cliente no relacionado toda vez que el empaque de las mercancías llega maltratado por el manejo que se les da en los contenedores, razón por la cual, la importadora realiza un gasto adicional correspondiente a la compra de cajas de cartón"

- **Impuesto ad valorem, DTA y gastos aduanales**

En el párrafo 152 de la Resolución se indica que la empresa subsidiaria mexicana de la colombiana ingresa las mercancías "sujetas a investigación antidumping" al depósito fiscal, por lo que la empresa colombiana asigna el valor de los impuestos ad valorem, DTA y gastos aduanales conforme al tipo de cambio del día de la extracción del depósito fiscal que es más alto que el que se declara a la importación al país

- **Flete y seguro externos**

En el párrafo 154 de la resolución, la empresa colombiana manifiesta que el flete y seguro son identificables con cada factura de exportación cuando la empresa factura CIF.

- **Flete interno de la fábrica al centro de distribución**

A pesar de que la empresa colombiana indicó que este gasto se identifica por separado en su contabilidad. Calculó el monto aplicable a cada transacción al multiplicar el importe facturado de cada operación de venta por el factor que resulta de dividir el gasto por este concepto entre las ventas internas totales de la empresa en el periodo investigado. En el artículo 175 la Secretaría de Economía de México aceptó la información y metodología presentadas por la empresa.

Una vez revisado lo anterior se concluye que más que revisar los conceptos teóricamente, las empresas en el comercio internacional tienen que separar y desglosar adecuadamente sus gastos de operación logística que redundan en una adecuada cotización con el Incoterm deseado. De lo contrario, sucede que se tiene proratear gastos o buscar de dónde salen los mismos lo que lleva en muchas ocasiones a una pésima formación del precio de exportación. Lamentablemente el empresario se percata

de ello cuando tiene una investigación por prácticas desleales de comercio o de valoración aduanera.

#### c) margen de dumping

Como se mencionó el margen de dumping se calcula de la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación, ambos deben estar ajustados para tener punto de comparación. Pero. ¿cuál debe ser la base de uno y otro y su relación con los incoterms?

La respuesta es muy sencilla si se atiende al código antidumping pues en su artículo 2.4 menciona claramente cuál debe ser la base de comparación

*“Se realizará la comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Esta comparación se hará en el mismo nivel comercial, normalmente a nivel “ex fábrica” y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible. Se tendrán debidamente en cada caso, según circunstancias, particulares las diferencias que influyan en la comparabilidad de precios... cuando haya resultado afectada la comparabilidad de los precios, las autoridades establecerán el valor normal en un nivel comercial equivalente al correspondiente al precio de exportación reconstruido o tendrán debidamente en cuenta los elementos que afectan la comparabilidad.”*

Por lo tanto la comparación entre el valor normal y el precio de exportación se hace con base en el precio fuera de fábrica es decir precio EXW Evidentemente en ambos conceptos se tendrán los ajustes necesarios para hacerlos coincidir

### 5.10.2 Subvenciones

Para el artículo 37 de la Ley de Comercio Exterior se considera como una subvención “.. el beneficio que otorga, un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o en sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase”.

Para calcular el margen de subvención, el artículo 38 de la LCE menciona que se deducirá del precio: “Los impuestos de exportación, derechos o gravámenes a los que se haya sometido la exportación de la mercancía en el país de origen, destinados a neutralizar la subvención”.

### 5.10.3 Cálculo de daño

Para que la autoridad mexicana imponga cuotas compensatorias o derechos antidumping es necesario hacer una investigación que demuestre el daño o amenaza de daño provocada por las importaciones en prácticas desleales de comercio.

La investigación debe comprender un estudio sobre el impacto de las cantidades y los precios de las importaciones investigadas. La autoridad mexicana considerará, entre muchas otras causales, si existe daño cuando existe un efecto de detrimento de los precios nacionales a causa de una mayor importación de mercancías a precios inferiores.

Obviamente para llegar a ello, se requerirá analizar el precio de las importaciones de los bienes sujetos a investigación que estadísticamente vienen expresadas en base FOB o CIF y compararlo contra el precio del producto mexicano. Siendo esto, es necesario contar de nuevo con un punto de referencia que nos permita comparar los precios de ambos productos

Para resolver esto, la fracción E del artículo 64 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior ofrece una pista que consiste:

*“..(para determinar si existe daño). En relación con los efectos de las importaciones sujetas a investigación sobre los precios internos: ...si el nivel de precios a los que concurren las importaciones investigadas en el mercado nacional es el factor determinante para explicar el comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional”*

Es decir, el estudio de amenaza de daño debe contener un comparativo de precios entre las mercancías importadas y las mexicanas y un punto de comparación que es el mercado nacional y en este caso debe ser el precio de mercado en una plaza determinada de la República Mexicana p ej. México, DF, Monterrey, León, Chihuahua, etc, para lo cual debe ajustarse el precio del producto importado a ese lugar, es decir tendrían que sumarse los fletes u otros gastos desde la aduana de entrada hasta la plaza de venta. De nuevo, los Incoterms juegan un papel esencial porque esto quiere decir que se debe utilizar como referencia una facturación en términos DDP ó DDU (claro está adicionando los impuestos que procedan).

### **5.11 Uso de términos de negociación internacional en el derecho aduanero mexicano: Reglas de origen**

Además de la valoración aduanera, los Incoterms se pueden utilizar en el cálculo de las reglas de origen de las mercancías. Sin embargo, no queda muy claro su uso toda vez que los ordenamientos en la materia parecen utilizar más los RAFTD, que los Incoterms, aunque no se declare textualmente.

Las Reglas de Origen (R.O.) son definidas como el conjunto de requisitos que los productos deben cumplir para ser considerados como originarios de un determinado país o región; funcionan como una especie de cartilla de nacionalidad de los mercancías toda vez que ayudan a distinguir aquellos bienes originarios de los que no lo son, y con ello la correcta aplicación de una cuota compensatoria o trato arancelario preferencial otorgado en el marco de un Tratado de Libre Comercio (TLC)

### **5.11.1 Reglas de origen para cuotas compensatorias**

Con respecto a las cuotas compensatorias, México utiliza Reglas de origen para efectos de aplicación de cuotas compensatorias detalladas en el "Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación de materia de cuotas compensatorias", publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de agosto de 1994.

En el Anexo II del citado ordenamiento se mencionan los productos (textiles y calzado) que requieren presentar un Certificado de País de Origen y una especie de análisis de precios (constancia de verificación) para evitar el pago de cuotas compensatorias comprobando su procedencia de país no afectado por la cuota compensatoria, como ejemplo tenemos las mercancías ubicadas en la partida 6402 (Calzado de deporte) "excepto la fracciones 6402.19.01(tenis para caballero), 6402.19.02(tenis para dama), 6402.19.03(tenis para niños) y 6402.19 99 (los demás) siempre y cuando, conforme a la constancia de verificación respectiva su precio de importación, en términos FOB puerto de salida, sea igual o superior a 16 59 dólares estadounidenses por par".

En este ejemplo se observa que se utiliza precio FOB (puerto de salida) que indicaría el uso de Incoterms puesto que se entiende que el FOB que se menciona es para tráfico marítimo al citar FOB "puerto de salida". Sin embargo, bajo ese razonamiento, la autoridad señala solamente un precio FOB puerto de salida, sin tomar en cuenta lo que pasaría si la mercancía viene por avión, allí debería señalarse un precio FCA y en caso vía terrestre un precio DAF. Al no diferenciar los distintos tipos de tráfico, la autoridad está utilizando un término FOB pero bajo las RAFTD ya que éste se usa para cualquier medio de transporte (camión, avión, ferrocarril, barco) indicando el punto convenido con el riesgo de no incluir en ese precio los gastos aduanales e impuestos de exportación, así como los gastos de operaciones de verificación (tales como: comprobación de calidad, medida, peso y recuento), y el embalaje requerido para el transporte de la mercancía que en Incoterms corren por cuenta del vendedor y que deben incluirse en el precio FOB.

### **5.11.2 Reglas de origen para trato preferencial**

Dentro de todo el sistema arancelario que maneja México, hay tres grandes bloques comerciales a los que se les otorga trato arancelario preferencial: América del Norte, Unión Europea y América Latina, con cada uno de estas regiones se tienen negociados acuerdos comerciales en los cuales se indican reglas de origen en las que intervienen términos de negociación internacional, a continuación se analizarán brevemente qué tipo de términos se utilizan en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto México-Comunidad Europea (Decisión 2/2000) y en el Acuerdo de Complementación Económico México-Uruguay (ACE Méx-Uruguay).

#### **► Reglas de origen en TLCAN**

En el TLCAN como en todo TLC o acuerdo comercial las reglas para determinar el origen de las mercancías se establecen esencialmente para tres tipos de bienes:

- Bienes obtenidos o producidos totalmente en la región
- Bienes elaborados totalmente con insumos originarios, ó
- Bienes elaborados parcialmente con insumos originarios y no originarios

Cuando se producen bienes en territorio nacional con insumos originarios y no originarios de la región de América del Norte, resultan aplicables los siguientes métodos para la determinación de su origen de conformidad con lo establecido en el artículo 401 del TLCAN:

A) Salto Arancelario: se emplea cuando los insumos con los que se fabrica un bien han sido importados de otro país fuera de la región del Tratado e ingresan al país con una clasificación arancelaria que cambia al momento en que los insumos son incorporados en el producto de exportación toda vez que sufren una transformación sustancial que hace que se modifique su naturaleza arancelaria, p.ej. si se importan tomates frescos y éstos se exportan en un alimento preparado como puede ser la salsa de tomate (ketchup) existe una transformación sustancial.

B) Valor de contenido regional (VCR). Se entiende como el porcentaje de insumos nacionales o regionales incorporados en un producto de exportación. De acuerdo con el artículo 402 del TLCAN el exportador puede optar por calcular el VCR a través de dos métodos el de costo neto o el de transacción

Para calcular el VCR a través del método de costo neto, el exportador debe partir de la base del costo neto de producción del producto a exportar e ir restando los insumos no originarios de la región a manera que pueda identificar el porcentaje que representan los insumos nacionales o regionales del total del producto, por lo general, se acepta como producto originario un valor de 50%, es decir que del total del costo del producto por lo menos la mitad de los insumos sean originarios de México, Estados Unidos o Canadá.

En cambio en el valor de transacción, el exportador debe restar los insumos ajenos a la región del TLCAN del valor de transacción es, decir del precio pagado o por pagar de las mercancías que por lo general incluye los gastos de promoción, ventas y las utilidades obtenidas por la venta de ese producto. En general se requiere que del total del precio de venta de los productos exportados contengan por lo menos un 60% de insumos y otros gastos de la región del TLCAN.

Para calcular el porcentaje de valor de contenido regional en base al método de valor de transacción o costo neto se utilizan las siguientes fórmulas descritas en el artículo 402 del TLCAN.

Método de valor de transacción

$$VCR = \frac{VT - VMN}{VT} \times 100$$

Método de Costo neto

$$VCR = \frac{CN - VMN}{CN} \times 100$$

Donde:

VCR es el valor del contenido regional del bien, expresado en porcentaje,

VT es el valor de transacción o de venta del bien, ajustado sobre la base L A B.,  
 CN Costo neto del bien,  
 VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien

De ambas fórmulas destaca para este estudio el método del valor de transacción puesto que éste se calcula sobre la base LAB, pero ¿qué se debe entender por base LAB?

El artículo 415 del tratado define este término de venta así: "LAB significa libre a bordo independientemente del medio de transporte, en el punto de embarque directo del vendedor al comprador." De acuerdo con esta definición se concluye que el término de venta descrito se asemeja al término FOB definido en RAFTD el cual se utiliza para todo tipo de transporte; sin embargo, el Tratado no ofrecía una fuente legal que indicara los costos y obligaciones de las partes en la transacción (dado que los RAFTD fueron abrogados en 1985 en los EU) por lo que se volvió muy importante esclarecer sobre lo que se entiende por tal término

Resultado de la importancia de definir correctamente el término LAB, la regla 94 punto 2 (1) (a) del Título IV: Reglas de origen de la "Resolución por la que se establecen diversas disposiciones en materia aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte" (Resolución TLCAN) publicada en el DOF el 15 de septiembre de 1995<sup>81</sup> aclara que se debe entender por "valor de transacción ajustado a una base L.A.B. (libre a bordo)", el precio ajustado tomando en cuenta lo siguiente:

**SUMANDO** los siguientes costos cuando estos **NO** estén incluidos en el valor de transacción del bien

- ✓ Los costos de transporte del bien desde el lugar de producción hasta el punto de embarque directo, (transporte interno)
- ✓ Los costos de descarga, carga, manejo y seguro relacionados con ese transporte, y
- ✓ Los costos de carga del bien para su embarque en el punto de embarque directo,

**DEDUCIENDO** los siguientes costos cuando estos **ESTÉN** incluidos en el valor de transacción del bien

- X Los costos de transporte del bien después de ser embarcado en el punto de embarque directo, ( o sea usando un transporte internacional)
- X Los costos de descarga, carga, manejo y seguro relacionados con ese transporte, y
- X El costo de contenedores y materiales de empaque,

Es decir, un precio LAB para el TLCAN incluye:  
 El precio de la mercancía más

- + el transporte desde el lugar de producción hasta el punto de embarque directo,
- + los gastos de carga, descarga, manejo y seguro desde el punto de producción hasta la frontera o punto de exportación,
- + la carga en el punto de embarque en el medio de transporte.

La definición parece ajustarse a la base FOB, FCA ó DAF (punto de exportación) de Incoterms, sin embargo, no incluye empaque ni embalaje de exportación, cuando es obligación de vendedor incluirlo en el precio

<sup>81</sup> Modificada en 1998, 1999, 2000 y 2001

Lo más seguro es que los negociadores del TLCAN no utilizaron los Incoterms porque irían en contra de lo dispuesto en el texto del artículo 410 del TLCAN en el que se establece que “los contenedores y materiales para empaque en que un bien se empaqueta para su transportación no se tomarán en cuenta para efectos de establecer si los materiales no originarios cumplen con el salto arancelario ó si el bien satisface el requisito de valor de contenido regional”, por lo que prefirió crearse un término especial para TLCAN

► **Reglas de origen con Unión Europea**

Para facilitar el comercio de bienes entre la Comunidad Europea y México se firmó la Decisión 2/2000 misma que contiene los mecanismos para asegurar la liberalización comercial entre ambas partes, para ello, el Anexo III de la citada Decisión establece las reglas de origen que los bienes deben cumplir.

Como ejemplo se puede citar los requisitos de origen que se exigen para los paraguas o sombrillas en el que se requiere que el valor de los materiales no originarios utilizados en su fabricación no excedan del 50% del precio franco fábrica del producto.

Partida arancelaria (1)	Descripción de las mercancías (2)	Elaboración o transformación aplicada en los materiales no originarios que confiere el carácter de originario (3) o (4)
9901	Paraguas, sombrillas y quitasoles (incluidos los paraguas-bastón, los quitasoles-toldo y artículos similares)	Elaboración en la cual el valor de todos los materiales utilizados no excedan del 50% del precio franco fábrica del producto.

En este caso, el artículo 1 inciso (g) cita la definición de “precio franco fábrica como el precio franco fábrica del producto pagado al fabricante de México o de la Comunidad, en cuya empresa haya tenido lugar la última elaboración o transformación, siempre que el precio incluya el valor de todos los materiales utilizados, previa deducción de todos los gravámenes interiores devueltos o reembolsados cuando se exporte el producto obtenido”<sup>82</sup>, en otras palabras, esta definición se refiere al Incoterm Ex work lo que se refuerza con lo citado en la Declaración Conjunta IV relativa al Apéndice I al anexo III al mencionar “Cuando el precio franco fábrica sea desconocido o incierto, el productor o un exportador de los productos puede usar el costo de fabricación del producto”.

► **Reglas de origen con América Latina**

Como parte de los esfuerzos de integración bajo la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el 28 de febrero de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la

<sup>82</sup> Anexo III de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto México-Comunidad Europea, Diario Oficial de la Federación 26 de junio de 2000



Federación el más reciente Acuerdo de Complementación Económica (ACE) suscrito por México, en este caso con Uruguay. El ACE representa el mecanismo de mayor importancia para promover la integración económica entre los países miembros de ALADI, es por ello que se toma como referencia para su análisis.

Para que los productos de ambos países obtengan preferencias arancelarias deben cumplir con un Valor de Contenido Regional mínimo calculado de conformidad con el artículo 22 del Acuerdo, en el cual se detalla que en caso de que la regla de origen lo solicite el valor de los materiales no originarios "ajustados sobre la base CIF" no excederá del 50% del valor de transacción de la mercancía exportada, ajustado sobre la base FOB", entendiendo como valor de transacción "el precio realmente pagado o por pagar por una mercancía conforme el Acuerdo sobre Valoración Aduanera".

Un ejemplo de mercancías que requieren cumplir un requisito de Valor de Contenido regional son las persianas, como se detalla a continuación.

Fraccion NALADISA 96	Descripcion de la mercancía	Requisito específico de origen
3925.30.00	Contraventanas, persianas (incluidas las venecianas) y artículos similares, y sus partes	Contenido regional no menor a 50%

Ante esto surge obligada la pregunta ¿Qué entiende el ACE por base CIF o base FOB?. La respuesta se localiza en su artículo 17 que textualmente cita: "Para efectos del presente Capítulo, se entenderá por:

- CIF. costos, seguros y flete incluidos;
- FOB: libre a bordo (L.A.B.), independientemente del medio de transporte, en el punto de embarque directo del vendedor al comprador"

Esto indica que los términos utilizados encuadran mejor en la definición de las RAFTD que en las de Incoterms. Por lo que al calcular el costo de los material CIF según RAFTD no se incluyen el costo de los gastos aduanales ni impuestos de exportación a cargo del vendedor.

Lo mismo sucede con el valor FOB que utiliza el ACE Méx-Uruguay ya que no incluye en ese precio los gastos aduanales e impuestos de exportación, así como los gastos de operaciones de verificación (tales como: comprobación de calidad, medida, peso y recuento), y el embalaje requerido para el transporte de la mercancía que en Incoterms corren por cuenta del vendedor y que deben incluirse en el precio FOB.

## 5.12 Uso estadístico

Aunque parezca un poco apartado del derecho aduanero mexicano los términos de cotización internacional (Incoterms o RAFTD) también son utilizados en las estadísticas de importaciones y exportaciones del país sintetizada en la Balanza comercial de México.

En este caso las fuentes de información son los pedimentos de entrada y/o salida de mercancías del país generados por los Agentes y Apoderados Aduanales en todas las aduanas y transmitidos diariamente a través del Sistema Automatizado Aduanero Integral (SAAI) a la Administración General de Aduanas (AGA) y su Unidad de Informática y Glosa en donde se capturan las operaciones de comercio exterior.

Mensualmente la AGA entrega al Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y al Banco de México (BANXICO) una cinta con la información capturada para que éstas instituciones revisen los datos y apliquen criterios uniformes internacionales de clasificación de la información. Asimismo se incorporan registros especiales recopilados directamente por dichas instituciones. Posteriormente las cifras de la balanza comercial de México son elaboradas y revisadas por el grupo de trabajo de comercio exterior en el que intervienen el INEGI, BANXICO, Secretaría de Economía (SECON), y la Secretaría de Hacienda (SHCP) representada a través de la misma AGA.

Las cifras de importaciones y exportaciones aparecen de la siguiente forma:

**México: Balanza comercial según clasificación industrial internacional  
(millones de dólares)**

**Valor de la Exportación FOB**

	<b>Enero- 2001</b>	<b>Febrero 2002 P/</b>
<b>Exportación total FOB</b>	<b>25,412.2</b>	<b>23,511.8</b>
Bienes de consumo	7,433.6	6,964.7
Bienes de uso intermedio	12,384.8	10,506.1
Bienes de capital	5,593.9	6,041.0

**Valor de la Importación CIF**

	<b>Enero- 2001</b>	<b>Febrero 2002 P/</b>
<b>Importación total CIF</b>	<b>26,929.7</b>	<b>24,974.7</b>
Bienes de consumo	2,783.9	2,828.7
Bienes de uso intermedio	20,523.5	18,828.7
Bienes de capital	3,622.3	3,317.3

NOTA: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo

Incluye el valor de la Industria Maquiladora

P/ Cifras preliminares

Fecha de actualización 9 de abril de 2002

FUENTE: Grupo de trabajo. SHCP, Banxico, SECON e INEGI

Como se observa el total de las importaciones se valoran a precios CIF y las exportaciones a precio FOB ¿qué se entiende por uno y otro término?

Para ello hay que revisar las notas explicativas sobre la metodología empleada, conceptos y definiciones que aparecen en las publicaciones del INEGI "Balanza Comercial de México" y "Estadísticas de comercio exterior".

De acuerdo con el citado anexo metodológico de INEGI se detalla la definición<sup>83</sup>:  
Con respecto a las mercancías importadas se aplica la base CIF (Cost, Insurance and Freight) que se refiere a la "valoración de la mercancía importada puesta en frontera

<sup>83</sup> INEGI, Balanza Comercial de México, Anexo metodológico, mayo 2002, versión en internet, [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

nacional, más el importe de los fletes, seguros y demás gastos pagados por poner la mercancía en el puerto o aduana de entrada al país”.

En tanto a las mercancías exportadas se les asigna el valor FOB (Free on Board), entendiéndose por este “al valor de las mercancías puestas en frontera o puerto nacional y que en español es el equivalente a LAB, que significa libre a bordo. O sea el valor de venta de los productos en su lugar de origen, más el costo de los fletes, seguros y otros gastos necesarios para hacer llegar la mercancía hasta la aduana de salida”.

Evidentemente ambas definiciones no están del todo basadas en los Incoterms toda vez que se permite el uso del FOB y CIF para valorar las mercancías puestas en frontera (terrestre) cuando sería más conveniente usar DAF o tratándose de tráfico aéreo FCA

De acuerdo con la definición de INEGI, en la versión CIF se indica que se deben considerar el valor de la mercancía, fletes y seguros y “todos los gastos necesarios para hacer llegar la mercancía a la aduana de entrada” Obviamente entre estos podrían incluirse los gastos de envases o embalajes de exportación, gastos de chequeo de verificación de las mercancías, trámite de certificado de marcado, calidad, peso, gastos de trámites de exportación, impuestos de exportación, carga en el transporte internacional de exportación tal y como los incluyen los Incoterms 2000, como podría ser para el valor CIF. Sin embargo, la definición de INEGI parece ambigua pues no especifica los gastos “necesarios” de los “innecesarios”, podría ser considerado como “necesario” contratar una póliza de seguro básica pero sería “innecesario” contratar una póliza adicional por guerras, huelgas y revoluciones, a minas y explosivos a la deriva, secuestros y ataques terroristas a través de una póliza amplia. Bajo Incoterm CIF sólo se acepta la cláusula básica, pero para INEGI bien podría ser la póliza amplia los gastos “necesarios”

Sin embargo, la redacción del término FOB no es más afortunada que digamos, porque solamente especifica que se incorporen los “gastos necesarios para hacer llegar la mercancía hasta la aduana de salida” cuando en la versión 2000 de Incoterms en el término FOB se incluyen los gastos de trámites de exportación e impuestos de exportación que se pagan una vez en la aduana de salida.

Este es otro caso en el cual intervienen los términos de cotización, sin embargo, lo más relevante de todo es que para elaborar estadísticas nacionales de comercio exterior se recurre al pedimento aduanal del cual se extraen estos valores CIF y FOB, mismos que nada tienen que ver con los Incoterms, aún y cuando en el mismo documento existe un campo específico de INCOTERM y otros en los que se anotan los seguros, fletes, embalajes y otros incrementables. Lo anterior refleja una incoherencia puesto que en las estadísticas nacionales aparecen términos de cotización que no tiene nada que ver con los Incoterms a pesar del documento fuente si lo especifica

### **5.13 Incorporación de los INCOTERMS al derecho aduanero mexicano**

A lo largo de este capítulo se ha visto que en el derecho aduanero mexicano los términos de negociación (sean Incoterms o RAFTD) son utilizados en la valoración aduanera y en la determinación del origen de las mercancías. México utiliza los términos FOB ó CIF sin

identificar claramente su naturaleza (RAFTD o Incoterms). Lo más correcto sería utilizar los Incoterms, toda vez que están actualizados, son de uso mundial y tienen un marco jurídico e institucional internacional (CCI) que ofrece certidumbre a las partes sobre las obligaciones y derechos. A pesar de ello, ¿sería posible que el gobierno mexicano incorporara los Incoterms al derecho aduanero?, y en todo caso, ¿cómo lo haría?

Lo anterior debe ser tratado en dos frentes: el primero en el ámbito de aplicación privado en donde los particulares tienen completa libertad para hacer sus transacciones comerciales internacionales utilizando cualquier uso comercial que deseen; el segundo en el ámbito nacional en donde el Estado mexicano tiene derecho a elaborar sus leyes y aplicarlas dentro de su territorio.

#### a) Ámbito de aplicación privada

Es necesario aclarar que, entre los particulares el uso de ambos términos de cotización u otros más depende únicamente del consentimiento de las partes y sus costumbres como lo cita el artículo 9 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías celebrada en Viena<sup>84</sup>.

"1. Las Partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.

2 Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate"

Según Jorge Adame Goddard este artículo prevé tres maneras por las que los usos mercantiles se hacen obligatorios para un determinado contrato de compraventa<sup>85</sup>:

1.- Por consentimiento expreso de las partes; como lo marca claramente el párrafo 1, es decir existe libre voluntad de las partes por utilizar los usos y costumbres que sean convenidos por ellos aunque no sean conocidos internacionalmente; por ejemplo: pueden convenir un precio en el que el exportador se comprometa vender afuera de la fábrica pero que también pague los trámites de exportación, sería entonces una mezcla de EXW con FOB que se adecuará a lo que las partes desean. Si así lo convienen y se acoplan a ello ese será el uso permitido en el contrato internacional.

2.- Por consentimiento tácito de las partes; siempre que ambas partes lo conozcan y el uso mercantil sea ampliamente conocido y regularmente observado en el comercio internacional en contratos del mismo tipo y en el ramo mercantil y que sea observado por las partes. En este caso se podría acudir a los Incoterms publicados por la Cámara de

---

84 Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías celebrada en Viena, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 17 de marzo de 1988

85 ADAME GODDARD JORGE, Estudios sobre la compraventa internacional de mercaderías, México, Ed. Instituto de Investigaciones jurídicas, UNAM, 1991, pags 71-75

Comercio internacional asociación privada de la cual son miembros empresas, bancos, asociaciones comerciales y cámaras de comercio locales de 140 países

3.- Por disposición propia de la Convención; cuando el párrafo 2 establece que también son obligatorios los usos que las partes “debían haber” conocido y que sean ampliamente conocidos y observados en el comercio internacional. aquí entrarían los Incoterms

Es en las opciones dos y tres en las que los Incoterms juegan un papel importante puesto que cumplen con las condiciones de ser ampliamente conocidos y regularmente observados en el comercio internacional. Podría argumentarse que los RAFTD también cumplen con esos requisitos toda vez que la Convención nunca especifica lo que se debe entender por “comercio internacional” ya que si los exportadores estadounidenses realizan el 30% del comercio mundial y generalmente utilizan los RAFTD estaríamos hablando de unos términos ampliamente conocidos y observados en el comercio internacional, pero la diferencia entre RAFTD e Incoterms, para efectos de la Convención, es que ésta requiere que los usos “sean ampliamente conocidos y regularmente observados”, en tal caso, aunque es muy difícil cuantificar quiénes usan los Incoterms en el mundo, si es fácil identificar los miembros de la Cámara de Comercio Internacional en la que participan empresas, bancos, asociaciones comerciales y cámaras de comercio locales de 140 países, situación que refleja por lo menos un aproximado de su representatividad mundial.

De todas maneras, lo que debe quedar claro es que, la Convención nunca obliga o sugiere el uso de Incoterms ni RAFTD, por lo que las partes serán quienes les den validez en el contrato y en caso de problemas un juez deberá interpretar la Convención considerando si los usos son “ampliamente conocidos y regularmente observados en el comercio internacional”. Resulta obvio que el juez debe tomar muy en cuenta los Incoterms para formar su criterio puesto que son los únicos vigentes a nivel mundial. La otra opción que existe para dinmir problemas es a través del arbitraje comercial internacional, del cual cabe mencionar que una de las instancias arbitrales más importantes del mundo es precisamente la Cámara de Comercio Internacional, creadora de los Incoterms.

En todo caso los Incoterms están basados en usos y costumbres y no son vinculantes en tanto las partes no lo establezcan en sus respectivos contratos si así los deciden declarando de preferencia “Incoterms acompañada del año de la versión de que se trate”. Debe entenderse que la Cámara de Comercio Internacional emite una normativa elaborada por expertos que, aún y cuando sean mexicanos y de otras nacionalidades, no son vinculantes al país de donde son los expertos sino a los empresarios que acepten el uso de los Incoterms porque esa vinculación solo las partes la dan.

#### **b) Ámbito de aplicación nacional**

Siempre definir lo público de lo privado trae muchas opiniones encontradas, ¿hasta donde queda la diferencia entre un servicio público y uno privado?, en nuestro caso, es válido opinar que si la actividad comercial es de los particulares, que sean ellos quienes impongan las reglas y términos de la negociación internacional y no una autoridad que diga cómo negociar y qué utilizar. El tema es complicado y espinoso porque incluye

aspectos de libertad de las partes (derecho internacional privado) y derecho público en el que los Estados imponen sus leyes muchas veces adecuadas a las disposiciones internacionales.

Si se entiende al Derecho internacional privado tal y como lo hace el Dr. Leonel Pereznieto: "como el estudio de los diversos métodos que se emplean para la resolución de problemas derivados del tráfico jurídico internacional, siempre que ese tráfico se refiera a las relaciones de carácter privado"<sup>86</sup> Incluyendo por obvia razón los temas de nacionalidad, condición jurídica de los extranjeros, y comercio internacional, especialmente aquellos que se vinculan con la relación privada internacional. En esos términos los Incoterms entran en el ámbito de derecho internacional privado (DIPr) conocidas como Lex Mercatoria

La doctrina ha querido describir la Lex Mercatoria a las reglas que no tienen origen estatal, o bien una obligatoriedad en su aplicación por parte de los estados, emitidas por organismos privados internacionales<sup>87</sup> Se consideran reglas que las partes privadas hacen suyas en su relación jurídica confiándoles validez por ser flexibles y dinámicas lo que permite agilizar el comercio internacional y en caso de problemas, estas reglas tienen la ventaja de que los tribunales nacionales las reconocen y pueden hacerlas ejecutivas a través de sus derechos nacionales argumentando la autonomía de la voluntad de las Partes en su contrato al haber incorporado estas reglas ley entre las partes. Este sistema de reglas, es admitido por los sistemas nacionales como usos y costumbres reconocidos en el comercio internacional

Teniendo en cuenta esto, ¿cómo el Estado mexicano hace compatibles estas reglas de derecho internacional con su derecho interno propio?

Después de mucho análisis, cabrían tres opciones o vías para incorporar los Incoterms al derecho aduanero mexicano, estas serían:

- a) como Tratado internacional
- b) como Acuerdo Interinstitucional
- c) Adecuando el marco normativo existente

#### **5.13.1 Primera opción: incorporación como Tratado internacional**

La primera opción consiste en considerar a los Incoterms como un Tratado internacional por el cual los incorpore al sistema jurídico mexicano. Ante todo debe reconocerse que todos los tratados o convenios internacionales por los que el Estado mexicano consiente en obligarse incorporándolos al sistema jurídico mexicano deben sujetarse a ciertos requisitos establecidos en el artículo 133 Constitucional el cual dice:

"Esta Constitución, las leyes de Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán ley suprema en toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a

86 PEREZNIETO CASTRO, LEONEL, Derecho Internacional Privado, Oxford University Press, México, 1998, pag 12

87 PEREZNIETO CASTRO, LEONEL, Op cit pag 183

pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los Estados”

De lo anterior junto con los criterios de la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) se deduce que los tratados no pueden estar en contra de la propia Constitución y que ésta y los tratados constituyen la ley suprema de la nación incluso por encima de las leyes federales o estatales<sup>88</sup>. Evidentemente dicho acto reviste mucha importancia por lo que puede repercutir en el sistema jurídico mexicano, por ello el mismo artículo 133 constitucional señala que éstos deben ser celebrados por el Presidente de la República de acuerdo con la facultad que le otorga la misma Constitución a través de la fracción X del artículo 89 y aprobados (incluyendo las convenciones diplomáticas<sup>89</sup>) por el Senado de acuerdo con la fracción I del artículo 76 Constitucional.

Al respecto se promulgó en el Diario Oficial de la Federación del 2 de enero de 1992 la “Ley sobre la Celebración de Tratados” que tiene por objeto “regular la celebración de tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional”. Según dicha Ley los tratados sólo podrán ser celebrados entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público, además deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación y aprobados por el Senado.

Mientras que los acuerdos interinstitucionales sólo podrán ser celebrados por escrito entre una dependencia u organismos descentralizados de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales<sup>90</sup>, sea que derive o no de un tratado previamente aprobado y deberá circunscribirse exclusivamente a las atribuciones propias de las dependencias y organismos descentralizados de los niveles de gobierno mencionados. Avisando a la Secretaría de Relaciones Exteriores la intención de firmar un acuerdo interinstitucional.

En base a estos dos instrumentos se pueden incorporar al sistema jurídico mexicano disposiciones de derecho internacional. En el caso de los Tratados, la citada Ley los define como “el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de Derecho Internacional Público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos. Estos deberán ser aprobados por el Senado”.

Según esta Ley un tratado es un acuerdo regido por el derecho internacional público y se celebra con “uno o varios sujetos de Derecho Internacional Público” lo que implica que sean entre Estados. Aunque esta definición no es muy clara en el sentido de definir

---

88 Para mayor información consultar ARELLANO GARCÍA CARLOS, Régimen jurídico sobre la celebración de tratados, Revista de la Facultad de Derecho de México, Tomo XLVIII Mayo-Agosto 1998, Num 219-220, Publicación bimestral, México, UNAM

89 Se suele denominar “tratado” al acuerdo bilateral entre países y “Convención” al tratado multilateral, pero se utilizan indistintamente como vocablos sinónimos.

90 Artículo 1º de la Ley sobre la Celebración de Tratados, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de enero de 1992

¿cuáles son esos sujetos con los que se puede celebrar un Tratado? conviene referirse a una Convención internacional que está vigente en México y que es Ley Suprema de la Nación en materia de negociación de Tratados, esta es la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, hecha en Viena el 23 de mayo de 1969 y publicada en el DOF el 14 de Febrero de 1975

De acuerdo con el artículo 4 de esa Convención, la misma solo se aplica a los tratados que sean celebrados por Estados. Y define a los Tratados como el "acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular"<sup>91</sup>;

Según ambos instrumentos jurídicos un Tratado se firma entre el Estado Mexicano y otro Estado por lo que no se podría celebrar ningún acuerdo de este tipo entre México y la Cámara de Comercio Internacional (CCI) e incorporar los Incoterms 2000 al sistema jurídico mexicano vía tratado; esto ha sido corroborado ante la Dirección de Tratados de la Secretaría de Relaciones Exteriores la cual afirma la inexistencia de un Tratado en materia de "Términos internacionales de Comercio (Incoterms)"

Podría pensarse que la CCI es una organización internacional ya que agrupa a muchas asociaciones, cámaras y empresas de muchos países lo que le da su carácter "internacional". En ese caso, ¿México podría celebrar convenios internacionales con organizaciones internacionales en base a la Convención de Viena, sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales, adoptada en la ciudad de Viena, el 21 de marzo de 1986 que si aplica a "los tratados entre uno o varios Estados y una o varias organizaciones internacionales"<sup>92</sup>?

Aunque a través de esa Convención si se pueden suscribir tratados entre Estados y organizaciones internacionales puesto que dicha Convención entiende por "tratado" un "acuerdo internacional regido por el derecho internacional y celebrado por escrito entre uno o varios Estados y una o varias organizaciones internacionales; o entre organizaciones internacionales"<sup>93</sup>.

Aunque la CIC es una organización empresarios de tinte "internacional" no se le puede definir propiamente como una "organización internacional" toda vez que para los efectos de esa Convención se entiende por organización internacional: "una organización intergubernamental". Es decir, la Cámara no está formada por gobiernos únicamente por asociaciones civiles.

Y por si no estuviera demasiado claro, el artículo 5 de la citada Convención indica que "La presente Convención aplica a todo tratado entre uno o varios Estados y una o varias organizaciones internacionales que sea un instrumento constitutivo de una organización

---

91 Artículo 2 inciso a) Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 14 de Febrero de 1975

92 Convención de Viena, sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales, adoptada en la ciudad de Viena, Austria, el 21 de marzo de 1986 publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de Abril de 1988 (Aún no entra en vigor por falta de Estados que la ratifiquen)

93 Artículo 2°, Convención de Viena, sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales



internacional y a todo tratado adoptado en el ámbito de una organización internacional, sin perjuicio de cualquier regla pertinente de la organización”, es decir, la Convención aplica cuando los Estados forman una nueva organización internacional

Asimismo, queda aún más claro cuando conforme el artículo 73 se cita que las relaciones “de los Estados en virtud de un tratado entre dos o más Estados y una o varias organizaciones internacionales se regirán por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969”

Para terminar, con el tema el artículo 2 de la Ley sobre Celebración de Tratados define a una Organización Internacional como “la persona jurídica creada de conformidad con el derecho internacional público”, es decir creada por Estados. Por lo que sería inviable incorporar los Incoterms por esta vía

### **5.13.2 Segunda opción: incorporación como Acuerdo Interinstitucional**

Respecto al segundo instrumento por el que se pueden incorporar disposiciones de derecho internacional al sistema jurídico mexicano sería a través de los “Acuerdos interinstitucionales” definidos por el artículo 2 de la Ley sobre Celebración de Tratados como “el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales, cualquiera que sea su denominación, sea que derive o no de un tratado previamente aprobado”

Para ello las citadas dependencias deberán informar a la Secretaría de Relaciones Exteriores acerca de los acuerdos interinstitucionales que pretendan celebrar con otros órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales “La Secretaría deberá formular el dictamen correspondiente acerca de la procedencia de suscribirlo y, en su caso, lo inscribirá en el Registro respectivo<sup>94</sup>”.

Bajo esta figura, una Secretaría de Estado puede celebrar acuerdos internacionales con otros órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales; por lo que ese acuerdo estará regido por el derecho internacional público, es decir, que, bajo esta Ley el mencionado Acuerdo Interinstitucional se eleva a un Tratado internacional, algo ridículo que contraviene a la Convención sobre el derecho de los Tratados e incluso a la del Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales. A pesar de que ese no es el tema, lo cierto es que si existen esos Acuerdos pero ¿Cuál de las Secretarías de Estado le compete firmar un Acuerdo con la Cámara de Comercio Internacional para aceptar los Incoterm 2000? De acuerdo con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (LOAPF)<sup>95</sup> a las siguientes Secretarías les competiría celebrar un acuerdo con la CCI.

En primer lugar, de acuerdo con las fracciones I y III del artículo 28 de la LOAPF, correspondería a la Secretaría de Relaciones Exteriores “Promover, propiciar y asegurar

---

94 Artículo 7º Ley de Celebración de Tratados

95 Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 29 de diciembre de 1976 con varias reformas, la última se publicó el 13 de marzo de 2002

la coordinación de acciones en el exterior de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal; y, conducir la política exterior, para lo cual intervendrá en toda clase de tratados, acuerdos y convenciones en los que el país sea parte"; además de "Intervenir en lo relativo a comisiones, congresos, conferencias y exposiciones internacionales, y participar en los organismos e institutos internacionales de que el Gobierno mexicano forme parte". Estas atribuciones se suman a lo citado por la Ley para la Celebración de Tratados.

También la Secretaría de Gobernación (de acuerdo con la fracción XXXI del artículo 27 de la LOAPF) intervendría pero sólo para "Compilar y sistematizar las leyes, tratados internacionales, reglamentos, decretos, acuerdos y disposiciones federales, estatales y municipales"

No obstante, para asimilar los Incoterms 2000 al derecho aduanero mexicano debería ser la Secretaría de Hacienda y Crédito Público quien se encargue de celebrar un acuerdo interinstitucional basándose en las fracciones III, IV y V del artículo 31 de la LOAPF puesto que se refiere a aspectos fiscales, proyectos de leyes aduaneras y servicios nacionales de estadística<sup>96</sup> Aunque debería estar en constante contacto con la Secretaría de Economía pues conforme la fracción I del Artículo 34 de la LOAPF es la encargada de "conducir las políticas generales de industria y comercio exterior...". Hasta el momento, según la SECON no existe Acuerdo Interinstitucional con la CCI sobre Incoterms 2000. Después de todo lo anterior queda la pregunta ¿cómo incorporar los Incoterms 2000 al sistema jurídico mexicano?.

### **5.13.3 Tercera opción: incorporación adecuando el marco normativo existente**

La respuesta no está en la firma de Tratados o convenios entre el Estado mexicano porque no hay fórmula para ello, ya que puede existir un convenio de colaboración con la Cámara de Comercio Internacional pero si se desea que los Incoterms 2000 se vuelvan parte del sistema jurídico mexicano se necesita crear una ley especial para ellos ó incorporarlos a una ley vigente como pueden ser las Leyes Aduanera y de Comercio Exterior o en el Código de Comercio puesto que según su artículo 1º "Los actos comerciales sólo se regirán por lo dispuesto en este Código y las demás leyes mercantiles aplicables". En todo caso, la SHCP o SECON enviarían la propuesta a la Secretaría de Gobernación (SEGOB) para que esta presentase al Congreso una ley y éste la aprobase funcionando como de manera similar a la "Implementation Act" de Estados Unidos

Otra posible opción sería simplemente referenciar en un artículo de ley aduanera el uso de los Incoterms 2000 publicados por la CCI en su boletín 560, porque al referenciarlos nadie estaría obligado a cumplirlos a causa de que no serían Ley suprema de la Nación

---

<sup>96</sup> A la SHCP le corresponde el despacho de los siguientes asuntos

III - Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones fiscales

XII.- Organizar y dirigir los servicios aduanales y de inspección ,

XIX.- Coordinar y desarrollar los servicios nacionales de estadística y de información geográfica, establecer las normas y procedimientos para la organización, funcionamiento y coordinación de los sistemas nacionales estadísticos y de información geográfica, así como normar y coordinar los servicios de informática de las dependencias y entidades de la administración pública federal,

como lo pide el artículo 133 Constitucional<sup>97</sup> y menos porque no han sido expedidos por autoridad mexicana (llámese Congreso, Senado, Poder Ejecutivo)

Así las cosas, en caso de que se deseará incorporar estas disposiciones al sistema jurídico mexicano, la SHCP tendría que crear un Anexo en la "Reglas Generales de Comercio Exterior" o la SECON en el "Acuerdo para determinar las reglas de origen para efectos de cuotas compensatorias"; y en la Ley de Comercio Exterior en los cuales se citen textualmente los Incoterms 2000 y referir a ese anexo para su explicación cuando se haga mención de ellos en el derecho aduanero mexicano especialmente en: valoración aduanera, reglas de origen, estadísticas y determinación de los márgenes de dumping y subvención.

Sin embargo, considero que esa medida contribuiría a ofrecer certidumbre jurídica a los comerciantes que hagan negocios internacionales en México porque existiría un cuerpo normativo claro sobre términos de cotización internacional y se ampliaría la cultura de comercio exterior. Sin embargo, resulta cierto que esta medida puede ser atacada por los empresarios argumentando que va contraria a la autonomía de la voluntad de las Partes en sus transacciones comerciales al utilizar los usos y costumbres que las partes deseen. Al respecto puede decirse que en parte es cierto, pero también debe entenderse que la globalización económica tiende a generar una cierta armonización de las prácticas económicas y empresariales del mundo y más aún cuando se vive en una de las economías más abiertas del mundo, por eso es importante mantener una homogeneidad que ponga un orden al comercio exterior mexicano ya de por sí revuelto y complicado por la diversidad de Tratados de Libre Comercio, Resoluciones en materia aduanera, y diversos ordenamientos cambiantes día a día.

\* \* \* \* \*

---

97 "Esta Constitución, las leyes de Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán ley suprema en toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los Estados"

## CONCLUSIONES SOBRE LA UTILIDAD DE LOS INCOTERMS

Algunas de las conclusiones a las que se pueden llegar al final de este documento son las siguientes:

- Los Incoterms son los términos internacionales de Comercio utilizados a nivel mundial que permiten la determinación de derechos y obligaciones tanto de vendedores como compradores en el comercio internacional
- Datan de 1812, son actualizados cada diez años y su última versión es de enero de 2000. No obstante, cada 2 años se publican *Criterios de aplicación* y *Notas de Interpretación* Complementadas.
- Son elaborados por expertos de la Cámara de Comercio Internacional (organización empresarial a nivel mundial).
- Sirven para facilitar el comercio internacional al ser reglas de interpretación uniforme que dan seguridad y certidumbre en la aplicación de lo negociado con lo que se evitan malentendidos.
- Se identifican por siglas para su mejor manejo; y existen 13 juegos de siglas.
- Dentro de los Incoterms los extremos son el Exw cuya característica principal radica en la ausencia casi total de responsabilidades para el vendedor, ya que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio (fábrica) del vendedor; y su contraparte el término DDP con el cual el vendedor finaliza su responsabilidad cuando la mercancía está a disposición en el lugar asignado del país de importación y el vendedor debe asumir todos los riesgos y costos incluyendo aranceles, impuestos y otros gastos para la entrega de la mercancía, con los trámites aduaneros efectuados para su importación
- Que los siguientes términos se aplican a transporte marítimo
  - FAS (Free alongside ship): Libre junto (a un lado) al barco.
  - FOB (Free on board): Libre a bordo.
  - CFR:(Cost and Freight). Costo y Flete
  - CIF: (Cost, insurance and freight): Costo, seguro y flete
  - DES (Delivered exship): entregado sobre el barco.
  - DEQ (Delivered ex quay): entregado en el muelle.

- Que los Revised American Foreign Trade Definitions (RAFTD), Las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano son distintas a los Incoterms, siendo las primeras derogadas oficialmente, aunque son utilizadas cotidianamente en operaciones comerciales de los EU y en literatura
- Los INCOTERMS son un elemento importante para determinar la base gravable
- En la legislación de comercio exterior mexicana se han hecho menciones a algunos de los elementos considerados en los Términos de Negociación Internacional. Están íntimamente relacionados con la valoración aduanera de las mercancías.
- Los Incoterms se convierten en parte importante 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.
- En relación con los Incoterms, la Ley Aduanera especifica en el artículo 65 fracción I, incisos b), c) y d) cuál será el marco teórico de aplicación al referirse a los fletes, seguros y maniobras efectuados antes de la importación a México.
- Una de las partes más sustantivas dentro del proceso del comercio internacional es la materia de importación y exportación es la valoración aduanera por todas las repercusiones que conlleva. Una mala valoración aduanera puede provocar subvaluación de mercancías o sobrevaloración de las mismas con los siguientes efectos.
- Dentro de las repercusiones de la subvaluación están: Omisión de contribuciones al comercio exterior (arancel, DTA, IVA, Cuotas Compensatorias); Alterar los valores de referencia que se utilizarán en el método de mercancías similares o idénticas; Alteración de la Contabilidad Nacional específicamente de la Balanza Comercial.
- Dentro de las repercusiones de la Sobre-valoración están: Repercusiones en impuestos interiores y efectos en materia laboral. Deducción de montos superiores por compras de importación y por ende disminución de la utilidad fiscal que es la base gravable del impuesto sobre la Renta (ISR) y de la Participación de las Utilidades de los Trabajadores.
- Los Incoterms se detallan en los siguientes documentos aduaneros. Pedimento, Factura, Conocimiento de embarque, anexos.
- Los incoterms que naturalmente se adecuan al marco jurídico nacional para la importación son:

CIF	Transporte marítimo
CIP	Tráfico aéreo y terrestre (pocas veces utilizado)
DAF	Tráfico terrestre

- Mientras que en el caso de la exportación de México al extranjero los Incoterms que naturalmente se adecuan al marco jurídico nacional son:

FOB	Transporte marítimo
FAS	Transporte marítimo (pocas veces utilizado)
DAF	Tráfico terrestre hasta aduana mexicana
FCA	Sólo cuando se entrega la mercancía en un aeropuerto internacional.

- La única excepción a los Incoterms que naturalmente se adecuan al marco jurídico nacional para la importación por tratados internacionales firmados (TLCAN) son:

DAF	aduanas terrestres canadienses.FOB
FOB y FAS	último puerto de exportación canadiense o estadounidense hacia México.
FCA	último aeropuerto de Canadá o Estados Unidos hacia un aeropuerto en México

- A partir del año 2003 la excepción se ampliará hacia los países de la Unión Europea, ello en virtud del TLCUE.

- Además de la valoración aduanera, los Incoterms se pueden utilizar en el cálculo de las reglas de origen de las mercancías. En ello existen dos visiones: la americana y europea; bajo la primera los ordenamientos en la materia parecen utilizar más los RAFTD que los Incoterms, aunque no se declare textualmente. México utiliza las reglas de origen para efectos de aplicación de cuotas compensatorias detalladas en el "Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación de materia de cuotas compensatorias", en el que es claro que se usa el término FOB puerto de salida internacional, lo mismo sucede en el TLCAN en el cual se calcula el valor de contenido regional en términos de una base LAB (Libre a Bordo), en el Acuerdo de Complementación Económica México-Uruguay se utiliza la base CIF y FOB libre a bordo (L.A.B.).

- Sólo en el caso de la Decisión 2/2000 al parecer la experiencia europea ha sido aprendida y utilizan el precio franco fábrica similar al Incoterm Ex work evitándose problemas.

- Aunque parezca un poco apartado del derecho aduanero mexicano los términos de cotización internacional (Incoterms o RAFTD) también son utilizados en las estadísticas de importaciones y exportaciones del país sintetizada en la Balanza comercial de México. Las importaciones se valoran a precios CIF y las exportaciones a precio FOB, estas estadísticas están a cargo de INEGI y Banco

de México Las definiciones de FOB y CIF que ofrece INEGI están incompletas por lo que hay gastos sin considerar (como trámites e impuestos de exportación en el caso FOB), además de que ambos términos se utilizan indistintamente del transporte que se trate

- Lo más relevante de ello es que el documento fuente para elaborar las estadísticas nacionales de comercio exterior es el pedimento aduanal del cual se extraen estos valores CIF y FOB, mismos que nada tienen que ver con los Incoterms, aún y cuando en el mismo documento existe un campo específico de INCOTERM y otros en los que se anotan los seguros, fletes, embalajes y otros incrementables. Lo anterior refleja una incoherencia puesto que en las estadísticas nacionales aparecen términos de cotización que no tienen nada que ver con los Incoterms a pesar del documento fuente si lo especifica.
- ¿Sería posible que el gobierno mexicano incorporara los Incoterms al derecho aduanero?, y en todo caso, ¿cómo lo haría?. Lo anterior debe partir de dos frentes. el primero en el ámbito de aplicación privado en donde los particulares tienen completa libertad para hacer sus transacciones comerciales internacionales utilizando cualquier uso comercial que deseen; el segundo en el ámbito nacional en donde el Estado mexicano tiene derecho a elaborar sus leyes y aplicarlas dentro de su territorio.
- La Convención de Viena sobre compraventa de mercancías insta a las partes a adoptar cualquier uso comercial que deseen (prevalciendo el principio de autonomía de la voluntad de las partes), se ofrecen tres caminos para utilizar los usos comerciales: 1- Por consentimiento expreso de las partes; 2.- Por consentimiento tácito de las partes cuando ambas partes conozcan un uso mercantil que sea ampliamente conocido y regularmente observado en el comercio internacional y 3.- Por disposición propia de la Convención; cuando es responsabilidad de las partes conocer los usos ampliamente observados en el comercio internacional Como pueden ser los Incoterms.
- Respecto al ámbito nacional el introducir los Incoterms 2000 al sistema jurídico mexicano provoca involucrar una disposición del derecho internacional privado en el sistema mexicano. Para incorporarlos, -tratándose de una disposición de derecho internacional- puede incorporarse por tres caminos: a) Firmar un tratado internacional que se sujete a los límites del artículo 133 constitucional y no involucre contradicción con la Constitución. No obstante, es imposible que México firme un tratado internacional con la Cámara de Comercio Internacional (CCI) pues no se considera una organización internacional amparada bajo el derecho internacional público. A pesar de tener representación en más de 140 países.
- El segundo camino consiste en que una Dependencia oficial mexicana firme un Acuerdo interinstitucional con la CCI. De acuerdo con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (LOAPF) varias secretarías de estado podrían hacerlo porque sus funciones así lo permiten, en especial SHCP y SECON. No obstante la Ley para la Celebración de Tratados prevé que la firma de este tipo

de acuerdos con organizaciones internacionales amparada bajo el derecho internacional público.

- El tercer camino es publicar que la SHCP publique un anexo en la "Resolución Miscelánea de Comercio Exterior" o la SECON en el "Acuerdo para determinar las reglas de origen para efectos de cuotas compensatorias"; en los cuales se citen textualmente los Incoterms 2000 y referir a ese anexo para su explicación cuando se haga mención de ellos en el derecho aduanero mexicano especialmente en: valoración aduanera, reglas de origen y estadísticas.
- El optar por la tercera opción significaría ofrecer certidumbre y homogeneidad que ponga un orden al comercio exterior mexicano ya de por sí revuelto y complicado por la diversidad de Tratados de Libre Comercio, Resoluciones en materia aduanera, y diversos ordenamientos cambiantes día a día Aunque no estaría exenta de críticas por atacar el principio de autonomía de la voluntad de las partes, sin embargo, ese principio no aplica en reglas de origen, valoración aduanera ni estadística

\* \* \* \* \*



## BIBLIOGRAFÍA

- ADAME GODDARD, JORGE, El Contrato de compraventa internacional, Ed. McGraw-Hill, México, 1994
- ADAME GODDARD JORGE, Estudios sobre la compraventa internacional de mercaderías, México, Ed. Instituto de Investigaciones jurídicas, UNAM, 1991
- ARRABAL PABLO, La negociación de contratos internacionales, Ed. Deusto, España, 2000
- ARELLANO GARCÍA CARLOS, Régimen jurídico sobre la celebración de tratados, Revista de la Facultad de Derecho de México, Tomo XLVIII Mayo-Agosto 1998, Num. 219-220, Publicación bimestral, México, UNAM
- BANCOMEXT, Guía Básica del Exportador, 8ava edición, México, Bancomext, noviembre 2000
- BANCOMEXT, Precio de Exportación, México, Bancomext, 1996
- BASALDÚA XAVIER RICARDO, Introducción al derecho Tributario Aduanero, Buenos Aires, Ed. Abeledo Perrot, 1988
- BUSTAMANTE MORALES, MIGUE ANGEL, Los créditos documentarios en el comercio internacional, México, Ed. Trillas, 1998
- CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, Incoterms 1990, Boletín 460, versión española, París, Cámara de Comercio Internacional, 1990
- CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, Incoterms 2000, Boletín 560, versión en inglés, París, Cámara de Comercio Internacional, 1999
- CARVAJAL, CONTRERAS, MÁXIMO, Derecho Aduanero, Décima edición, México, Ed. Porrúa, 2000
- CARVAJAL CONTRERAS MÁXIMO, Tesis profesional, Las aduanas de México, UNAM,
- CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL, UNCTAD/OMC, BANCOMEXT, La Clave del comercio, México-Ginebra, Ed. UNCTAD/OMC, Bancomext, 2000
- FISCHER STANLEY, Economía, Mc Graw Hill, México, 1989
- FLORESGÓMEZ GONZÁLEZ FERNANDO, CARVAJAL MORENO GUSTAVO, Nociones de derecho positivo Mexicano, México, Ed. Porrúa, 36ª. Edición, 1999
- FRATOLOCCHI, ALDO, Incoterms, contratos y comercio exterior, Ed. Macchi, Argentina, 1999
- HERNÁNDEZ MARTÍN J, ESPLUGUES CARLOS, Contratación Internacional, Valencia, España, Ed. Tirant lo Blanch, 1999
- HERRERA YDAÑEZ, RAFAEL, Valor en aduana de las mercancías de importación, Madrid, Ed. Banco Exterior de España, 1982
- KRAMER, ROLAND, Mercadotecnia Internacional, México, Cía General de Ediciones, S.A, 1964
- KRUGMAN PAUL R, Economía Internacional, Mc Graw-Hill, España, 1999
- LEDESMA A. CARLOS, Principios de Comercio Internacional, Argentina, Editorial Machi, 1990
- LEYCEGUI, BEATRIZ, ROBSON, WILLIAM y STEIN, DALIA (coordinadores), Comercio a Golpes, Ed. Miguel Angel Porrúa- ITAM, México, 1997

- LÓPEZ, VILLA, JUAN RAÚL, Fundamentos y práctica del comercio exterior y derecho aduanero, México, Ed Sicco, 1997
- MARZORATI OSVALDO, Derecho de los negocios internacionales, Argentina, Ed Astrea, 1997
- MEDINA DE LEMUS, MANUEL, Contratos de Comercio exterior, Madrid, Ed. Dykinson, 1998
- MERCADO SALVADOR, Comercio Internacional importación-exportación, México, Ed. Noriega Limusa, segunda edición 1988
- PEREZNIETO CASTRO, LEONEL, Derecho Internacional Privado, Oxford University Press, México, 1998
- PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA MÉXICO, Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, DOF miércoles 30 de mayo de 2001
- RODRÍGUEZ C. ALFREDO, El Warrant: una institución que vuelve, Incoterms y Créditos documentarios, Bogotá, Colombia, Ed Machi, 1991.
- SECOFI, Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial, México, Ed Miguel Ángel Porrúa, 1994
- SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, Manual de procedimientos de valoración aduanera, Admón. Central de Comercio Exterior, Servicio de Administración Tributaria (SAT), México, Junio de 2000
- SRÍA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES (SCT), Como exportar por vía marítima, SCT, México, 1997
- UGARTE ROMANO LUIS, ROQUE PAVÓN ADRIÁN, Valoración de mercancías en la aduana y su relación con los impuestos interiores, México, Asoc. de Agentes Aduanales del Aeropuerto de México, A.C., 1997
- UNCTAD/OMC, Guía de la Ronda Uruguay para la comunidad empresarial, Ginebra, Suiza, UNCTAD/OMC, 1996
- WITKER, JORGE, Introducción a la valoración aduanera de las mercancías, México, Ed. McGraw Hill, 1998
- WITKER, JORGE, PEREZNIETO LEONEL, Aspectos jurídicos del comercio exterior, México, Ed. Nueva Imagen, UNAM, primera edición, 1976

## LEYES Y DOCUMENTOS OFICIALES

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Ed. Porrúa, México, Diciembre 2001
- Ley de Navegación, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 4 de enero de 1994.
- Ley Aduanera, Reglamento, y Reglas Generales en Materia de Comercio exterior 2002, Ed. ISEF, México, agosto de 2002.
- Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, Ed. ISEF, México, agosto de 2002.
- Código de Comercio, Ed. Porrúa, México, Noviembre de 2000
- Jurisprudencia Suprema Corte de Justicia- Segunda Sala, Semanario Judicial de la Federación, Septiembre 1998.
- Convención de Viena sobre Contratos de compraventa internacional de 1980 Diario Oficial de la Federación 17 de marzo de 1988

- Decisión 2/2000 del Consejo conjunto México-Comunidad Europea, Diario Oficial de la Federación, 26 de junio de 2000
- Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación de materia de cuotas compensatorias", Diario Oficial de la Federación el 30 de agosto de 1994.
- Acuerdo de Complementación Económica #5 México-Uruguay Diario Oficial de la Federación 28 de febrero de 2001.
- Resolución por la que se establecen diversas disposiciones en materia aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte DOF el 15 de septiembre de 1995
- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, Diario Oficial de la Federación 29 de diciembre de 1976 con varias reformas, la última se publicó el 13 de marzo de 2002
- Convención de Viena, sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales, adoptada en la ciudad de Viena, Austria, el 21 de marzo de 1986 publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de Abril de 1988
- INEGI, Balanza Comercial de México, Anexo metodológico, mayo 2002, versión en internet, [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- Ley sobre la Celebración de Tratados, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de enero de 1992.
- Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 14 de Febrero de 1975
- Convención de Viena, sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales, adoptada en la ciudad de Viena, Austria, el 21 de marzo de 1986 publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de Abril de 1988
- Resolución preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 6912.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de las repúblicas de Colombia, Ecuador e Indonesia, con independencia del país de procedencia" publicada el martes 17 de septiembre de 2002 en el Diario Oficial
- Decreto de promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay sobre Negociaciones Comerciales Multilaterales y el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio, Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1994
- Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional, DOF 7 de julio de 1989