



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES

CAMPUS ARAGÓN

La Importancia del Conocimiento y Aplicación de los
Términos de Comercio Internacional para el Comercio Exterior
de México, INCOTERMS 2000 y RAFDT 1941.

Mazariegos Ortiz Francisco

Asesor Lic. Ramírez Becerra Armando

México D.F. 28 mayo de 2007.



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.

Gracias Dios mío por la fuerza que me concedes todos los días, y por la fuerza que me concediste para terminar este trabajo.

A la Virgen de Guadalupe, que me protege, me da fuerzas e intercede por mí, Gracias.

Les doy gracias a mis padres, por todo lo que me han soportado, por todo su incondicional apoyo que me han brindado en las buenas, pero por sobre todo por el que me han brindado en las malas, les pido disculpas por todos los apuros en los que me he metido.

Por toda su comprensión, durante todo este tiempo.

GRACIAS PAPA, GRACIAS MAMA.

Este trabajo es por y para ustedes.

Gracias **Rita** por que aunque lejos siempre te has preocupado por tu hermano menor y nunca nos has olvidado.

También te doy gracias por todo el apoyo que me has brindado en esos momentos difíciles, y que lo único que pides es estar a mi lado apoyándome, gracias **Andrea**.

Gracias a mis abuelitos. En especial a mi abuelita **Hilda** por todo su apoyo.

ÍNDICE

Introducción	1
------------------------	---

CAPITULO 1

Historia y Evolución del Comercio Internacional.

1. 1 Origen y Evolución del Comercio.	8
1.1.1 Origen y Evolución de los primeros acercamientos comerciales.	10
1.1.2 Precursores del Comercio Internacional.	12
1.1.3 Edad Media: La consolidación de los actores y el desarrollo del Comercio en el Capitalismo Mercantil.	15
1.2 El Derecho Mercantil	18
1.2.1 El Origen del Derecho Mercantil en la Edad Media.	18
1.2.2 La Codificación del Derecho Mercantil.	20
1.2.3 La Creación de un Nuevo Derecho Mercantil.	21
1.2.4 El Derecho uniforme del comercio internacional.	24
1.3 Propósito para la creación de Términos de Intercambio Comercial Internacional.	25

ÍNDICE

1.4 Proceso evolutivo de los Términos de Intercambio Comercial Internacional.	27
1.4.1 Términos de Comercio Internacional, INCOTERMS, 1936 .	27
1.4.2 Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, RAFTD 1941.	29

CAPITULO 2

Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional.

2.1 Organismos Internacionales, que constituyen el Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional, y el Sistema Legal Mexicano.	32
2.1.1 La Cámara de Comercio Internacional (CCI), su relación con los Términos de Comercio Internacional, INCOTERMS.	33
2.1.1.1 Publicaciones de la Cámara de Comercio Internacional y las diferentes revisiones a las mismas. .	34
Catalogo de los Términos Comerciales INCOTERMS.	35
2.1.1.2 Objetivo de los Términos de Comercio Internacional.	36

ÍNDICE

2.2 Cámara del Comercio de los Estado Unidos de Norteamérica.	37
2.2.1 Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense.	37
Catalogo de las Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Estadounidense, RAFTD 1941.	38
2.2.1.1 Objetivo de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, RAFTD 1941.	39
2.3 Naturaleza Jurídica de los Términos de Comercialización Internacional y su relación con el Sistema de Comercio Internacional Mexicano.	40
2.3.1 Sometimiento del contrato de Compraventa elaborado en México a los Términos de Comercio Internacional.	41
2.4 Los Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS), y los órganos especializados de la Organización de Naciones Unidas, ONU.	42
2.4.1 Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional.	43

2.4.1.1 Relación que guarda la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional, con los Términos de Comercio Internacional	44
2.4.1.2 Modalidades de Contrato de Compraventa Internacional.	45
2.4.1.3 Relación de la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional, con la legislación mexicana referente al comercio Internacional.	46
2.4.1.4 Iniciación de la vigencia de la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional en México.	48
2.4.2 La Organización Mundial de Comercio, OMC.	49
2.4.2.1 El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade) GATT	51
2.4.2.2 El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y los Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS).	52
2.4.2.3 El Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT, y el Sistema Aduanal Mexicano.	53

CAPITULO 3

Aspectos Técnicos de los Términos de Comercio Internacional, INCOTERMS 2000.

3.1 Aspectos técnicos de los Términos de Comercio Internacional, INCOTERMS 2000.	58
3.1.1 Principales elementos que componen el marco de aplicación de los Términos de Comercio Internacional, INCOTERMS 2000 en materia de entrega de mercancías.	59
3.1.2 Significado y obligaciones correspondientes a los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 así como su aplicación a los contratos de compraventa internacional.	63
3.1.2.1 Término de Comercio Internacional EXW Ex Works Lugar convenido (Local del vendedor).	63
3.1.2.2 Término de Comercio Internacional FCA Free Carrier Lugar Convenido.	65
3.1.2.3 Término de Comercio Internacional FAS Free Alongside Ship Puerto de embarque acordado.	67

3.1.2.4	Término de Comercio Internacional FOB	
	Free on Board	
	Puerto de carga convenido.	69
3.1.2.5	Término de Comercio Internacional CFR	
	Cost and Freight	
	Costo y Flete.	71
3.1.2.6	Término de Comercio Internacional CIF	
	Cost Insurance and Freight	
	Costo, seguro y flete.	74
3.1.2.7	Término de Comercio Internacional CPT	
	Carriage Paid To	
	Lugar denominado de destino.	76
3.1.2.8	Término de Comercio Internacional CIP	
	Carriage and Insurance Paid To	
	Transporte y Seguro Pagado Hasta.	78
3.1.2.9	Término de Comercio Internacional DAF	
	Delivered at Frontier	
	Entrega en Frontera.	81
3.1.2.10	Término de Comercio Internacional DES	
	Delivered Ex Ship	
	Entrega sobre Buque.	84
3.1.2.11	Término de Comercio Internacional DDU	
	Delivered Duty Unpaid	
	Entrega Derechos no Pagados.	86

3.1.2.12 Término de Comercio Internacional DDP	
Delivered Duty Paid	
Entregada Derechos Pagados.	88
3.1.2.13 Término de Comercio Internacional DEQ	
Delivered Ex Quay	
Entrega sobre muelle.	90

CAPITULO 4

Aspectos Técnicos de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, RAFTD 1941.

4.1 Aplicación de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, RAFTD 1941.	94
4.1.1 Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Estadounidense, RAFTD 1941.	95
4.1.1.1 Definición Ex RAFTD 1941	
Punto de Entrega, local del vendedor.	96
4.1.1.2 Definición FOB, RAFTD 1941	
Named inland carrier at named inland point of departure	
Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico.	98

4.1.1.3 Definición FOB, RAFTD 1941

Named inland carrier at named inland point of departure	
Freight Prepaid To (named point of exportation)	
Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico	
Flete Pagado Hasta (lugar específico de exportación).	100

4.1.1.4 Definición FOB, RAFTD 1941

Named inland carrier at named inland point of departure	
Freight Allowed To (named point)	
Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico	
Flete Incluido Hasta (lugar específico).	102

4.1.1.5 Definición FOB, RAFTD 1941

Named inland carrier at named inland point of exportation	
Porteador interior específico en lugar interior específico de exportación.	104

4.1.1.6 Definición FOB vessel, RAFTD 1941

Named point of shipment	
Puerto específico de embarque.	106

4.1.1.7 Definición FOB, RAFTD 1941

Named inland point in country of importation	
Lugar interior específico en el país de importación.	108

4.1.1.8 Definición FAS, RAFTD 1941

Free Alongside Ship	
Libre al Costado de la embarcación.	110

ÍNDICE

4.1.1.9 Definición C & F, RAFTD 1941	
Cost and Freight	
Costo y Flete.	112
4.1.1.10 Definición CIF, RAFTD 1941	
Cost, Insurance and Freight	
Costo, Seguro y Flete.	114
4.1.1.11 Definición Ex - DOCK, RAFTD 1941	
Named point of importation	
Puesto en muelles país de destino.	116

CAPITULO 5

La importancia del estudio y la aplicación de los INCOTERMS 2000 y los RAFTD 1941, para el Comercio Internacional de México.

5.1	Importancia de la aplicación de los Términos de Intercambio Comercial Internacional, para el Comercio Internacional de México.	120
5.1.1	Desventajas ante la aplicación de los Términos de Intercambio Comercial Internacional; los INCOTERMS 2000 y los RAFTD 1941.	124
5.1.1.1	Incertidumbre en los contratos de compraventa internacional; debido a las costumbres y leyes locales.	126

ÍNDICE

5.1.1.2 Inadecuadas Interpretaciones al aplicar los Términos de Intercambio Comercial Internacional INCOTERMS 2000, y los RAFTD 1941.	127
5.1.1.3 Inadecuado conocimiento de los Términos de Intercambio Comercial Internacional al someter un contrato de compraventa.	128
5.1.1.4 Problemas derivados de la aparente similitud entre los INCOTERMS 2000 y los RAFTD 1941.	130
5.1.1.5 Consecuencias de no precisar un punto de entrega de las mercancías sujetas del contrato.. . . .	135
5.1.1.6 Problemas derivados de la falta de sincronización entre los INCOTERMS 2000 y los RAFTD 1941 y las nuevas técnicas de transporte.	136
5.2 Ventajas competitivas al someter el contrato de compraventa internacional, a los INCOTERMS 2000 y los RAFTD 1941.. . . .	137
5.2.1 Estandarización de los contratos de compraventa Internacional mediante la aplicación de los INCOTERMS 2000 y los RAFTD 1941, a las negociaciones de compraventa internacional.	139

ÍNDICE

5.2.2 Ventajas al simplificar el tiempo necesario para interpretar los elementos que conforman un contrato de compraventa internacional.	143
5.2.3 Reducción de tiempo necesario para establecer los contratos de compraventa internacional al aplicar los Términos de Intercambio Comercial Internacional.	146
5.2.4 Ventajas que establecen los Términos de Intercambio Comercial Internacional, INCOTERMS 2000 o RAFTD 1941, al enumerar los elementos que forman parte del precio de las mercancías sujetas a un contrato de compraventa internacional.	147
5.2.5 Ventajas al establecer la cotización de un contrato de compraventa internacional bajo lo establecido por los Términos de Intercambio Comercial Internacional	150
5.3 Tablas compuestas por los elementos que definen el valor de intercambio, mediante los Términos de Intercambio Comercial Internacional.	151
5.3.1 Tabla Exw INCOTERMS 2000.	152
5.3.2 Tabla FOB INCOTERMS 2000.	153
5.3.3 Tabla CIF INCOTERMS 2000.	154
5.3.4 Tabla DDP INCOTERMS 2000.	155

ÍNDICE

5.3.5 Tabla EXW RAFTD 1941.	156
5.3.6 Tabla FOB RAFTD 1941.	157
5.3.7 Tabla EX Dock RAFTD 1941.	158
Conclusiones y Aportaciones.	161
Glosario.	167
Bibliografía.	173

INTRODUCCIÓN

El Modelo del Neoliberalismo Económico, es un reto para todas las naciones sin importar su tamaño y contexto cultural, debido a esto, para entender el modelo neoliberal partiremos de una de sus definiciones, para el Fondo Monetario Internacional el modelo neoliberal es la creciente interdependencia económica en el conjunto de los países del mundo que provoca el aumento del volumen y de la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y de servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, la difusión acelerada y generalizada de la tecnología y la estandarización de los procesos tanto tecnológicos como administrativos empresariales, partiendo de esto debemos comprender que, la aplicación de este modelo requiere de reformas económicas, políticas y comerciales, de apertura y homologación internacional, estos puntos son fundamentales para la investigación ya que para el modelo neoliberal, es determinante la desregulación, esto significa eliminar la capacidad del Estado para conducir el comercio internacional, y dejar a la actividad económica guiarse por lo que el mercado indique.

Y ya que la apertura económica es absolutamente indispensable para la construcción de un espacio único (mundial) y homogéneo que tanto el capital y las mercancías internacionales requieren. En la práctica, supone la destrucción de las fronteras económicas, la desaparición de los conceptos y las realidades de mercado interno y externo y su remplazo por el de mercado global, y para poder llevar a cabo apertura es indispensable la homogeneidad de todos los procesos tanto de producción, comercialización y venta de las mercancías a nivel internacional.

INTRODUCCIÓN

Debido a este desafío es determinante desaparición de las fronteras económicas para un mayor y provechoso intercambio comercial. La Unión Europea es el primer ejemplo de la consolidación de una unión aduanera y económica de mayores dimensiones, en la cual se impulsa a cada uno de sus miembros. Sin embargo, encontramos en otros continentes procesos de consolidación de bloques económicos como en el continente Americano donde también se encuentra un proceso de consolidación de los bloques económicos, como lo es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte o TLCAN.

Aun y cuando a pasos más espaciados la región de América Central se encuentra así misma en un proceso de unión aduanera y económica, en busca del libre comercio y la expansión de su economía. Este camino es importante para el nuevo contexto que se genera en América, que está en proceso de abrir sus fronteras y crear un área de libre comercio desde Canadá hasta Argentina.¹

Lo anterior nos muestra que el Modelo Neoliberal de la Economía Internacional, es un panorama en el cual se ven inmersos todos los estados miembros de la comunidad internacional; en nuestro continente, a diferencia de los acuerdos de integración regional que los países latinoamericanos negociaron en los años sesenta (orientados a consolidar la sustitución de importaciones), este nuevo modelo se constituye mediante la creación de economías de escala en un mercado ampliado y la protección de acuerdos comerciales bilaterales, basados en la cláusula de la nación más favorecida; los acuerdos celebrados a partir de los noventa se han orientado principalmente a la liberalización del comercio y de desregulación económica.

¹ Palabras emitidas por el Presidente y Director General de la revista ADUANAS, Luis G. Silva y Gutiérrez, México D.F. núm. 28, 2004.

INTRODUCCIÓN

Se habla de que México se encuentra en un punto en donde debe explotar sobre la base de la cooperación comercial los mercados asiáticos como Singapur, Taiwan, China, esto se encuentra dentro de los límites de acción de la globalización mundial, así mismo se habla del despertar de las economías emergentes, como el mercado Ruso y el de la India.

Dentro de esta realidad mundial de aperturas económicas generalizadas, bajo el efecto de la implementación del modelo neoliberal, se fomenta la idea de las nuevas oportunidades económicas a través de estos mercados.

Y es aquí donde la dicotomía entre la apertura de tantas economías se conforma como una gran oportunidad para las empresas mexicanas de comerciar sus mercancías y al mismo tiempo, se constituyen en un gran reto ya que también es muestra de una gran competencia, dentro del mercado de ofertas de productos y servicios.

En este contexto resulta de gran importancia que nuestro país al igual que nuestros empresarios asuman su responsabilidad de emprender estos nuevos retos con el conocimiento de los instrumentos disponibles que les permitan ser más eficientes, que dentro de este modelo económico se puede determinar como un cambio radical en el proceso de producción y comercialización, en este sentido la aceleración continua y radical tanto de la producción, como en la comercialización para tener un periodo más corto entre el momento en que se termina un producto y su venta al consumidor final, esto debe ser determinante para enfrentar los retos del comercio internacional.

La realidad es que las mercancías, que sean sujetas de importarse y exportarse, ya sean bienes intermedios o de consumo, deben de negociarse de una manera acelerada por esto que el establecimiento de un contrato de compraventa internacional debe de valerse de todos los recursos disponibles para cumplir con

INTRODUCCIÓN

los objetivos que se deben cubrir para que la empresa internacional sea competitiva dentro de este modelo económico.

En la actualidad nuestro mundo es cada vez más pequeño y más veloz, un mensaje electrónico que contenga una oferta de compraventa puede llegar el mismo día a una infinidad de comerciantes tanto vendedores como compradores; y en cuestión de horas puede tener respuesta. Ya que nuestro objetivo debe ser el mantenernos altamente competitivos debemos mantenernos al mismo nivel que demanda el Modelo Neoliberal de la Economía del cual nuestra economía es parte.

Por esto debemos comprender, los puntos de origen que enmarcan la creación y desarrollo de los Términos de Intercambio Comercial Internacional, analizar su interacción con la legislación mexicana, así como con las políticas de los miembros de la comunidad internacional, para entender su aporte a los intercambios comerciales internacionales, y como las empresas tanto de nuestro país como de todos los estados puedan establecer estos Términos de Intercambio Comercial Internacional como un instrumento de estandarización de los procesos que conforman un acuerdo de compraventa internacional, y cuales de estos Términos de Intercambio Comercial Internacional, son los más adecuados para concretar los acuerdos de compraventa internacional y que a su vez sean estos un instrumento para hacer frente a estos grandes retos que se presentan en el futuro de las relaciones comerciales internacionales.

Para enfrentar estos retos, se han desarrollado los Términos de Intercambio Comercial Internacional; como son los Términos de Comercio Internacional, (Incoterms) que desarrolló la Cámara Internacional de Comercio y publicó por primera vez en 1936, así como las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense (RAFTD), las cuales fueron desarrolladas por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de Norte América en 1941.

INTRODUCCIÓN

Ya que un contrato de compraventa es un documento que formaliza legalmente una operación de compra y de venta que se celebra entre dos partes: uno de los contratantes (proveedor) se obliga a transferir la propiedad de una mercancía o un derecho, y el otro (adquiriente), a su vez, se obliga a pagar el precio convenido, es decir es un acuerdo de voluntades que se obligan de mutuo acuerdo a llevar acabo una transacción ya sea nacional o internacional, y ya que llevar acabo una compraventa internacional nos coloca en un punto donde nos encontramos con diferencias culturales, diferentes costumbres comerciales, así como de legislaciones aplicadas al comercio, y se tiene cada vez menos tiempo para negociar los contratos.

Por esto y observando que las principales economías internacionales se basan en el Modelo Neoliberal de la Economía; que persigue la apertura comercial, económica así como la homologación de las costumbres comerciales así como su marco jurídico, que indudablemente son puntos clave para el desarrollo y aplicación de los Términos de Intercambio Comercial Internacional, ya que estos reflejan y persiguen los mismos objetivos, la estandarización de los términos comerciales aplicados a los intercambios internacionales; el establecimiento de estructuras claras que ayuden a la agilización de los flujos de mercancías internacionales; la eliminación de las diferencias entre comerciantes de diferentes estados, por esto el análisis de estos términos, los **Términos de Comercio Internacional, Incoterms 2000**, así como las **Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, RAFTD 1941**, se ha considerado como materia indispensable, para los actores del Comercio Internacional.

A lo largo de esta investigación se trato de determinar los aspectos técnicos de la aplicación y desarrollo de los Términos de Intercambio Comercial Internacional tanto para los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, que son aplicables para toda transacción internacional con toda la comunidad internacional, y para las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense

INTRODUCCIÓN

RAFTD 1941, que como su nombre lo indican son aplicables tanto para la importación como para la exportación de mercancías desde y para este país, también de aclarar algunos de los puntos principales de su estructura para que su aplicación se vea beneficiada con el establecimiento de puntos claros que nos permitan aplicar los términos de comercio internacional de una manera practica ha un contrato de compraventa internacional.

De acuerdo con lo antes señalado podemos afirmar que el objetivo de esta investigación es mostrar los beneficios de la aplicación de los Términos de Intercambio Comercial Internacional, y como mediante un desarrollo de su estructura se constituyen como un instrumento de gran importancia para el desarrollo del Comercio Internacional tanto para el comercio internacional de México como a escala Global.

Y como tanto los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 como las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, son un instrumento ampliamente utilizado para fomentar la homologación de las políticas comerciales internacionales, contratos y cotizaciones internacionales.

Con esto afirmar el aporte de los Términos de Comercio Internacional, INCOTERMS 2000, y de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, para impulsar tanto el comercio exterior de México, como el de otros miembros de la comunidad internacional.

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

CAPITULO 1

Historia y Evolución del Comercio Internacional.

1.1 Origen y Evolución del Comercio.

En nuestro mundo, donde el Modelo Neoliberal de la Economía se vislumbra como un modelo preponderante y de aplicación mundial y en donde la tecnología que se ha formado como parte de nuestra realidad, nos es fácil olvidar que el crecimiento y permanencia de todas las culturas se ha basado en una de las principales actividades, que se originaron casi a la par de la evolución del hombre el **comercio**, sus orígenes los encontramos en el **trueque** (intercambios de materias primas fruto del trabajo ya fuera de la recolección o de la caza).

En este capítulo nos proponemos destacar que aun cuando sus orígenes nos parecen tan ajenos a nuestra realidad la actividad del comercio ya sea doméstica o internacional, ha estado con nosotros desde nuestro inicio como especie, nos ha acompañado a lo largo de la evolución del hombre, desde el trueque hasta la conformación de las potencias económicas que dominan la economía internacional, por esto debemos destacar que el estudio de los orígenes y la evolución del comercio no solo destaca el nacimiento de las estructuras que conforman la actividad comercial, sino que destaca nuestra propia evolución y nuestra dependencia al comercio, ya sea una actividad doméstica o internacional.

Comúnmente la palabra **comercio** se asocia a la idea de una relación entre personas que dan y reciben recíprocamente, que compran y venden. En realidad dicho vocablo tiene un significado más amplio, puesto que implica poner al alcance de alguien una cosa o producto, es decir una función de intermediación o intercambio, que se realiza con el propósito o finalidad de obtener una ganancia o lucro.¹

¹ Octavio Calvo Marroquin, Arturo Puente y Flores. Derecho Mercantil, Ed. Banca y Comercio México D.F., cuadragésima edición 2005, pag. 67

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

Además, puede agregarse que el comercio es responsable del desarrollo de las grandes culturas de mayor influencia internacional.

Ya que estas culturas sean han basado en el comercio ya sea él realizarlo o legislar a su favor, sin olvidar que al desarrollar de la actividad comercial han desembocado en el desarrollo de innumerables elementos que se constituyen como un marco para llevar a cabo el comercio, con esto la investigación pretende indagar los principales elementos que conforman las relaciones comerciales entre las naciones, así como los orígenes de su estructura (los actores que forman parte de una transacción de compraventa).

Estos elementos constituyen un punto de origen si queremos comprender como su evolución condujo a la creación de los Términos de Intercambio Comercial Internacional.

Debemos mostrar que es, lo que ha llevado a los participantes del comercio ha tratar de estandarizar los procesos comerciales referentes a la importación, exportación, transporte, y a los elementos que componen las negociaciones de compraventa (lugar de entrega, transporte, fijar responsabilidades, pagos, derechos, obligaciones, etc.).

De igual forma debemos destacar el papel que juega la internacionalización de los mercados, (las tendencias a la creación de Bloques Económicos Internacionales y la creciente globalización Mercados Comunes Internacionales), y finalmente de que manera esto influye en la evolución y continuo aumento en la importancia de la aplicación de los Términos de Comercio Internacional.

1.1.1 - Origen y evolución de los primeros acercamientos comerciales.

Se suele considerar que la especie humana ha existido desde hace cuatro millones de años. No obstante se han encontrado fósiles de humanos modernos con cincuenta mil años de antigüedad. Hasta hace tan sólo diez mil años, la forma de sobrevivir dominante, era la caza y la recolección; bandas de individuos, formadas por no más de treinta, unidas por lazos de parentesco, deambulaban, posiblemente siguiendo a los rebaños de rumiantes, cazando y recolectando frutos y semillas silvestres.

Este comportamiento social, lo han denominado los expertos como "sistema de caza y recolección"².

Es muy probable que durante todo este tiempo se desarrollara una cierta especialización laboral por sexo y por edad, los hombres cazando, las mujeres y los niños recolectando.

De esta manera al especializarse este sistema, el miembro, más hábil con las manos, dedicaría más tiempo que otros a la fabricación de armas o al tratamiento de las pieles, produciendo así artículos que necesiten más tiempo y técnica para su fabricación.

El que la caza y la recolección fueran las actividades económicas dominantes no quiere decir que fueran las únicas. Se han encontrado minas excavadas con instrumentos paleolíticos, y en estas excavaciones, que datan de estos tiempos, se descubrieron artículos de obsidiana o conchas marinas a grandes distancias de su punto de origen.

² Chester S Chard.. El Hombre en la Prehistoria, Ed. Editorial Verbo Divino, México D.F. 1981. pag 87

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

Dando como consecuencia la apreciación de la existencia de intercambios (basados en productos básicos, como alimento, posiblemente vestido o algunos otros instrumentos o artículos como herramientas, u ornatos) entre los diferentes grupos, bandas, comunidades, o familias.

Se estima que hace diez mil años, al finalizar la era glaciaria, se inicia un proceso de cambios económicos muy rápidos en comparación con lo ocurrido hasta entonces.

Los arqueólogos, proponen que es en este tiempo, en el cual aparecen los primeros asentamientos, devenidos del desarrollo de una incipiente agricultura; así mismo piensan que las formas de transmitir la información, de una generación a otra permitieron acumular los conocimientos necesarios para la roturación de tierras, periodificación de la siembra y la recolección, con esto también se desarrolló la ganadería; al tener animales en cautiverio, (en corrales) se modificaron y mejoraron las técnicas de alimentación y cuidado.

“Todos estos avances dieron como resultado una mayor productividad, se ha estimado, que el mejor aprovechamiento de la tierra, y del trabajo permitieron, una mejora en la alimentación y por tanto en la salud, la esperanza de vida se alarga, sobreviven más hijos y las familias se hicieron más numerosas”³.

Proponen los investigadores que al hacerse sedentarios estos grupos sociales conformaron pequeños núcleos urbanos (aldeas, pueblos, etc.), y es en estos en donde la especialización del trabajo se hace más compleja, ya que hasta ese momento la transmisión de la técnica se hacía para copiar instrumentos de trabajo como flechas, arpones, etc., pero al desarrollarse estos asentamientos, la transmisión de dicha técnica se hace mucho más rápida e intensa.

³ Alfred Rust. Prehistoria: las primeras culturas superiores, Ed. Calpe Madrid España. 1987 pag.34

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

“La complejidad ya mencionada hace que la elaboración de las artesanías o productos necesiten de un aprendizaje más largo ya que los artesanos estudiaban objetos diseñados por otros y aprendían a copiarlos ó, a mejorarlos; con esto el intercambio de dichos productos dejó de ser un acontecimiento extraordinario para convertirse, en algo cotidiano”⁴.

La historia permite afirmar, que el hombre desde sus orígenes, a llevado acabo intercambios para cubrir sus necesidades básicas (alimento y vestido); las formas más elementales de estos, nos muestran, los productos, fruto de un trabajo comunal, que se desarrollaron en forma de **“trueque; esto se llevaba acabo de manera directa entre sus productores y consumidores”**⁵.

“Debido a lo distinto de sus diferentes ubicaciones geográficas, todos estos asentamientos, desarrollaron actividades distintas, así como en casos específicos, una **especialización natural para el comercio**; estos últimos a su vez se instituyeron como **los grandes precursores del comercio internacional**”⁶.

1.1.2 - Precursores del Comercio Internacional.

El estudio de la historia antigua de Mesopotamia, Egipto, China así como los entornos de los grandes ríos, Eufrates, Tigris, Ganges, Nilo, y el Yangtsé, muestran que fueron cuna de grandes civilizaciones dedicadas al comercio internacional.

⁴ Ibidem. supra, nota 2, pag 88

⁵ Docoudray G., Compendio de Historia General, Ed. Editora Nacional, S.A. México D.F. 7ma ed. pag. 35.

⁶ Marie Henriette Alimen, Historia Universal: Prehistoria, Ed. Siglo XXI, 1989 pag.14

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

En los Estados que comprenden al Mar Mediterráneo, se estimularon los primeros imperios comerciales; aprovechando esta vía de comunicación y de transporte en la cual, los fenicios, griegos y romanos, destacan como grandes precursores de flujos de mercaderías internacionales.

El pueblo fenicio habitaba, al norte de Palestina y al oeste de Siria, estaba encajonada entre las montañas del Líbano y el mar, en virtud de su situación geográfica, sus principales ciudades estaban situadas en la costa; Biblos, Aco, Tiro Sidón, desarrollaron grandes dotes para el comercio. Sus alcances se extendieron a Chipre, Rodas, al norte de África y España.

“No obstante, que Grecia es uno de los países más pequeños de Europa; los griegos fueron un pueblo muy bien instruido, tuvieron ciudades consideradas entre las más cultas y los gobiernos más libres, gracias a esto así como a sus numerosas costas contribuyeron a hacer del pueblo griego una cultura de gran influencia marítima y comercial”⁷.

El pueblo romano, es de suma importancia por la gran influencia, cultural y comercial en especial sobre todo lo vasto de su imperio, así mismo por los principios de Derecho, que aun en nuestros días tiene mucha influencia.

“En sus orígenes el imperio romano, dio gran oportunidad a la iniciativa privada de desarrollar el comercio internacional, ya que cualquier persona podía ejercer el comercio, ya fuera nacional o internacional. Estas políticas aunadas a un vasto imperio, permitieron la proliferación de diferentes rutas comerciales”⁸.

⁷ Ibidem. supra, nota 2, pag 91.

⁸ August Gerald Hodgett, Historia social y económica de la Europa medieval, Editorial Alianza, 1974 pag. 6

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

Después del siglo II, todo esto cambio, para dar lugar a los grandes latifundios romanos, que se caracterizaban por un rígido control estatal.

Todos estos pueblos e imperios tuvieron una gran influencia en su entorno, debido a los intercambios comerciales que permitieron un acercamiento entre todas estas regiones del mundo con esto, no solo la cultura se expandió y trascendió sino también sus productos y sus rutas comerciales, el crecimiento de las ciudades que desarrollaban grandes necesidades, permitió el desarrollo de estas rutas y el flujo de las mercaderías.

Todos estos intercambios fueron un incipiente generador de comercio donde los sistemas económicos locales coexistían con grandes mercados regionales, así como con diferentes rutas comerciales; las cuales, en la época de estos grandes imperios existía un gran flujo comercial desde el campo hacia las ciudades.

Los intercambios comerciales, los llevaban acabo en mayor medida los reyes o gobernantes así como la sociedad de más alta posición social por esto no se habían desarrollado grandes clases de comerciantes sino cooperativas de mercaderes a disposición de estas clases gobernantes.

“Hasta bien entrada la edad media, la existencia de las grandes ciudades dependía de los grandes imperios; pero estos, existían, en una cíclica sucesión, guerras e invasiones, muchos historiadores concuerdan que, después de la caída del imperio romano, las enfermedades así como la separación del gran imperio en provincias con su propio gobierno, hicieron que gran parte de la población se concentrara una vez más en el campo, fenómeno que influye de manera determinante en el desarrollo del comercio así como de su futura estructura jurídica”⁹

⁹ Eli Filip Heckscher, La Epoca Mercantilista, Ed. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1943 pag. 419

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

El comercio ha sido parte intrínseca del hombre desde sus orígenes; a todo lo largo de su evolución; sus primeros asentamientos, el desarrollo de los imperios y su decadencia.

1.1.3 - Edad Media: La consolidación de los actores y el desarrollo del Comercio en el Capitalismo Mercantil.

Para finales del siglo III, las ciudades fruto de los grandes imperios comenzaron a eclipsarse, tanto en extensión como en población. El estancamiento y decadencia de la ciudad no fue únicamente el resultado de las invasiones bárbaras, sino también de la disminución de población. Parece indudable que el índice de natalidad comenzó a descender al mismo tiempo que aumentaba la tasa de mortalidad.

“Ya que la ciudad era el centro que consumía la producción del campo, el comercio entre ellos comenzó así mismo a eclipsarse también. Esta disminución de comercio estimuló la producción local de bienes. De esta manera, las villas comenzaron a producir numerosos artículos que anteriormente se compraban en las ciudades para consumirlos en los latifundios”¹³

El gran latifundio romano tendía a controlar muy estrechamente la actividad comercial, esta política de estricto control la continuaron en cierta medida los reinos germánicos, herederos del Imperio occidental.

Por esto en la Europa de la Edad medieval, la casi absoluta mayoría de sus habitantes vivían en el campo y obtenían su medio de vida de la agricultura o de la ganadería.

¹³ *Ibidem. supra*, nota 8, pag. 23

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

Los beneficiarios de las operaciones comerciales primarias eran directamente los **productores**, ya que estos eran quienes realizaban los intercambios directamente a los **consumidores**, en los mercados que se encontraban a su alcance.

La tendencia al auto consumo, así como el crecimiento poblacional, limitó la capacidad de las operaciones comerciales, este fenómeno originó la creación de un nuevo actor en estas relaciones, "el **mercader**"¹⁴, el papel que este desempeño fue el de enlazar las actividades locales mediante la distribución a mercados regionales, en donde su participación consistía en tomar todos los riesgos que implicaba el manejo y transportación de mercancías a otras regiones.

Este comercio a larga distancia, incluyó de manera significativa y permanente al especialista o intermediario, así como las necesidades de transporte, que a su vez reclamaron nuevos especialistas.

"Los mercaderes llegaron a diferenciarse por una variedad de funciones:

- El mercader de la región, que compraba de forma directa;
- El mercader viajante, que transportaba las mercancías a larga distancia;
- El mercader exportador, que las adquiría para venderlas en el extranjero;
- El mercader de la región consumidora, que vendía las mercancías después de introducirlas a su mercado (burgos)"¹⁵

El mercader de la región; compraba las mercancías para transportarlas como su nombre lo dice de una región a otra; al ser uno de los primeros en aparecer, su aportación más importante fue la de mantener las diferentes zonas en contacto, y la afluencia de mercaderías entre los diferentes burgos.

¹⁴ *Ibidem. supra*, nota 9, pag. 423

¹⁵ *Ibidem. supra*, nota 8, pag. 38

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

El mercader viajante; la importancia de este intermediario fue concentrar los productos de las zonas más alejadas, en las ferias de las diferentes regiones de Europa, así las mercancías alcanzaban mercados más lejanos para una mayor distribución.

El mercader exportador; al comprar las mercancías para su exportación, él asumía directamente el riesgo de su traslado a otros países, así como el costo de su manejo y transporte y mayor aun, adquiriría la responsabilidad de ingresar las mercancías a un país extranjero.

Y el mercader de la región consumidora; adquiriría las mercancías con el fin de distribuir las mercancías dentro su zona de influencia.

El comercio a larga distancia ya fuera nacional o internacional requería facilidades especiales para su realización, ya que empleaba elementos de una escala que el comercio local desconocía.

Todo esto dio como resultado un profundo cambio social que se inició en el siglo XV, ya que, lo que se comenzó a desarrollar a partir de entonces fue una nueva etapa de comercialización, esto para cubrir necesidades creadas mediante un nuevo sistema de mercado mundial, a raíz de la expansión ultramarina así como el de un nuevo horizonte comercial; esto no solo contribuyó a la creación de nuevos sistemas de comercialización sino también promovió la formación de nuevos tipos de organizaciones mercantiles, es así que los cambios producidos obedecían a la búsqueda de un aumento en los beneficios del comercio, por la nueva clase económica que se venía desarrollando, **“la clase comerciante”**¹⁶

¹⁶ *Ibidem. supra*, nota 9, pag. 459

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

Las complicaciones de las primeras transacciones parecían triviales, comparadas con las de organizar la venta de artículos a clientes distantes y desconocidos, efectuar el reparto y conseguir el pago a cambio.

1.2 El Derecho Mercantil.

1.2.1 - El Origen del Derecho Mercantil en la Edad Media.

La Europa de la edad media, fue marcada por la herencia, que dejó el imperio romano; un periodo, de desordenes y confusión que tuvo influencia hasta bien entrado el milenio después de Cristo.

“Después de este punto fue surgiendo un nuevo orden socio político, caracterizado por tres conjuntos de redes o entramados culturales, que mantenían entre sí una relación flexible y de relativa compatibilidad. Dichos entramados se integraban por una red extensa de instituciones eclesiásticas; un espacio económico fragmentado, donde los sistemas agrarios locales coexistían con mercados regionales y con rutas comerciales internacionales y un orden político policéntrico, que era el campo de batalla para la lucha por la preeminencia entre los reyes, la nobleza feudal, las ciudades y la Iglesia”¹⁷

Las ciudades desempeñaron un papel importantísimo en el renacimiento de la vida comercial, ya que sus dos intereses fundamentales eran defender los intereses de los consumidores y los intereses comerciales, además es aquí donde se dan las condiciones más propicias para su desarrollo, parece indudable que la ciudad era

¹⁷ Tomás Vázquez Lepinette, La Conservación de las Mercancías en la Compraventa Internacional, Ed Tirant la Blanch, Valencia, 1995 pag.42

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

un reducto fortificado, las murallas constituían la frontera más tangible entre el campo y la ciudad y podían ofrecer protección.

A las puertas de estos burgos ó áreas fortificadas se erigían los barrios comerciales, portus en latín o también suburbia.

En estos lugares, nobles de rango inferior participaban en el comercio, aun cuando las filas de la clase comerciante se nutrían sobre todo de persona ajenas a la nobleza.

Un porcentaje cada vez mayor de la población se dedicaba al comercio, este rasgo tan importante es lo que da la capacidad a la clase comerciante de generar su propio derecho ya que en un momento dado, el criterio de diferenciación entre una clase y otra derivaba de la riqueza y no del nacimiento.

Y es aquí donde la capacidad de crear Derecho propio de carácter consuetudinario y de aplicación internacional es de suma importancia para el derecho mercantil.

Ya que, "El derecho mercantil sólo nace cuando los mercaderes son capaces de fundar "repúblicas enteras", cuando se dan las condiciones ausentes hasta entonces, para que el sujeto de las relaciones comerciales se convierta en una clase activa, no solo económicamente, y por tanto sea capaz de realizar una influencia decisiva sobre la regulación normativa de aquellas relaciones"¹⁸

En este caso el derecho mercantil se desarrolla como la innovación jurídica introducida en la regulación de las relaciones económicas, es decir el conjunto de normas especiales del comercio que la clase mercantil estableció directamente o ha pretendido que el estado establezca.

¹⁸ *Ibidem. supra*, nota 17, pag 43

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

“Ya que el derecho de los contratos, pasaba a las costumbres, de éstas a la ley y a las sentencias, por obra de aquellos mismos que lo habían experimentado en la práctica de los negocios; es decir, el nacimiento y la evolución del derecho mercantil están íntimamente ligados a la existencia de las jurisdicciones especializadas, pues éstas constituyeron el marco institucional adecuado para que las corporaciones de comerciantes crearan y desarrollaran un derecho propio de origen consuetudinario”¹⁹

En la medida en la cual los intereses de la clase comerciante actuaron como un eficaz motor de legislación, se internacionalizó su Derecho consuetudinario, influyendo en toda la Europa Occidental.

Este fenómeno tuvo su principal manifestación en las ferias comerciales, que se convirtieron durante la baja edad media en el punto de convergencia del tráfico de mercaderías y dinero, concurridas por comerciantes de toda Europa, sujetos a una misma jurisdicción no estatal, **“esto determinó la creación, entre los siglos XIII y XV, de un Derecho mercantil consuetudinario, cosmopolita y uniforme”**²⁰

1.2.2 - La Codificación del Derecho Mercantil.

La estructura de poder que sustituyó al antiguo orden medieval; el **“Estado nacional”** se debe a una combinación de factores, entre los que citan, el interés de los propios monarcas por aumentar su poder, el apoyo prestado a la centralización, por la Iglesia, los campesinos, la nobleza rural y urbana y la

¹⁹ *Ibidem. supra*, nota 17, pag. 48

²⁰ *Ibidem. supra*, nota 17, pag. 49

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

burguesía emergente, porque percibieron al rey como dispuesto y capaz para ofrecer soluciones a sus problemas.

“El Estado nacional, tuvo una gran influencia inmediata en la formación y desarrollo del Derecho propio de los comerciantes, pero la nacionalización y centralización del Derecho mercantil afecta inicialmente más a su forma que a su contenido”²¹. En los primeros siglos de la Edad Moderna, en general sus normas privadas siguen siendo las mismas de la Edad Media. El nuevo Estado se limita a recogerlas y sancionarlas

En este punto la clase mercantil ya no dirige el desarrollo económico; lo hace la monarquía absoluta según las doctrinas mercantilistas. “Pero en la medida en que la política mercantilista de los Estados significa: el máximo desarrollo del tráfico económico, su éxito también es la consolidación de la clase mercantil”²².

El carácter estatalizante y unificador, que tuvo el Estado nacional sobre el Derecho mercantil es una de las grandes influencias ya que se estableció un derecho único para todo su territorio.

1.2.3 - La Creación de un Nuevo Derecho Mercantil.

“Los movimientos revolucionarios burgueses, que dieron origen a la Revolución francesa”²³, nos llevaron a dos consecuencias básicas, uno el cambió la clase detentadora del poder político y la modificación de la estructura de la sociedad europea. Por cuanto hace el primer aspecto, desde el punto de vista político, determinó la concentración de todo el poder en el Estado; y desde el punto de

²¹ *Ibidem. supra*, nota 17, pag. 63

²² *Ibidem. supra*, nota 9, pag. 461

²³ *Idem. supra*, nota 21.

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

vista social, los cambios revolucionarios destruyeron la sociedad estamental propia del antiguo régimen y la sustituyeron por una sociedad clasista en la que la burguesía dominaba por completo al Estado.

A medida que transcurre el siglo XIX, la evolución política y económica de la sociedad europea empuja hacia una mayor democratización del Estado, por tanto dejó de ser exclusivamente un instrumento en manos de una oligarquía burguesa, para pasar a tener en cuenta otros intereses, inicialmente de las clases medias y en un momento posterior, del proletariado, obligándolo a incrementar sus servicios y prestaciones hasta configurar ya en el siglo XX, el Estado del bienestar limitando con ello, en buena medida, el juego de libre mercado.

Además de este cambio en el aspecto político, y estrechamente unido a él, se produjo en la Europa continental de mediados del siglo XIX el inicio del tránsito de una sociedad agraria a una sociedad industrial. “La generalización de la máquina de vapor y de los ferrocarriles permitió la producción industrial en masa, el desarrollo de la industria pesada y la apertura de grandes mercados, favoreciendo de paso a la agricultura al permitir un comercio a mayor escala de productos perecederos”²⁴

Es en esta nueva era que ya no es posible distinguir ya las relaciones relevantes y relaciones indiferentes a la clase mercantil ó desde este punto clase empresarial, es aquí en donde la producción industrial en masa requiere que todas las relaciones, y no sólo aquellas en las que se halla un comerciante como parte, estén sometidas a las exigencias de la clase capitalista, no para poner al comerciante en posición ventajosa para realizar actos de cambio sino para colocar al empresario en condiciones de producir y de lanzar al mercado la mayor cantidad posible de bienes; la noción inspiradora es que la cantidad de bienes, que el

²⁴ *Ibidem. supra*, nota 9, pag. 462

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

empresario introduce en el mercado depende de lo rápida e intensa que sea la circulación de los mismos.

Por este motivo la clase empresarial buscaba articular jurídicamente esta expansión del derecho mercantil, tratándose de liberar de la incómoda dependencia del Estado, invocando la existencia de un derecho mercantil autónomo caracterizado por su propio sistema de fuentes.

El desarrollo capitalista de la economía ha impulsado en los últimos años, el cambio de una economía mundial a una economía global cuyas fronteras exteriores se expanden cada vez más.

Esto ha creado una situación sin comparación en la historia, dando como resultado que el, "Estado careciera de medios para controlar su propia economía, que lo llevo a una crisis"²⁵.

Para el Derecho mercantil que seguía dentro del marco nacional, no obstante los esfuerzos de la clase empresarial, la globalización de la economía mundial hicieron imparable la superación de este marco de aplicación. "En la medida, en la que resalto la antigua vocación de la clase empresarial a ser artífice de su propio derecho, volviendo así a la primacía de los usos sobre la ley"²⁶.

Para cubrir las exigencias fundamentales nacidas del comercio internacional que a diferencia de las relaciones civiles que están fuertemente caracterizadas por el ambiente nacional, estas relaciones mercantiles tienen un carácter internacional y su reglamentación debe tender hacia la uniformidad internacional.

²⁵ *Ibidem. supra*, nota 9, pag. 470

²⁶ *Ibidem. supra*, nota 17, pag. 65

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

Así mismo, debe ajustarse a las necesidades del comercio internacional, cuando menos, la exigencia del pleno conocimiento previo por las partes del alcance de las obligaciones contraídas, de los derechos adquiridos y del requerimiento solutorio

Es por esto, que la respuesta a estas necesidades se tradujo en la creación de un Derecho uniforme del comercio internacional, que busca en sus fuentes la armonización legislativa, ya que pretende obtener de los distintos ordenamientos internos respuestas semejantes a los mismos problemas, pero sin obligar a los distintos Estados a introducir en su ordenamiento un mismo texto legal, permitiéndoles así adoptar los medios que estimen más oportunos para conseguir los fines propuestos y la de los tratados de Derecho uniforme a través de la cual se pretende introducir en los diversos Derechos internos la misma norma jurídica con idéntica redacción. Dentro de la técnica de tratados de Derecho uniforme se podría distinguir dos subvariantes, aquella en que las partes pueden excluir la regulación uniforme y aquella variante en la cual dicha normativa uniforme no puede ser excluida mediante un acto tácito o expreso de las partes del contrato

1.2.4 - El Derecho uniforme del comercio internacional.

Para el autor Tomás Vázquez Lepinette, "Es importante destacar que el Derecho uniforme del comercio internacional, (el método de codificación y su ideología subyacente, la intervención de las "formulating agencies" en su elaboración y el papel otorgado a los usos mercantiles) nos lleva a pensar que nos hallamos ante un Derecho eminentemente de clase dictado por y para satisfacer las necesidades de la clase empresarial, y que, por consiguiente debe ser interpretado y aplicado teniendo en cuenta las finalidades y necesidades de dicha clase".

Dos notas específicas caracterizan el Derecho uniforme: su peculiar forma de elaboración y su no-aplicabilidad a los consumidores.

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

La génesis de estas normas sigue un procedimiento que las aleja de cualquier otro tipo de tratados, pues los Estados suelen actuar bajo el impulso previo de las "formulating agencies". Estas agencias son organismos internacionales dotados de la más variada configuración jurídica, que, con carácter previo a la convocatoria de una conferencia diplomática en la que los Estados ejercitan su poder creador de normas uniformes del comercio internacional, preparan el proyecto de convención objeto de discusión y de posterior firma.

A la vista de todo lo anterior, mediante la creación de un Derecho uniforme internacional pueden ser tomadas en consideración las especialidades y experiencias de la comunidad internacional y en particular la de los comerciantes y sus asociaciones representativas, tales como **La Cámara de Comercio Internacional.**

1.3 - Propósito para la creación de los Términos de Intercambio Comercial Internacional.

Como ya lo hemos visto, el Derecho Mercantil moderno se origina en los diferentes usos y costumbres, que desde la Edad Media fueron establecidos progresivamente por los gremios y las corporaciones de comerciantes que subsisten hasta la actualidad.

Precisamente esta diversidad presenta problemas en el caso específico del comercio internacional.

Es indudable que al desarrollarse una compraventa de mercancías, se formulan contratos en los que se establecen las condiciones que el comprador o vendedor deben cumplir para llevar a cabo, tanto el pago de los productos, en el caso del

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

comprador, como la forma en que se entregarán las mercancías, en el caso del vendedor, todo esto con los problemas que se presentan al establecer todo esto bajo diferentes idiomas, marcos jurídicos y prácticas comerciales, para esto los términos de comercio tienen la particularidad de auxiliar a las partes, para que estas tengan un mayor entendimiento entre sí, ya que, cada uno de los términos establece claramente cuáles serán las actividades que deben llevar a cabo tanto vendedor como comprador, sin dejar de considerar la resolución de las controversias que resultasen, por el incumplimiento de alguna de las partes.

A ello se debe que desde hace varios años se hayan intentado numerosos movimientos a favor de la unificación de conceptos en la materia, como el Derecho uniforme internacional, así mismo los representantes de los comerciantes como la Cámara de Comercio Internacional, ha publicado un conjunto de reglas aplicables internacionalmente destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados.

“Las reglas para la interpretación de la terminología en la compraventa internacional han sido un proyecto exitoso debido a que con ellas se ha logrado establecer con precisión los derechos y las obligaciones del vendedor y del comprador tomando en consideración las prácticas más usuales en la compraventa internacional de mercaderías”²⁷.

“De esta manera, su aceptación en las operaciones de este género otorga certeza y seguridad a las partes que intervienen. En última instancia, se trata de la unificación, a escala internacional; de costumbres y usos aplicables a uno de los aspectos particulares del comercio internacional: el de la compraventa de

²⁷José María Moreno, Manual del Exportador, Ed Macchi, Buenos Aires 4ª ed. 1993 pag. 452

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

mercaderías²⁸. Evolucionando para tratar de mantenerse a la par de las prácticas comerciales internacionales.

1.4 - Proceso evolutivo de los Términos de Intercambio Comercial Internacional.

1.4.1 - Términos de Comercio Internacional, Incoterms 1936.

Los trabajos previos comenzaron en el primer congreso de la Cámara de Comercio Internacional (París, 1920). En 1928 apareció la primera edición completa de derecho comparado, analizándose los usos de más de 30 países, sin embargo en esta versión existían aún numerosas incertidumbres.

“En el Congreso sobre la codificación de los Términos de Comercio Internacional de la Cámara Internacional de Comercio (C. I. C.) celebrado en Viena en 1953, se elaboró una nueva versión que fue adoptada por unanimidad. La misma se designó **Incoterms 1953**”²⁹.

Los términos que ha desarrollado la Cámara de Comercio Internacional en adelante, **Incoterms**, fueron concebidos con el fin de cubrir las exigencias y resolver problemas derivados del intercambio comercial que observamos en el comercio internacional.

Aunque los Términos de Comercio Internacional sigan evolucionando, su importancia es innegable, ya que la realidad que envuelve el comercio internacional de nuestros días, coloca a los términos en una posición preponderante, por esto su estudio y aplicación debe considerarse como materia para el desarrollo de los actores del comercio internacional.

²⁸ Felipe Acosta Roca, Incoterms, Términos de compra – venta Internacional, Ediciones Fiscales, México D.F. 1999 pag. 5

²⁹ Aldo Fratoluchi, Incoterms, Contratos, y Comercio Exterior, Ed Macchi, Buenos Aires 4ª ed 1999 pag.3

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

Ya que uno de los principales elementos del neoliberalismo, es la apertura de nuevos mercados, esto no solo genera oportunidades para nuestro país sino para toda la comunidad internacional, los grandes flujos de capitales, las grandes descentralizaciones, representan en conjunto con la apertura de mercados, nuevos retos para el comercio internacional.

Y es aquí donde los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS, se encuentran a la vanguardia de la evolución de técnicas para cubrir las necesidades que el comercio necesita.

Ya que contractualmente, enumeran las obligaciones de las partes que conforman un contrato de compraventa internacional, esto en un lenguaje claro y simple, acercándose más a los hechos que a los conceptos jurídicos, así mismo uno de los elementos más importantes es el de respetar la autonomía de las voluntades de las partes de un contrato de compraventa que se han venido plasmado en las negociaciones de compraventa durante largos años de comercio internacional.

Los Incoterms son observadores de los avances en la tecnología que influye de manera determinante en el comercio internacional como el desarrollo de nuevos medios de transporte, manipuleo así como de comunicaciones.

En esto último resalta otra importancia en cuanto al estudio y aplicación ya que en otros tiempos las negociaciones internacionales se llevaban a cabo a otro ritmo, en nuestros tiempos las ofertas tanto de venta como de compra se llevaban a cabo a tiempos en los cuales nuestros propios padres solo podrían haber soñado, los avances en la Internet que permiten comunicarse y enviar información en tiempo real a cualquier parte del mundo.

Esto constituye la más importante fuente de oportunidades aunque esto en sí mismo representa el elemento que desarrolla más aun la influencia de los

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

Términos de Comercio Internacional INCOTERMS, ya que debido a la velocidad y lo corto de los mensajes la información debe concentrarse en elementos concretos, sencillos y con alto contenido técnico e informativo y que esto constituya un elemento competitivo. Y aquí los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS se destacan ya que el motivo de su creación y desarrollo se basa en estas mismas premisas, la estandarización de los principales elementos que constituyen los contratos de compraventa internacional.

1.4.2 - Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, RAFTD 1941.

La preparación de las Definiciones sobre el Comercio Extranjero Estadounidense, se inicia poco antes de su primera publicación en el año de 1919. Estas definiciones fueron de gran ayuda para aclarar y simplificar las prácticas en el comercio extranjero.

Recibieron amplio crédito y reconocimiento, siendo usadas por compradores y vendedores en el mundo entero.

Aun cuando las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Estadounidense 1941 son creadas especialmente para la aplicación en este país resultan de gran importancia, ya que los Estados Unidos de Norteamérica son una de las economías de mercado más importantes del planeta. Cabe señalar que las Definiciones Revisadas sobre Comercio Exterior Estadounidense en la opinión de muchos actores de Comercio Internacional son obsoletas y que se están dejando de utilizar, todavía un número indeterminado de actores de comercio internacional de este país las usan, por este motivo estas definiciones se constituyen como un elemento muy importante de estudio, ya que los Estados Unidos de Norteamérica se constituyen como nuestro principal socio comercial, siendo este el receptor de más del 80 % del comercio internacional de nuestro país.

Capítulo 1: Origen y Evolución del Comercio Internacional.

Ya que estas **Definiciones Revisadas de Comercio Extranjero Estadounidense** buscan el mismo objetivo que los **Incoterms**, facilitar el comercio internacional deben ser materia de estudio. Y aun más cuando estas definiciones se gestaron para establecer los elementos que conforman las técnicas de comercio de los Estados Unidos de Norteamérica, nuestro principal socio comercial.

“En la Vigésimoséptima Convención Nacional sobre Comercio Extranjero de 1940, se reconoció la urgente necesidad de ampliar y revisar estas definiciones a fin de ayudar a los comerciantes extranjeros en el manejo de sus transacciones

Después de estas revisiones, el 30 de julio de 1941 fueron adoptadas, por un comité conjunto en representación de: Cámara de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica, Consejo Nacional de Importadores Americanos Inc. y el Consejo Nacional sobre Comercio Extranjero Inc. Con el nombre de **Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense 1941**”³⁰

Aunque pretenden establecer los mismos puntos que los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS, las Definiciones Revisadas sobre Comercio Exterior Estadounidense, no han tenido adhesiones ni modificaciones, es por esto, que más aun deben ser materia de estudio ya que tiene elementos que podrían confundir a los que las utilicen, así mismo tiene muchos elementos que se han dejado a la interpretación de las partes creando así un conjunto de situaciones que se pueden generar de una mala aplicación e interpretación de las mismas.

Es por esto que son necesarias para el comercio internacional de México, pero en si mismas representan un reto, en la medida en que su estudio refleje una mejor aplicación y esto derive en una herramienta competitiva.

³⁰ *Ibidem. supra*, nota 29, pag. 493

CAPITULO 2

Marco Jurídico de los Términos de comercio Internacional.

2.1 Organismos Internacionales, que constituyen el Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional, y el Sistema Legal Mexicano.

La evolución del comercio internacional, el perfeccionamiento y especialización de sus estructuras, obligó a los participantes del comercio; en primer lugar a crear reglamentos, gestados en la práctica comercial y a que estos cubrieran sus necesidades no obstante las limitaciones en las estructuras legales de sus estados.

El resultado fue la creación de los lineamientos que mediante su elaboración y recopilación; conformaron el cuerpo de los términos de comercio internacional.

Los organismos internacionales encargados de la supervisión de estos términos, se enfocan en abordar los factores que influyen en el comercio internacional dentro de los cuales se pueden enumerar: avances en la tecnología de comunicación, de transporte, producción; estos organismos juegan un papel muy importante en la promoción de estos, para que su aplicación sea más generalizada en todas las transacciones de comercio, así demostrar que los términos interactúan de una manera favorable y en conjunto con el derecho interno de cada estado y no constituyen una competencia con las estructuras legales vigentes en los estados que conforman la comunidad internacional.

En el contenido de este capítulo se presentan los organismos internacionales que actúan como marco jurídico de los términos así como de que manera interactúan con el marco jurídico mexicano que regula el comercio internacional de nuestro país.

2.1.1- La Cámara de Comercio Internacional (CCI), su Relación con los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS.

La Cámara de Comercio Internacional se fundó en 1919 y tiene su sede en París, el objetivo primordial de esta es el de servir al comercio internacional a través de la promoción del comercio y la inversión, la apertura de mercados para bienes y servicios y el libre flujo de capitales.

Finalizada la primera guerra mundial, el comercio internacional cobró un gran auge y con ello surgió la necesidad de unificar diversos aspectos de dicho comercio. En este sentido, la Cámara de Comercio Internacional, ha desempeñado desde entonces un papel de primera importancia en la homologación de las prácticas comerciales.

Por su intermedio se pusieron en vigencia los Términos de Comercio Internacional, (INternational COMmerce TERMS, INCOTERMS), esto es las reglas para la interpretación de los contratos y documentos comerciales internacionales, las reglas para el arbitraje internacional, las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios, a las cobranzas bancarias y a muchos otros aspectos relativos del comercio internacional.³¹

Precisamente en lo que se refiere a las reglas que nos ocupan los Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS), se abocó a la elaboración de un catálogo de derechos y obligaciones del vendedor y comprador, que pudiese servir como modelo unificado para este tipo de operaciones, este catálogo fue dado a conocer mediante, publicaciones de la misma Cámara de Comercio Internacional.

³¹ José María Moreno, Manual del Exportador, Ed Macchi, Buenos Aires 4ª ed. 1993 pag. 452

2.1.1.1- Publicaciones de la Cámara de Comercio Internacional y las diferentes revisiones a las mismas.

Los trabajos previos comenzaron en el primer congreso de la Cámara de Comercio Internacional (París, 1920). En 1928 apareció la primera edición completa de derecho comparado, analizándose los usos de más de 30 países, sin embargo en esta versión existían aún numerosas incertidumbres.

La Primer versión completa de los Términos de Comercio Internacional, se editó en 1936.³²

Dichas reglas se conocen como Incoterms 1936. A ellas se les han introducido enmiendas y adiciones en los años de 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000, a fin de actualizarlas con respecto a las recientes prácticas comerciales internacionales tales como son los avances en el comercio electrónico o intercambio de datos por medios electrónicos.

Una razón mas para llevar a cabo la revisión; son los cambios en las técnicas de transporte internacional, principalmente en la utilización de contenedores, el transporte multimodal, vehículos de carretera y vagones de ferrocarril en el transporte por mar a corta distancia.

A continuación se presenta una catalogo conformado por los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, y se estructura de forma descendente de acuerdo con el aumento de responsabilidades correspondientes a vendedor, así como en grupos de acuerdo con el alcance propio de cada término.

³² Incoterms 2000, Bufete Internacional, Asesores en Negocios Internacionales. Ed. Ediciones fiscales 1999 p 5

- CATALOGO DE LOS TÉRMINOS COMERCIALES, INCOTERMS

Grupo E Salida	EXW	Ex Works <i>Entrega Lugar del Vendedor.</i>
Grupo F Transporte Principal No Pagado	FCA	Free Carrier <i>Libre Transportista</i>
	FAS	Free Along side Ship <i>Libre al costado del Buque</i>
	FOB	Free on Board <i>Libre a Bordo</i>
Grupo C Transporte Principal Pagado	CFR	Cost and Freight <i>Costo y Flete</i>
	CIF	Cost Insurance and Freight <i>Costo, Seguro y Flete</i>
	CPT	Carriage Paid To <i>Transporte Pagado Hasta</i>
	CIP	Carriage and Insurance Paid To <i>Transporte y Seguro pagados Hasta</i>
Grupo D Llegada	DAF	Delivered at Frontier <i>Entrega en Frontera</i>
	DES	Delivered Ex Ship <i>Entrega sobre Buque</i>
	DEQ	Delivered Ex Quay <i>Entrega en Muelle</i>
	DDU	Delivery Duty Unpaid <i>Entrega Derechos no Pagados</i>
	DDP	Delivery Duty Paid <i>Entrega Derechos Pagados</i>

Este catalogo se compilo, de las fuentes; Fratoluchi Aldo. Incoterms, Contratos, y Comercio Exterior. Macchi 1990, Felipe Acosta Roca, INCOTERMS, Términos de compraventa internacional. Ed. Ediciones fiscales ISEF, Incoterms 2000, Bufete Internacional, Asesores en Negocios Internacionales Ed. Ediciones fiscales.

2.1.1.2- Objetivo de los Términos de Comercio Internacional.

Los Incoterms en su uniformidad y extensión, reducen la incertidumbre derivada de las múltiples interpretaciones que países con legislación, usos y costumbres diferentes, suelen dar a las transacciones comerciales, reduciéndose de esta forma la incertidumbre que puede terminar en disputas, originadas por:

- a) Ignorancia de la ley nacional que debe aplicarse a los contratos.
- b) Diversidad de interpretaciones.
- c) Información incompleta, con la consiguiente pérdida de tiempo y dinero

Por tanto podemos destacar que:

- a) Las reglas definen con gran precisión las obligaciones de las partes.
- b) Estas reglas han sido establecidas de acuerdo con las prácticas más generalizadas en el comercio internacional con el fin de que puedan ser adoptadas por la mayoría de los países.
- c) Para aquellos casos en que las prácticas vigentes acusen diferencias notables entre sí se ha establecido el principio de que el precio ajustado a los Incoterms determina las obligaciones mínimas del vendedor, dejando a las partes que estipulen en su contrato, si lo desean, otras obligaciones, además de las previstas en las reglas.³³

Por esto, los Incoterms, también se denominan "cláusulas de precio", pues cada término permite determinar los elementos que componen el precio.

³³ Claudio Maubert Viveros, Comercio Internacional, Ed. Trillas, México D.F. 1ª ed. 1998 pag. 187

2.2 - Cámara de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica.

El objetivo primordial de La Cámara de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica es ayudar en la aclaración y simplificación de las prácticas de comercio.

Como ya lo vimos el Comercio Internacional tomo un papel de gran peso estratégico al concluir la primera guerra mundial, con esto la Cámara de Comercio Internacional tomo gran importancia, por esto los empresarios de los Estados Unidos impulsaron un conjunto de normas que fueran concebidas bajo el sistema legal estadounidense.

2.2.1 - Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Estadounidense.

Fueron publicadas en 1919, las Definiciones sobre el Comercio Extranjero Estadounidense (RAFTD), recibieron amplio crédito y reconocimiento, ya que fueron de gran ayuda para aclarar y simplificar las prácticas en el comercio extranjero, siendo usadas por compradores y vendedores en el mundo entero.

“En la vigesimoséptima Convención Nacional sobre Comercio Extranjero de 1940”³⁴, se reconoció la urgente necesidad de ampliar y revisar estas definiciones a fin de ayudar a los comerciantes extranjeros en el manejo de sus transacciones.

Por eso, las siguientes Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, fueron adoptadas el 30 de julio de 1941 por un comité conjunto en representación de: Cámara de Comercio de los Estado Unidos de Norteamérica, Consejo Nacional de Importadores Americanos Inc., y el Consejo Nacional sobre Comercio Extranjero Inc.

³⁴ Aldo Fratoluchi, Incoterms, Contratos, y Comercio Exterior, Ed Macchi, Buenos Aires, 4ª ed 1999 pag. 110

Capítulo 2: Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional.

A continuación se elaboro un catalogo con la información de las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Estadounidense, siguiendo de manera descendente, el incremento de las responsabilidades del vendedor.

- CATALOGO DE LAS DEFINICIONES REVISADAS SOBRE EL COMERCIO EXTRANJERO ESTADOUNIDENSE, RAFTD 1941.

Grupo E Salida	Ex Works EX Factory Ex Mills Ex Mine Ex Plantation Ex Warehouse	<i>Planta</i> <i>Fábrica</i> <i>Molino</i> <i>Mina</i> <i>Plantación</i> <i>Almacén</i>
Grupo F	FOB FOB FOB FOB FOB FOB FAS	<i>Lugar interior de embarque</i> <i>Flete Pagado Hasta</i> <i>Flete Incluido Hasta</i> <i>Libre al costado del Buque</i> <i>Libre a Bordo.</i> <i>Transporte Pagado Hasta</i> <i>Libre al costado del Buque</i>
Grupo C	C&F CIF	<i>Costo y Flete</i> <i>Costo Seguro Y Flete</i>
Grupo D	Ex DOCK	<i>Entrega en Muelle de Destino</i>

El orden de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Americano fue establecido de acuerdo con lo establecido en, las fuentes; Fratoluchi Aldo. Incoterms, Contratos, y Comercio Exterior. Macchi 1990, Felipe Acosta Roca, INCOTERMS, Términos de compraventa internacional. Ed. Ediciones fiscales ISEF, Incoterms 2000, Bufete Internacional, Asesores en Negocios Internacionales Ed. Ediciones fiscales.

2.2.1.1- Objetivo de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941.

El objetivo de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941 es simplificar las prácticas de comercio exterior Norteamericano, fueron concebidas con el fin de cubrir las exigencias que observamos en el comercio internacional. Ya que contractualmente, enumeran las obligaciones de las partes en un lenguaje claro y simple acercándose más a los hechos que a los conceptos jurídicos, además de respetar la autonomía de la voluntad de las partes que se han plasmado en los contratos durante largos años de comercio internacional³⁵.

Las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, se encuentran en un punto en el cual pueden considerarse un instrumento fundamental para el comercio exterior de México ya que después de que se firmó el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), casi 82% de nuestro comercio se vincula a los Estados Unidos, aun cuando estas definiciones son prácticamente obsoletas ya que no han tenido modificaciones desde su origen, algunos de los participantes del comercio americano siguen utilizando estas definiciones como patrones para definir las negociaciones de compraventa.

En este punto se debe resaltar que estas definiciones, son un poco más confusas que los Términos de Comercio Internacional, y aun cuando sean de uso común se deben comprender todas sus variantes ya que pueden originarse confusiones, y por esto debe claramente escoger el término a usar sin dejar lugar a dudas.

Y es de suma importancia resaltar que algunos de los participantes en el comercio exterior de los Estados Unidos si utilizan de manera cotidiana los Términos de Comercio Exterior INCOTERMS 2000.

³⁵ *Ibidem. supra*, nota 31, pag. 493

2.3 - Naturaleza Jurídica de los Términos de Comercialización Internacional y su relación con el Sistema de Comercio Internacional Mexicano.

Aun cuando los Términos de Comercialización Internacional pueden tener aceptación y aplicación internacional deben cubrir ciertos elementos que el sistema legal mexicano demanda para su validación necesaria para someter un contrato de compraventa a los INCOTERMS y RAFTD, por esto debemos estudiar su naturaleza jurídica.

Estas reglas son de carácter facultativo, en la medida en que si los contratantes desean **que sus respectivos derechos y obligaciones sean regulados por los términos tendrán que señalarlo expresamente en su contrato**. Dicho en otros términos: con **base en el concepto de autonomía** de la voluntad del vendedor y del comprador, ambos pueden decidir de común acuerdo que sus derechos y obligaciones se regulen por las disposiciones establecidas en los términos, entendiéndose que estos representan la base mínima y pudiendo convenirse otras modalidades adicionales. En el derecho positivo mexicano es posible celebrar un contrato de compraventa internacional de mercancías, sometiéndose a la regulación de los términos. A continuación señalaremos dos argumentos en ese sentido³⁶.

- Primer argumento, con base en el concepto de la **autonomía de la voluntad**.

De acuerdo con el Código Civil para el Distrito Federal, la libertad de contratación se encuentra dividida en dos momentos: primero, toda persona tiene plena libertad para celebrar o no un contrato; segundo una vez que ha decidido contratar, de común acuerdo con su contraparte, puede determinar las condiciones a que se sujetará el contrato, sin otro límite que el orden público.

³⁶ Osvaldo J. Mazzorati, Derecho de los Negocios Internacionales. Ed. Aztrema México D.F. 1990 pag. 164

Capítulo 2: Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional.

Las modalidades establecidas por los términos son de carácter fundamentalmente supletorio y por tanto susceptibles de ser invocadas para regir el contrato en cuestión.³⁷

- Segundo argumento, con base en **la noción de la causa**.

Según este concepto jurídico, lo esencial es el motivo o fin determinante de los contratantes. Este no deberá ser contrario a las leyes de orden público ni a las buenas costumbres.

Respetando ese límite, las partes puede decidir que el contrato sea regulado por cualquier disposición, como es el caso de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS o las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Estadounidense RAFTD, someterse a lo que se estipule en dichos acuerdos, así mismo lo respetaran en materia de resolución de controversias, alcances en las responsabilidades y gastos que se establezcan en dichos acuerdos³⁸.

2.3.1 - Sometimiento del Contrato de Compraventa elaborado en México, a los Términos de Comercio Internacional.

De acuerdo con lo expresado, es posible la celebración en México de un contrato de compraventa internacional de mercaderías sometiéndolo a los términos, también es posible la celebración en el extranjero de un contrato de la misma naturaleza y con las mismas condiciones, para ser ejecutado en México. La razón principal es la siguiente: si el contrato celebrado en el extranjero respeta al límite del orden público determinado por el derecho mexicano, que es el sentido del artículo 13 del Código Civil para el Distrito Federal, podrá ser ejecutado en México

³⁷ Rodríguez Joaquín, Aspectos Jurídicos y Democracia en México, Ed. Nueva Imagen, México D.F. 1998 p364

³⁸ *Ibidem.* supra, nota 36, pag. 165

a pesar de que se encuentre regulado por normas distintas a las mexicanas, como los son los términos de comercio internacional³⁹.

2.4 - Los Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS), y los órganos especializados de la Organización de Naciones Unidas ONU.

La Organización de Naciones Unidas fue concebida para promover la seguridad, la paz y la cooperación internacional. Mediante sus principales órganos así como sus órganos especializados que mediante comisiones o convenciones realizan las mayores aportaciones a la comunidad internacional, han desarrollado convenciones y conferencias mediante las cuales, se pretende conseguir una regla común para el comercio internacional.

Como la Convención de las Naciones Unidas que se llevo a cabo en la ciudad de Viena en 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías gracias a la labor de la **Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional**, en la cual los Términos Comercio Internacional INCOTERMS, tuvieron una gran influencia ya que **la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional**, recurrió a la estructura de los términos que son reflejo de las practicas comerciales internacionales, con esto los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS en conjunto con la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional proyectan un gran aporte al desarrollo de esta reunión y del derecho internacional.

Mediante la propuesta de reglas comunes que rijan los negocios, con independencia de la nacionalidad de las partes y del territorio nacional donde se concierten o ejecuten.⁴⁰

³⁹ Ibidem. supra, nota 31, pag. 365

⁴⁰ Adame Gooddard Jorge, El Contrato de Compraventa Internacional Ed. Mc Graw Hill México D.F. 1999 p 1-3

2.4.1 - Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional.

Un paso muy importante para conseguir un Derecho común de los contratos y actos mercantiles ha sido la adopción y puesta en vigor de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, adoptada en la ciudad de Viena, en 1980.

La Convención es un conjunto de normas uniformes relativas a la elaboración del contrato, obligaciones y derechos del comprador, del vendedor, traspaso de riesgos, etc., redactado en diversos idiomas, cuyas disposiciones han sido estudiadas y conciliadas con intereses nacionales diversos y tradiciones jurídicas diferentes. Comprende solamente la compraventa de mercaderías en el ámbito internacional⁴¹.

Por esto, la Convención está destinada a convertirse en la principal regla común del comercio; vendrá a ser la regla conforme a la cual habrán de resolverse, en principio, todos los conflictos que se den entre personas o empresas privadas por razón de compraventas internacionales en el ámbito de la zona norteamericana de libre comercio; además el arbitraje comercial internacional constituirá la jurisdicción que regularmente se aplique e interprete⁴².

Su elaboración es algo que tiene y tendrá importantes consecuencias prácticas, en tanto que facilita los intercambios de bienes y servicios en un mundo que tiende a la globalización económica, también en su elaboración se acudió a las reglas para la interpretación de los términos de comercio internacional ya que son reflejo de las prácticas comerciales internacionales.

⁴¹ Tomás Vázquez Lepinette. La Conservación de las Mercancías en la Compraventa Internacional ed Tirant la Blanch Valencia. 1995 pag. 104

⁴² *Ibidem.* supra, nota 40, pag. 5

2.4.1.1 - Relación que guarda la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional, con los Términos de Comercio Internacional.

Para comprender la relación entre la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional y los Términos de Comercio Internacional Incoterms hay que mostrar los temas que trata la Convención y los principales aspectos que estudian los Incoterms en materia de compraventa internacional.

*Los puntos que reúnen a la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional con los Términos de Comercio Internacional, (entrega, riesgos, gastos y documentos) permiten que la convención, utilice los **Incoterms 1990**, para establecer, en razón de la entrega de las mercaderías modalidades para los contratos internacionales.*

El objetivo primordial **Modalidades del Contrato de Compraventa Internacional**, es establecer con claridad el punto en el cual se transmite la responsabilidad de la mercadería materia del contrato, de una forma clara y uniforme, objetivo por el cual los Incoterms, han sido creados, es importante resaltar que la evolución de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS obedecen al mismo objetivo que la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional⁴³.

Y es, en la estructura de los Términos de Comercio Internacional, en la cual se basa la Convención de Viena sobre Contratos de Compraventa de Mercaderías de 1980, para la creación de estas modalidades que crean en si mismas, estructuras claras para los actores del comercio internacional, sobre cuales deben ser sus responsabilidades en el contrato de compraventa.

⁴³ *Ibidem. supra*, nota 41, pag. 130

Capítulo 2: Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional.

A continuación se muestra un cuadro, que permite observar de forma descendente un listado de las diferentes modalidades del Contrato de Compraventa Internacional, según lo establecido en la Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional, de manera descendente al igual que los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 1980; se incrementan las responsabilidades del comprador y los alcances del contrato en función del punto de entrega, que para fines de la Convención de Viena, representa el traspaso de riesgos, costos y responsabilidades, de las mercancías sujetas del contrato de compraventa internacional.

2.4.1.2 - Modalidades de Contrato de Compraventa Internacional

- a) Modalidad de compraventa EXW "en fabrica".
- b) Modalidad de compraventa FCA "franco transportista".
- c) Modalidad de compraventa FAS "franco al costado del buque".
- d) Modalidad de compraventa FOB "franco a bordo".
- e) Modalidad de compraventa CFR "costo y flete".
- f) Modalidad de compraventa CIF "costo, seguro y flete".
- g) Modalidad de compraventa CIP "transporte y seguro pagados hasta".
- h) Modalidad de compraventa DAF "entregada en frontera".
- i) Modalidad de compraventa DES "entregada sobre buque".
- j) Modalidad de compraventa DEQ "entregada en muelle".
- k) Modalidad de compraventa DDU "entregada derechos no pagados".
- l) Modalidad de compraventa DDP "entregada derechos pagados".

Jorge Adame Goddard, El Contrato de Compraventa Internacional, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México, ed. Mc Graw Hill 1999. pp 130

En el capítulo siguiente se especifican las responsabilidades correspondientes de las partes del contrato de acuerdo a la estructura de los Términos de Comercio Internacional Incoterms.

2.4.1.3 - Relación de la Convención de Naciones sobre Contratos de compraventa internacional con la Legislación Mexicana referente al Comercio Internacional.

Al ser promulgada y publicada en el Diario Oficial de la Federación, la Convención de Naciones Unidas Sobre Contratos de Compraventa Internacional se integra al derecho mexicano, pero es una parte peculiar, dado que se aplica, no a relaciones entre mexicanos o personas residentes en territorio nacional, como lo hacen las leyes nacionales entre mexicanos y extranjeros.

Como tratado internacional, de acuerdo con el artículo 133 constitucional, la Convención de Naciones Unidas es, junto con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y las leyes que emanen de ella aprobadas por el Congreso de la Unión, norma suprema de la nación. Esto significa que adquiere una jerarquía de primer rango en el orden jurídico mexicano, que la hace prevalecer sobre otras leyes federales o locales que se le opongan. Por consecuencia, la Convención de Viena viene a sustituir, en lo que respecta a las compraventas internacionales, al Código de Comercio, al Código Civil del Distrito Federal y a la Ley de Navegación y Comercio Marítimos. Esta sustitución, o derogación parcial, no es solo el resultado de que la Convención como norma posterior, deroga las normas anteriores sobre la materia. Si sólo fuera ésta la razón de su supremacía, bastaría una reforma al Código de Comercio para que fuera postergada como ley anterior, derogada por la reforma a dicho código, que sería la ley posterior.

La supremacía de la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional se funda en el citado artículo 133 constitucional que le da rango de ley suprema. De acuerdo con la jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia, el artículo, 133, al hablar de leyes emanadas de la Constitución se

Capítulo 2: Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional.

refiere a las leyes reglamentarias de la misma, por lo que se entiende que dicho artículo establece que son ley suprema de la Nación y por consiguiente, prevalecen sobre cualquier otra ley federal o local.

Respecto de la cuestión de si la Convención de Naciones Unidas Sobre Contratos de Compraventa Internacional puede regir cuando contradiga la Constitución, el propio artículo 133 da respuesta, al exigir que los tratados, para que sean ley de la Nación, estén de acuerdo con la Constitución.

Aparte de esa posible contradicción con la Constitución, no existe otro punto donde pudiera la Convención de Naciones Unidas Sobre Contratos de Compraventa Internacional contrariarla. Por consiguiente, cabe afirmar que una vez promulgada, se ha convertido junto con la Constitución y sus leyes reglamentarias, en ley Suprema de la Nación, como lo dice el artículo 133 constitucional, lo que significa, de acuerdo con la tesis jurisprudencial citada, que está en la misma jerarquía que las leyes reglamentarias de la Constitución y que prevalece sobre cualquier otra ley federal o local.

Pero más que la jerarquía que tenga en el orden jurídico mexicano lo que determina la primacía de la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional respecto de las leyes nacionales es su ámbito material específico, esto es, el que tenga por objeto regular las compraventas internacionales, a diferencia de las leyes nacionales que tienen por objeto regular las compraventas entre nacionales.

Por peculiar objeto material, la Convención constituye un cuerpo jurídico o estrato jurídico diferente del conjunto del derecho nacional y diferente también del derecho internacional público, que si bien rige, al igual que ella, relaciones internacionales, se distingue de ella porque rige relaciones entre Estados y relaciones entre particulares. Esta concepción de la Convención como derecho

autónomo es lo que justifica que pueda interpretarse con independencia de la interpretación doctrinal y jurisprudencial del derecho mexicano.⁴⁴

Ya que la convención tiene un ámbito de aplicación diferente del que tiene el derecho nacional y constituyendo un estrato jurídico diferenciado, debe interpretarse, no a la luz de los principios, historias, reglas, criterios y soluciones del derecho nacional, sino a la luz de sus propios principios y su propia historia.⁴⁵

2.4.1.4 - Iniciación de la vigencia de la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional en México.

Aunque juristas mexicanos estuvieron presentes en los trabajos de formación, México se adhirió siete años después de que tuvo lugar la conferencia diplomática en Viena sustituyendo la aplicación de las leyes nacionales en las compraventas internacionales, la Cámara de Senadores aprobó la Convención, sin reservas, mediante decreto expedido el 14 de octubre de 1987 y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 12 de noviembre de ese año.

El Presidente de la República Miguel de la Madrid Hurtado firmó el instrumento de adhesión el 17 de noviembre, que fue depositado ante el secretario general de las Naciones Unidas el 29 de diciembre del mismo año, por lo que, de acuerdo con el artículo 99-2. Inició su vigencia en México el primero de enero de 1989, junto con el derecho de promulgación expedido por el Presidente de la República.

El texto fue publicado en el Diario Oficial el 17 de marzo de 1988, junto con el decreto de promulgación expedido por el Presidente de la República⁴⁶.

⁴⁴ *Ibidem.* supra, nota 37, pag. 368

⁴⁵ *Ibidem.* supra, nota 40, pag.26

⁴⁶ *Ibidem.* supra, nota 40, pag. 28

Capítulo 2: Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional.

Aun cuando fue en el periodo del Presidente Carlos Salinas de Gortari, que la adhesión tuvo efecto, es en este periodo que México tuvo una gran apertura económica, promoviendo el desarrollo de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos de Norteamérica que evoluciono, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte o TLCAN, con los Estados Unidos de Norteamérica, y Canadá.

Desde este periodo la apertura a nuevos mercados, se ha venido desarrollando bajo los efectos del Modelo Neoliberal que se aplico a la economía de nuestro país; como efecto a la aplicación de este modelo económico, nuestra economía es cada vez más receptiva a nuevos mercados, resaltando con esto que la aplicación de los Términos de Comercio Internacional, se generalice para agilizar los flujos comerciales que son cada vez mayores.

2.4.2 - La Organización Mundial de Comercio, OMC.

La Organización Mundial de Comercio (OMC), sustituyo en sus funciones al Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT que desde su creación se convirtió en el principal marco regulador del comercio.

De hecho el GATT estaba llamado a ser un simple acuerdo comercial, pero en la práctica fue dotándose a lo largo de los años de los atributos propios de una verdadera Organización Internacional en este marco los países miembros de Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT, manifestaron la necesidad de reforzar su marco institucional.

Este fue el motivo por el que fue sustituido por la Organización Mundial de Comercio, que a su vez se consolido en uno de los organismos internacionales especializados que dependen de la Organización de Naciones Unidas ONU.

Capítulo 2: Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional.

Este hecho coloca a la Organización Mundial de Comercio en una posición preponderante en el panorama internacional, ya que se ocupa de las normas que rigen el comercio internacional entre los países miembros del Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT.

Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la misma Organización Mundial de Comercio OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional.

Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites convenidos.

Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar a delante sus actividades comerciales, de carácter internacional.

El propósito primordial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre y cuando, que no se produzcan efectos secundarios desfavorables.

Esto significa que uno de los objetivos es en parte la eliminación de obstáculos al comercio internacional y establecer en el ámbito internacional estándares que beneficien y promuevan el comercio entre los actores internacionales que participan en el comercio y que forman parte de las naciones miembros de la Organización Mundial de Comercio OMC.⁴⁷

⁴⁷ Miguel Montaña Mora, La OMC y el reforzamiento del sistema GATT, Ed. Mc Graw Hill España 1997 pag. 43

2.4.2.1 - El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade) GATT.

Como ya se menciona, medio siglo antes de la creación de la Organización de Mundial de Comercio (OMC), el intercambio mundial de mercancías estuvo regido por un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias acordadas por un grupo de países, que se llamó Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT por sus siglas en inglés (General Agreement on Tariffs and Trade) firmado en 1948⁴⁸.

Aun cuando fue llamado para constituirse como un acuerdo, se convirtió en el principal marco regulador del comercio internacional llenando el vacío dejado por la fracasada Organización Internacional de Comercio.

Los acuerdos del Acuerdo General de Aranceles y Comercio se constituyen mediante rondas de negociaciones multilaterales llevadas a cabo por los países miembros, o partes contratantes.

Estos acuerdos forman parte de la estructura misma del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, aun cuando algunos han tratado de ser eliminados en la Organización Mundial de Comercio.

Con esto se procedió con la idea de crear una Organización Internacional para administrar el comercio internacional, que se gestó después de la Segunda Guerra Mundial en el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas que convocaron a una conferencia internacional con el objeto de estudiar la creación de una Organización Internacional del Comercio, aun cuando esta no se concretó las rondas de trabajo del GATT siguen con este ideal.

⁴⁸ *Ibidem.* supra, nota 47, pag. 48

2.4.2.2 - El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y los Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS).

En 1979 se convocó en Tokio, Japón una ronda de trabajo del Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT sobre el Código de Valoración Aduanera en esta Ronda que se le dio el nombre de la Ronda de Tokio, se estableció un sistema positivo de valoración en aduana basado en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas.

Esta Ronda disponía, que al precio efectivamente pagado por las mercancías (valor de factura), deben sumársele las comisiones de venta y los corretajes, en la medida que en que los absorba el comprador.

La comisión de venta es aquella que se paga por el proveedor, buscando un corredor que ponga a la venta sus productos en el exterior.

Creando así una base de valoración costo seguro y flete (CIF) aunque dejando que cada estado cotice con una base FOB o CIF, tomando en consideración los Términos de Comercio internacional Incoterms 1990.

Tras la conclusión de la Ronda de Uruguay, el Código de la Ronda de Tokio fue sustituido por el Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Este Acuerdo es igual en esencia al Código de Valoración de la Ronda de Tokio y se aplica únicamente la valoración de las mercancías a efectos de la aplicación de derecho ad valorem a las importaciones.⁴⁹

⁴⁹ Servicio de Administración Tributaria SAT Manual de Auto estudio Valoración Aduanera, México D.F. 1999 pag. 1-2

Capítulo 2: Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional.

En el Acuerdo se dispone que la valoración en aduana debe basarse, salvo en determinados casos, en el precio real de las mercancías objeto de valoración, que se indica por lo general en la factura, mas los ajustes correspondientes.

Estos ajustes establecen en la misma media una base gravable costo seguro y flete, (CIF) de los Incoterms 1990⁵⁰.

2.4.2.3 - El Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT, y el Sistema Aduanal Mexicano.

La valoración en aduana constituye uno de los elementos esenciales de los sistemas arancelarios modernos. Reviste una gran importancia no solo para la liquidación de los derechos arancelarios, sino para proporcionar ingresos al fisco federal, así como para fomentar y proteger la industria nacional, entre otros, por lo que es un tema fundamental en el comercio internacional contemporáneo.

Su importancia trasciende a todas las operaciones de comercio exterior tales como importaciones, exportaciones, así como reglas de origen, preferencias arancelarias, efectos tributarios y procedimientos aduaneros.

Sin embargo, el punto básico de su tratamiento se encuentra en la importación de mercancías pues la base gravable es el pilar fundamental para aplicar los impuestos Ad valorem, tributo aduanero representado en tasas porcentuales determinados en la tarifa de la ley del impuesto general de importación.

El acuerdo, que entro en vigor a nivel mundial el 1 de enero de 1981, tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral para la valoración en

⁵⁰ *Ibidem. supra*, nota 49, pag. 2-14

Capítulo 2: Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional.

aduanas de las mercancías: un sistema que corresponda a las realidades comerciales, y que prohíban el empleo de valores en aduana arbitrarios o ficticios. Para alcanzarlo, establece un cuerpo revisado de las reglas de valoración que amplían y dan mayor precisión a las disposiciones correspondientes del Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT.

Los sistemas de valoración que México ha utilizado en su legislación para determinar la correcta base gravable han sido los siguientes.

El primer concepto de valor que apareció en el sistema aduanero mexicano fue establecido en 1957 dentro del entonces código aduanero, mediante el cual se determina la base gravable a través del valor comercial o de los precios oficiales, presentándose éste último como una solución para evitar las prácticas desleales de comercio exterior ya que dicho precio sería la base mínima del valor de las mercancías importadas.

El segundo concepto se dio a partir del 1 de julio de 1979 a través de la ley de valoración aduanera de las mercancías de importación, la cual estaba fundada en los conceptos, disposiciones y criterios de un sistema internacional de valor determinado basándose en la definición de valor de Bruselas, este sistema iba más allá de lo que es el determinar el costo real de la mercancía, pues además se tenía que agregar una serie de conceptos que estaban influyendo en la compraventa del producto, teniendo como objetivos de carácter fiscal, los de permitir que el impuesto ad valorem reuniera los principios fundamentales básicos, esto es, el precio probable de venta.

Desde su ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT en 1986, México ha adaptado diversos instrumentos internacionales a sus leyes relativas al comercio exterior, principalmente la ley aduanera.

Capítulo 2: Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional.

El 2 de julio de 1987, México se suscribió al código de valoración aduanera, el cual contempla la aplicación del artículo VII del Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT- que es uno de los instrumentos resultantes de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Tokio- conocido abreviadamente como el Código de Valoración del GATT.

El 20 de julio de 1992, la ley aduanera fue reformada para hacerla congruente con el Código de Valoración del GATT y como parte de la organización mundial de aduanas con esto ratifica, en materia de valoración aduanera, las disposiciones correspondientes, publicando en el diario oficial de la federación de fecha de 30 de diciembre de 1994, el acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y de comercio de 1954.

Por lo anterior, la valoración aduanera como sistema de cálculo de la base gravable de las mercancías propuesta por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT, resulta de gran importancia para el personal de aduanas, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, haciéndose necesario y obligatorio el estudio, la comprensión y la correcta aplicación de dichas normas, antes, durante o después de realizada la importación de mercancías.

El artículo 65 de la Ley Aduanera señala taxativamente los ajustes positivos obligatorios que corresponde efectuar al precio pagado o por pagar, siempre y cuando concurren los siguientes supuestos jurídicos.

- a) Que no estén ya incluidos en el precio pactado en la factura.*
- b) Que los soporte o pague el comprador (importador).*
- c) Que sean objetivos y cuantificables los datos que registran tales factores.*

En general se trata de gastos asumidos por el comprador (importador) pero realizados en el país de exportación, en terceros países distintos al país de importación o receptor.

Capítulo 2: Marco Jurídico de los Términos de Comercio Internacional.

Es importante mencionar que cuando el precio pactado incluye todos los factores incrementables del Artículo 65 de la Ley Aduanera no sufrirá ajustes y estaremos en una coincidencia legal entre precio pagado y valor de transacción y por ende, un valor en Aduana aceptable e inmodificable.

Esta afirmación determina que el Valor de Aduana es establecido en función de una base Libre a bordo, según lo establece el término FOB de los Términos de Comercio Internacional, Incoterms 1990 publicados por la Cámara de Comercio Internacional.⁵¹

Por esto México asume en materia de valoración aduanera un esquema de valoración FOB, en donde los precios de los fletes y seguros, de lugar de importación a los puertos mexicanos no son factores de aumento para el valor en aduana.

Aun y cuando en muchos países la base gravable se base en el término CIF de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS.

Por esto los Términos de Comercio Internacional gestados en la Cámara de Comercio Internacional son de gran importancia para la comunidad internacional; su estudio como su aplicación debe ser primordial tanto para el comercio exterior de México como para el comercio exterior de todas las naciones ya que su aplicación se generaliza cada día más, estandarizando con esto los sistemas aduaneros internacionales.

⁵¹ *Ibidem. supra*, nota 49, pag. 2-16

CAPITULO 3

Aspectos técnicos de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

3.1 Aspectos técnicos de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

Los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS, son utilizados cada vez más, por todos los actores internacionales, así mismo representan cada vez más un instrumento de estandarización, para todas las negociaciones de comercio internacional, ya sean en la medida en la que estos ayudan a establecer los parámetros de cotización, los alcances de la responsabilidad de cada uno de los participantes de un contrato de compraventa.

Aunque la información acerca de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, pudiera resultar aparentemente abundante, es necesario para esta investigación formular información a manera de un manual ya que la información aunque completa pudiera resultar confusa y repetitiva, en este capítulo se ha utilizado información de fuentes variadas para su realización, aunque de manera didáctica se a formulado el listado de los elementos que conforman la estructura los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 de tal forma que los elementos que se representan por medio de imágenes formulen en si mismos una ayuda didáctica y refuercen de una manera sencilla los elementos a considerar en un contrato de compraventa.

Estos elementos se deben considerar y comprender para que tanto el estudio como la aplicación de los Términos de Comercio Internacional, sea sencilla y clara, de igual forma debemos comprender que los alcances en las responsabilidades se representan también como las Modalidades de los Contratos de la Convención de Viena de 1980, como se vio en el capítulo anterior.

3.1.1 Principales elementos que componen el marco de aplicación de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 en materia de entrega de mercancías.

La entrega de la mercadería determina establecer claramente lo que se ha de entregar, el lugar y el momento en que se verificará la misma.

⁵²

La mercadería ha de estar perfectamente descripta en el contrato, caso contrario éste podrá ser declarado nulo. Así mismo, se establecerá claramente la cantidad o los criterios para determinarla.⁵³

Este término de igual manera puede ser utilizado en dos diferentes sentidos. En primer lugar, se utiliza para determinar cuando el vendedor ha cumplido por completo con sus obligaciones expresadas en el contrato y, en segundo lugar, el término entrega, también es usado en el contexto de la obligación por parte del comprador de tomar o aceptar la entrega de los bienes, una obligación que aparece en el mismo contrato de compraventa.

Tanto los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, como las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Americano 1941, hacen referencia al momento en el cual se efectúa la transferencia de riesgo y responsabilidad de las mercancías sujetas del contrato. De esta forma se determinan los elementos que forman parte de las responsabilidades de cada una de las partes en lo referente al punto de entrega de las mercancías.

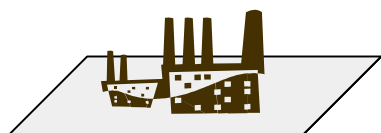
⁵² Felipe Acosta Roca, INCOTERMS, Términos de compraventa internacional, Ed. Ediciones fiscales México 1999 pag. 6.

⁵³ Aldo Fratoluchi, Incoterms, Contratos, y Comercio Exterior, Ed Macchi, Buenos Aires, 4ª ed. 1999 pag 12

Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

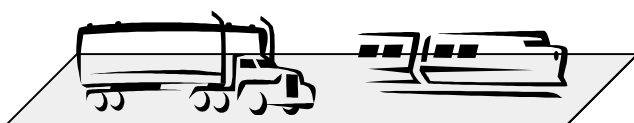
Y lo hacen en la forma en la cual se pueden establecer los momentos específicos y diferenciarlos de la siguiente forma:

Fábrica o local.



- Fabrica o local, esta imagen se puede establecer como el local del vendedor o del comprador ya sea un almacén, una fábrica o local. En las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Americano, en el término que hace referencia a la plantación, mina, etc., para efectos prácticos se puede representar de la misma manera ya que es el punto que se ha determinado en el contrato y ambas partes acordaron este punto, que en realidad es donde se fabrican las mercancías sujetas del contrato.

Transportista



- Transportista, el transportista representa a la persona que se va a encargar de transportar las mercancías sujetas asta el punto determinado en el contrato de compraventa. Cabe señalar en este punto que el transportista puede ser tanto en el país de exportación como en el país de importación, o constituirse como el flete internacional como lo es el caso en el cual no sea necesario utilizar otro medio de transporte.

Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

En otras palabras el transportista puede ser el que transporta las mercancías sujetas del contrato desde el local del vendedor hasta el punto acordado, también puede constituirse como el flete internacional (el que recoge las mercancías desde el local del vendedor y lo entrega en el local del comprador), y así como también puede constituirse en el país de importación (desde el punto acordado de ingreso al país de importación hasta el local del comprador).

Aduana

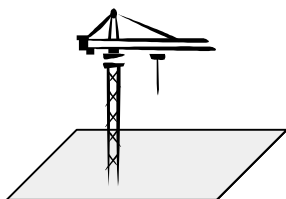


- En este punto se representa la aduana, que puede ser tanto en el país de exportación como en el país de importación, en esta imagen se hace referencia a que el punto entrega es en la aduana que puede ser tanto la de país de origen como la aduana de destino.

En este punto la entrega tiene que determinarse con claridad, ya que puede establecerse un punto específico dentro de las instalaciones de la aduana de la que se trate, ya que si no es claro este punto por parte del comprador, el vendedor pudiera colocar las mercancías en el punto que mejor se acomode a sus posibilidades.

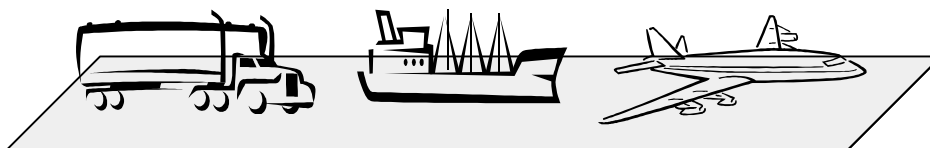
Así mismo cabe resaltar que este punto valida los trámites correspondientes a la revisión de las mercancías sujetas del contrato de compraventa, por parte de los agentes aduanales correspondientes a la aduana que se trate ya sea en el país de origen o en el país de destino.

Puerto o punto de carga



- Este punto representa el punto en donde las mercancías son bajadas del transportista del país de origen y colocadas en el flete internacional, así mismo representan en el país de destino el punto en donde las mercancías son bajadas del flete internacional y colocadas a disposición del transportista en el país de destino.

Flete Internacional



- Este punto da cuenta del flete internacional o sea del tipo de transporte que se va a utilizar para transportar las mercancías sujetas del contrato desde el país de origen hasta el país de destino.

Al agregar responsabilidades al vendedor o al comprador los puntos de entrega se modifican y es necesario agregar más responsabilidades cada vez que se avance o se escalen posiciones en los términos y estos agreguen o quiten responsabilidades a cada una de las partes, de un contrato internacional de compraventa de mercaderías.

El orden de los elementos que hacen referencia a la entrega se compilo, de las fuentes; Fratoluchi Aldo. Incoterms, Contratos, y Comercio Exterior. Ed. Macchi 1999, Felipe Acosta Roca, INCOTERMS, Términos de compraventa internacional. Ed. Ediciones fiscales ISEF 1999, y las definiciones de los elementos fue de Adriana Cerda Benítez, Prontuario de Comercio Internacional, Ed. Trillas 1999.

3.1.2 Significado y obligaciones correspondientes a los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 así como su aplicación a los contratos de compraventa internacional.

3.1.2.1 Término de Comercio Internacional **EXW**



Ex Works

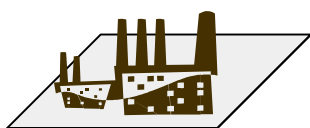
Lugar convenido (Local del vendedor).

Esta condición de venta, la primera en el ordenamiento de los Términos de Comercio Internacional Incoterms 2000, estrictamente hablando, no es una cláusula de comercio exterior. En realidad, se refiere a una operación comercial en el mercado interno y no una venta para exportación.

El que adquiere la mercancía puede revenderla en el país, entregarla para su perfeccionamiento industrial, guardarla en un depósito para darle un destino ulterior.⁵⁴

Sin embargo, contractualmente, el vendedor puede estipular el destino de exportación de la mercancía.⁵⁵

Obligación del vendedor:



El vendedor debe:

Desde el punto de vista de la responsabilidad de las partes, es la más simple para el vendedor.

⁵⁴ *Ibidem.* Supra, nota 52 pag. 8

⁵⁵ José María Moreno, *Manual del Exportador*, Ed Macchi, Buenos Aires, 4ª ed. 1993 pag. 454

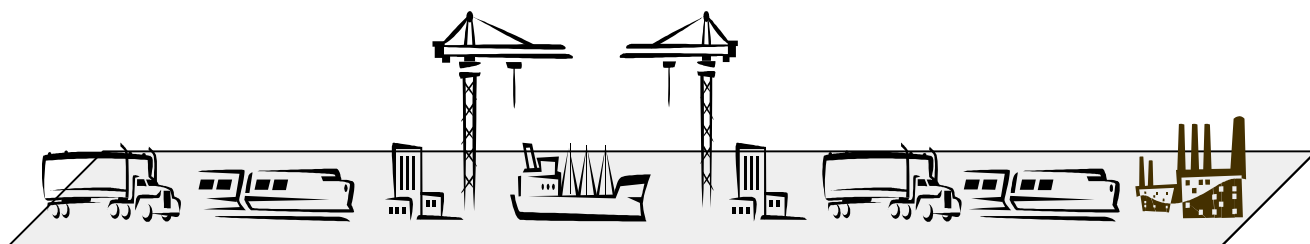
Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

Este se limita a cumplir los requisitos en cuanto a la calidad, cantidad y tipo de mercancías y ponerla a disposición del comprador en el lugar (fábrica, taller, almacén, etc.) y en la fecha o plazo fijados.⁵⁶

El comprador puede pactar con el vendedor que sea éste quien cargue la mercadería sobre el medio de transporte, en depósito, asumiendo los costos y bajo su responsabilidad. La variante sería, EXW "cargado sobre" INCOTERMS 2000.⁵⁷

Desde el punto de vista del comprador es la cláusula más compleja. Este término, es el de menor obligación para el vendedor; no deberá utilizarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo directa o indirectamente las formalidades de la exportación.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

Pagar el precio de acuerdo al contrato de venta, cargar a su costo la mercadería sobre el medio de transporte, realizar los trámites necesarios para exportar el producto, abonar los transportes ulteriores y sus correspondientes seguros, etc. y deberá, estar a cargo de todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes, desde el punto de entrega.⁵⁸

⁵⁶ Domingo V. Budic, Contratos comerciales internacionales, Ed. Guía Práctica del Exportador e Importador Documentos de S.A.C.I., México D.F. 1994 pag.24

⁵⁷ Incoterms 2000, Bufete Internacional, Asesores en Negocios Internacionales, Ed. Ediciones fiscales México D.F. 2002. pag.14

⁵⁸ Ibidem. Supra, nota 52 pag 10.

3.1.2.2 Término de Comercio Internacional FCA

Free Carrier

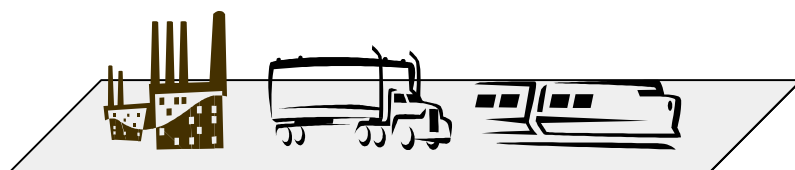
Lugar convenido.



Esta condición de venta significa que el vendedor cumplió con su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía, despachada de aduana para la exportación, bajo la custodia del "transportista"⁵⁹ nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado en el contrato de compraventa.⁶⁰

Este término puede utilizarse en cualquier tipo de transporte.⁶¹

Obligación del vendedor:



El vendedor debe:

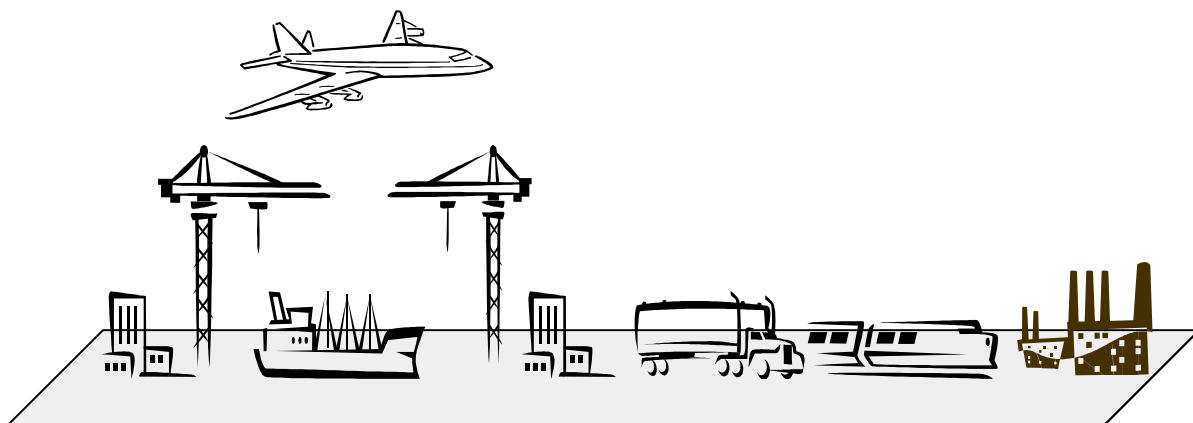
Poner las mercancías, a disposición del comprador en el lugar y en la fecha o plazo fijados en el contrato, también deberá cargar a su costo la mercadería sobre el medio de transporte especificado por el comprador.

⁵⁹ **Transportista;** significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, mar, aire, vías navegables interiores o una combinación de estas modalidades. Adriana Cerda Benítez, Prontuario de Comercio Internacional, Ed. Trillas pag. 55

⁶⁰ *Ibidem.* Supra, nota 53 pag. 14

⁶¹ *Ibidem.* Supra, nota 53 pag. 10.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

Pagar el precio de acuerdo al contrato de venta, realizar los trámites necesarios para exportar el producto, abonar los transportes ulteriores y sus correspondientes seguros, etc. y deberá, estar a cargo de todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes.⁶²

Este término en especial es recomendado para el transporte aéreo.

Cabe señalar que el transporte aéreo es el que representa el mayor costo para su contratación, este tipo de transporte es recomendado para el tipo de mercaderías cuyo tiempo de vida es demasiado corto o sea son de carácter perecedero, así como también cuando las mercancías sujetas del contrato tiene un alto costo de valor agregado, y no tienen ni gran volumen ni peso, o en su defecto puede ser una mercancía de consumo la cual es necesaria para un proceso de producción y no se puede esperar el tiempo necesario para usar otro tipo de transporte⁶³.

⁶² Ibidem. Supra, nota 55 pag. 455

⁶³ Luis Ugarte Romano, El Contrato de Transporte Multimodal Internacional de Carga, Centro de Investigación Aduanera y de Comercio Internacional, A.C., documentos del CIACI 1999 pag. 27.

3.1.2.3 Término de Comercio Internacional FAS



Free Alongside Ship

Puerto de embarque acordado.

El término FAS significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega de la mercancía cuando ésta ha sido colocada al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido. Esto es, que el comprador soportará todos los gastos y riesgos de pérdida o de daño de la mercancía a partir de ese momento.

La exportación es responsabilidad del vendedor, quien deberá realizar todas las operaciones y trámites necesarios para lograr el embarque y salida de las mercancías del país.

Este término debe usarse únicamente para el transporte por mar o por vías acuáticas interiores.⁶⁴

Obligación del vendedor:



El vendedor debe:

Poner a disposición del comprador la mercancía al costado del buque de tal forma que puede ser enganchada por el aparejo del barco u otro aparato, a fin de ser alzado y embarcado; En el puerto de embarque estipulado, en el lugar y en la fecha o plazo establecidos en el contrato de compraventa internacional.

⁶⁴ Ibidem. Supra, nota 53 pag. 15

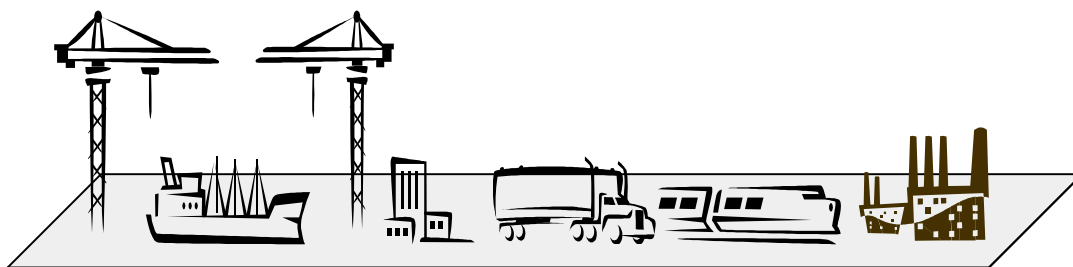
Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

El vendedor deberá realizar los trámites aduaneros, fiscales, etc., para concretar la exportación de la mercancía motivo del contrato.⁶⁵

Este término difiere a la versión anterior de Incoterms, en que se requería que el comprador realizara la liberación para efectos de la exportación.

Sin embargo, si las partes desean que el comprador libere la mercancía para su exportación, esto deberá aclararse mediante una cláusula explícita en el contrato de venta.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá pagar el precio de acuerdo al contrato de venta. Así mismo deberá obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la importación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de bienes o del tránsito de cualquier país.⁶⁶

⁶⁵ *Ibidem.* Supra, nota 57 pag. 16

⁶⁶ *Ibidem.* Supra, nota 55 pag. 456

3.1.2.4 Término de Comercio Internacional FOB



Free On Board

Puerto de carga convenido.

Esta condición de venta, significa que el vendedor cumplió con su obligación de entregar la mercancía cuando ésta ha sobrepasado la baranda del buque en el puerto de embarque así convenido, quiere decir, que el comprador tiene que cubrir todos los gastos y asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de ese punto.⁶⁷

Este término necesita que el vendedor libere las mercancías para su exportación. Podrá ser utilizado únicamente para transporte marítimo o fluvial.⁶⁸

La obligación básica del vendedor es suministrar la mercancía de conformidad con el contrato.

¿Cómo se efectúa dicho acto? Cuando la mercancía cruza la borda del barco y es colocada sobre el buque designado por el comprador, salvo que éste haya dejado esta elección al vendedor.⁶⁹

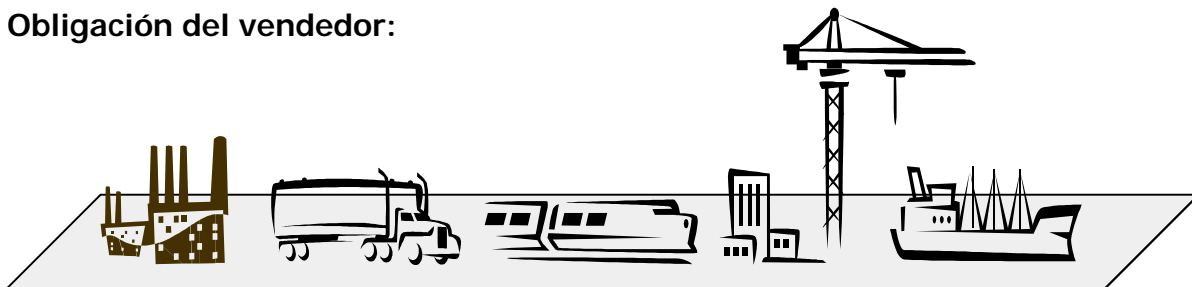
Este término sólo puede usarse en el transporte por mar o vías navegables interiores. Por otra parte, es de destacar, que es el comprador quien controla el transporte, suscribiendo el contrato pertinente con la compañía marítima, que acompañara, como anexo, al contrato de compra.

⁶⁷ Ibidem. Supra, nota 52 pag. 16

⁶⁸ Jorge Adame Gooddard, El Contrato de Compraventa Internacional, Ed. Mc Graw Hill, México D.F. 1999 pag.45

⁶⁹ Ibidem. Supra, nota 63 pag. 30

Obligación del vendedor:

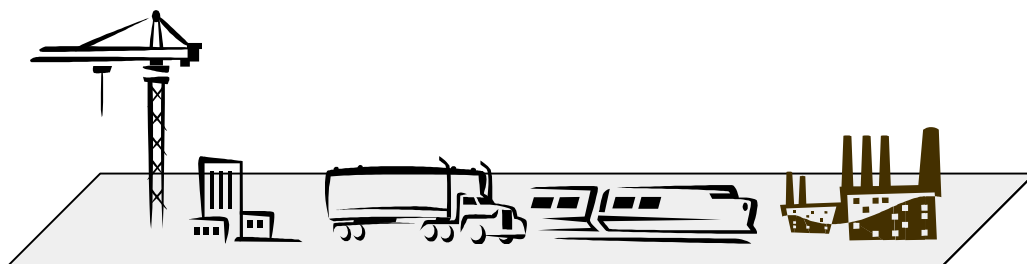


El vendedor debe:

Entregar los bienes, pasando la baranda del buque especificado por el comprador en el puerto de embarque especificado, en la fecha o durante el periodo establecido, así como en la forma acostumbrada por el puerto. También se necesita que libere las mercancías para su exportación.

El vendedor no tiene ninguna obligación en lo concerniente al contrato de Transporte y Seguro. Sin embargo, el vendedor puede hacerse cargo de la contratación respectiva, si lo solicita el comprador. Los gastos pertinentes son por cuenta del comprador.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la importación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de bienes o del tránsito de cualquier país.⁷⁰

⁷⁰ *Ibidem.* Supra, nota 53 pag. 17

3.1.2.5 Término de Comercio Internacional CFR

Cost and Freight

Costo y Flete.



Esta condición de venta estipula que el vendedor ha de liquidar todos los gastos y los fletes que sean necesarios para colocar la mercancía en el puerto de destino así convenido, no obstante el riesgo de pérdida o de daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional que por acontecimientos ocurridos después del momento en el que la mercancía se haya entregado a bordo del buque, se transfiere del vendedor al comprador, este término obliga al vendedor a cumplir con las formalidades del despacho de la mercancía bajo el régimen aduanero de exportación.

La utilización de este término es para el transporte de mercancías por vías, marítimas o por vías de navegación interior (fluvial).⁷¹

Es importante acotar que nos encontramos con dos puntos críticos, uno en el reparto de los gastos y otro el de la transferencia de los riesgos.

El primero incluye gastos como el transporte por una ruta usual y en la forma acostumbrada hasta el punto convenido de destino, los riesgos y gastos posteriores a la entrega de la mercancía recaen sobre el comprador.

El vendedor debe evitar agregar obligaciones correspondientes a las mercancías una vez que cumpla con lo establecido en el contrato de compraventa.⁷²

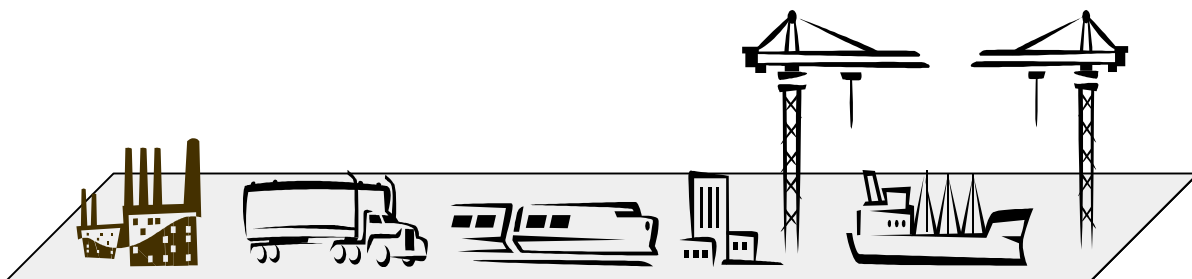
⁷¹ BANCOMEXT Guía básica del Exportador, Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior 2004 pag. 98

⁷² Ibidem. Supra, nota 63 pag.. 32

Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

Aun cuando este término de comercio internacional estipula que es para transporte fluvial o rutas de navegación interior, cabe resaltar que puede utilizarse cuando el transporte de las mercancías sujetas del contrato necesiten de un transporte multimodal para cumplir con lo estipulado en el contrato de compraventa internacional.

Obligación del vendedor:



El vendedor debe:

El vendedor deberá colocar los bienes sobre el buque en el puerto de embarque, en la fecha o durante el periodo establecido, así como en la forma acostumbrada por el puerto. También se necesita que libere las mercancías para su exportación.

El vendedor ha de contratar el transporte en las condiciones de costumbre y a sus expensas, por lo que debe establecer claramente el lugar hasta el que se ha de pagar los costos de transporte.

Si es usual procurarse varios contratos de transporte que implique transbordo de la mercancía hasta llegar a destino, los gastos que esto origine están a cargo del

Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

vendedor. Si el transbordo se realiza ejerciendo un derecho del transportista, el gasto que esto origine está a cargo del comprador.⁷³

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá, estar a cargo de todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes; Desde el momento en que son entregados de acuerdo a lo estipulado en el contrato. Así mismo deberá obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la importación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de bienes o del tránsito de cualquier país.⁷⁴

Cabe señalar el comprador deberá pagar cuando sea aplicable, todos los impuestos, aranceles y otros cargos, así como los costos relacionados con las formalidades aduaneras, pagaderos al momento de la importación y por su tránsito a través de cualquier país a menos que se haya incluido el costo del contrato debido a que en este caso el vendedor deberá hacerse cargo de estos costos.

⁷³ *Ibidem.* Supra, nota 57 pag. 21

⁷⁴ *Ibidem.* Supra, nota 53 pag. 25

3.1.2.6 Término de Comercio Internacional CIF

Cost Insurance and Freight

Costo, seguro y flete.

Grupo C

Esta cláusula de venta consigna al vendedor a conseguir, por su propia cuenta y riesgo, cualquier permiso de exportación u otra autorización oficial necesaria, y efectuar todas las formalidades del despacho aduanero para sujetar la mercancía al régimen de exportación, así como realizar bajo sus expensas la contratación del medio de transporte en los términos usuales para el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino designado, por la ruta adecuada en un buque de navegación marítima (o un buque de navegación fluvial, si fuere necesario) del tipo normalmente empleado para transportar la mercancía descrita en el contrato.⁷⁵

Efectuar la contratación por cuenta propia y de acuerdo con lo convenido en el contrato, de un seguro, aun cuando solo se le obliga a conseguir uno de mínima cobertura.

Obligación del vendedor:



⁷⁵ Ibidem. Supra, nota 53 pag. 31

Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

El vendedor debe:

Suministrar la mercancía y los documentos convenidos de conformidad con lo establecido en el contrato así mismo, liquidar todos los gastos, los fletes y las primas de riesgo (primas de seguros), que sean necesarios para colocar la mercancía hasta el puerto de destino convenido.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador tiene que observar que, bajo el término Costo, seguro y flete (CIF, Cost, Insurance and Freight) el vendedor está obligado únicamente a conseguir una prima de seguro de mínima cobertura.

Así mismo deberá obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la importación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de bienes o del tránsito de cualquier país.⁷⁶

⁷⁶ Ibidem. Supra, nota 52 pag. 23.

3.1.2.7 Término de Comercio Internacional CPT

Carriage Paid To

Lugar denominado de destino.



El término, significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista denominado por él, pero el vendedor deberá, adicionalmente, pagar el costo de la transportación necesaria para llevar la mercancía hasta el punto de destino. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y costos adicionales posteriores a la entrega.⁷⁷

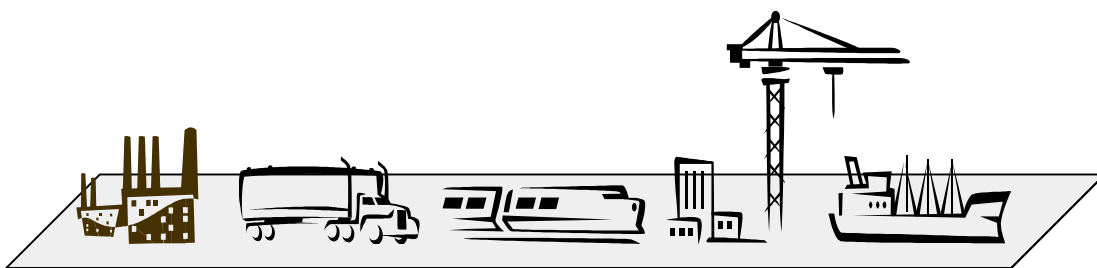
La diferencia en las condiciones de venta **CFR** Cost and Freight, Costo y Flete/**CPT** Carriage Paid To, Lugar denominado de destino y **CIF** Cost Insurance and Freight, Costo, seguro y flete/**CIP** Carriage and Insurance Paid To, Transporte y Seguro Pagado Hasta está determinada por lo siguiente: para las cláusulas **CFR** Cost and Freight, Costo y Flete /**CIF** Cost Insurance and Freight, Costo, seguro y flete, el medio de transporte es el marítimo, correspondiendo al vendedor cargar la mercancía sobre el medio de transporte y, respecto al segundo par de cláusulas de venta **CPT** Carriage Paid To, Lugar denominado de destino /**CIP** Carriage and Insurance Paid To, Transporte y Seguro Pagado Hasta, se habrá a todo transporte, con entrega de la mercancía del vendedor al porteador y no directamente sobre el medio de transporte.⁷⁸

Si se utilizan diferentes transportistas para el traslado al destino final, el riesgo se traspa cuando los bienes son entregados al primer transportista.

⁷⁷ Ibidem. Supra, nota 55 pag. 458.

⁷⁸ Ibidem. Supra, nota 63 pag. 27.

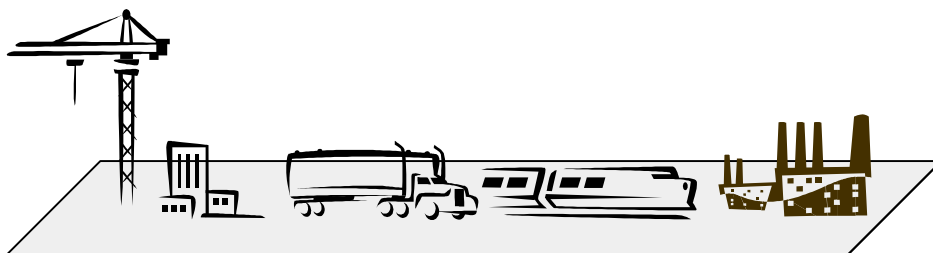
Obligación del vendedor:



El vendedor debe:

Suministrar la mercancía y los documentos convenidos de conformidad con lo establecido en el contrato. Conseguir, por su propia cuenta y riesgo, cualquier permiso de exportación u otra autorización oficial necesaria, y efectuar todas las formalidades del despacho aduanero para sujetar la mercancía al régimen de exportación. Realizar bajo sus expensas la contratación del medio de transporte en los términos usuales para el transporte de la mercancía. El momento crítico para la transferencia de los riesgos, es la entrega de la mercancía para su transporte internacional, aunque los gastos van más allá de ese momento.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la importación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de bienes y para su tránsito a través de cualquier otro país.⁷⁹

⁷⁹ Ibidem. Supra, nota 53 pag. 39

3.1.2.8 Término de Comercio Internacional **CIP**

Carriage and Insurance Paid To

Transporte y Seguro Pagado Hasta.



Esta condición de venta, significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista denominado por él, pero adicionalmente deberá, pagar el costo de la transportación necesaria para llevar la mercancía hasta el punto de destino.

Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y costos adicionales posteriores a la entrega. Sin embargo, en el término **CIP** Carriage and Insurance Paid To, Transporte y Seguro Pagado Hasta, el vendedor deberá, adicionalmente, procurar el seguro contra riesgos que puede correr el comprador de pérdida o daño de los bienes durante el transporte.

Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima. Sin embargo, cabe señalar que el vendedor, sólo está obligado a contratar una póliza de cobertura mínima, lo anterior a fin de que el comprador tome las precauciones pertinentes.

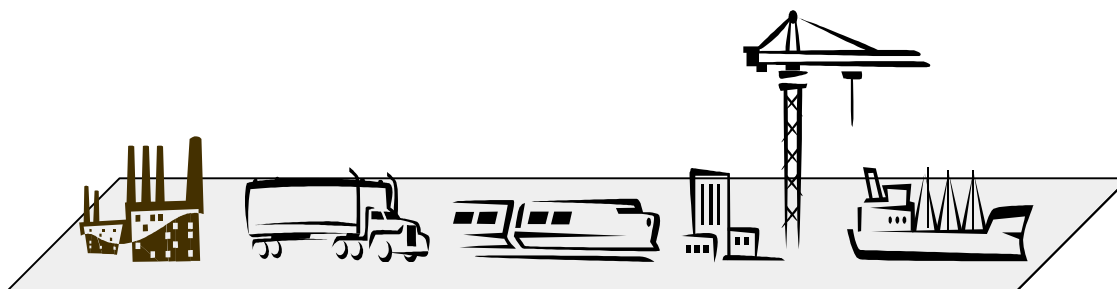
La póliza de seguro deberá de ser contratada con una compañía aseguradora de reconocida reputación y, si no hay ningún acuerdo expreso en contrario, estará de conformidad con la cobertura mínima de las cláusulas del instituto de carga institute cargo clauses, del intitute of london underwriters (instituto de aseguradores de Londres) o de cualquier otro conjunto de cláusulas similares. La duración de la cobertura deberá estar de acuerdo con lo que establece el contrato de compra.

Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

Este término obliga al vendedor a realizar las formalidades del despacho aduanero bajo el régimen de exportación en la aduana respectiva.

Este término puede ser utilizado sin importar el transporte a utilizar, incluyendo el multimodal.⁸⁰

Obligación del vendedor:



El vendedor debe:

Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia o autorización oficial para su exportación y llevar acabo, cuando sea aplicable, las formalidades aduaneras para la exportación de los productos.

El vendedor debe contratar bajo términos usuales a su propio gasto por el flete de los bienes a ser en puerto destino designado por las rutas usuales y de la forma acostumbrada, así mismo debe obtener bajo su propio riesgo y gasto un seguro de conformidad con el contrato, tal que el comprador o cualquier otra persona interesada en el aseguramiento de los bienes, pueda reclamar de forma directa al asegurador y proveer al comprador con la póliza de seguro u otra evidencia de cobertura.

⁸⁰ Ibidem. Supra, nota 63 pag. 36

Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

Realizar bajo sus expensas la contratación del medio de transporte del tipo normalmente empleado para transportar la mercancía descrita en el contrato hasta el puerto de destino designado, por la ruta adecuada en un buque de navegación marítima (o un buque de navegación fluvial, si fuere necesario).

Obligación del comprador:



El comprador debe:

Deberá aceptar la entrega de la mercancía cuando ésta sea entregada de acuerdo con lo que se estipula en el contrato, y recibirla del transportista en el puerto de destino designado y conseguir, por su cuenta y riesgo, cualquier permiso de importación u otra autorización oficial necesaria y llevar a cabo todos los actos y formalidades del despacho aduanero para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su paso en tránsito por territorio de otro país.⁸¹

⁸¹ Ibidem. Supra, nota 57 pag. 29

3.1.2.9 Término de Comercio Internacional DAF

Delivered at Frontier

Entrega en Frontera.



El término DAF, Delivered at Frontier, Entrega en Frontera, lugar convenido, significa que el vendedor cumple con la entrega cuando los bienes son puestos a disposición del comprador al momento del arribo del medio de transporte a la frontera en la cual se va a llevar a cabo la exportación.

La entrega se lleva a cabo sobre el medio de transporte sin que se efectúe la descarga, las mercancías son liberadas para la exportación pero no liberadas para la importación, en un lugar establecido en la frontera aduanal del país colindante.

El término "frontera" puede ser usado para cualquier frontera, incluyendo aquella del país de exportación.

Por lo tanto, es de vital importancia que la frontera en cuestión sea definida de forma precisa, nombrando el punto y lugar en el término.⁸²

Sin embargo, si las partes desean que el vendedor sea responsable de la descarga de los bienes del medio de transporte y estar a cargo de todos los riesgos y costos de dicha descarga, esto deberá aclararse agregando una cláusula escrita en el contrato de venta respectivo.⁸³

Este término puede ser usado sin importar el medio de transporte a utilizar cuando los bienes serán entregados en una frontera terrestre. Cuando la entrega se lleve a cabo en el puerto de destino, sobre la borda de un buque o en el muelle, los

⁸² *Ibidem.* Supra, nota 68 pag. 85

⁸³ *Ibidem.* Supra, nota 52 pag. 37.

Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

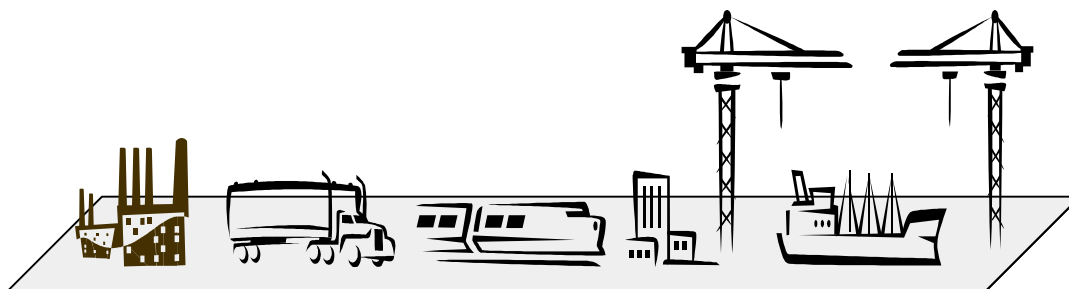
términos DES Delivered Ex Ship, Entrega sobre Buque o DEQ Delivered Ex Quay, Entrega sobre muelle, deberán ser utilizados.⁸⁴

Con el término DAF Delivered at Frontier, Entrega en Frontera comienzan a tratarse las condiciones “a la llegada”, esto significa que la entrega se efectuara en el país de destino, de las mercancías sujetas del contrato de compraventa internacional.

Este término es muy usado en el tráfico ferroviario, donde es muy común negociar y obtener un documento único de transporte hasta el destino final de la mercancía y negociar un seguro para cubrir los riesgos pertinentes. La obtención de este documento de transporte se realiza por cuenta del comprador como también el seguro correspondiente al transporte posterior a la entrega en la frontera.⁸⁵

La póliza de riesgo mínimo cubrirá el precio pactado en el contrato más un diez por ciento (esto es, el 110%) será concertado en la moneda del contrato.

Obligación del vendedor:



⁸⁴ Ibidem. Supra, nota 57 pag.. 34

⁸⁵ Ibidem. Supra, nota 52 pag. 39

Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

El vendedor debe:

El vendedor debe entregar los bienes a disposición del comprador a la llegada del transporte sin descargar, en el lugar acordado de entrega en la frontera en la fecha y tiempo establecido, también debe obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia o autorización oficial para su exportación así mismo, debe contratar bajo términos usuales a su propio gasto por el flete de los bienes a ser entregados en puerto destino designado por las rutas usuales y de la forma acostumbrada.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador debe aceptar la entrega de los bienes, cuando éstos han sido entregados de acuerdo con lo establecido en la fecha y tiempo establecido, así mismo deberá obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la importación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de bienes y para su tránsito a través de cualquier otro país.⁸⁶

⁸⁶ Ibidem. Supra, nota 53 pag. 51

3.1.2.10 Término de Comercio Internacional DES

Delivered Ex Ship

Entrega sobre Buque.

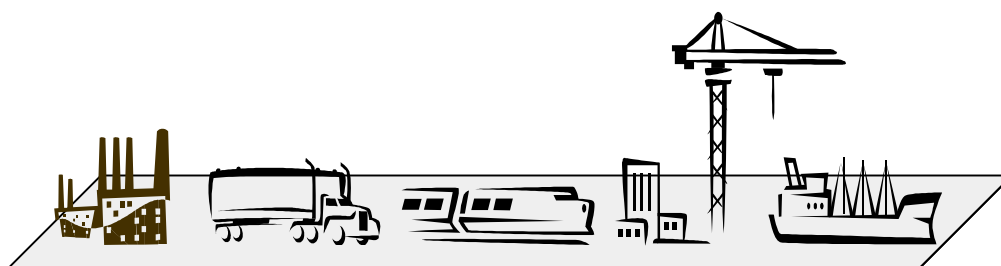
Grupo D

Esta condición de venta, significa que el vendedor entrega cuando la mercancía es colocada a disposición del comprador a bordo del buque, pero no está liberada para la importación en el puerto de destino. El vendedor deberá hacerse cargo de los riesgos y costos relacionados con la transportación de la mercancía hasta el puerto de destino y antes de la descarga.⁸⁷

El vendedor es quien selecciona la empresa de transporte, paga el flete y asume los riesgos pertinentes. La transferencia de los gastos y de los riesgos se verifica a bordo del buque, en el punto de descarga en el puerto de destino convenido así mismo, está en su decisión determinar la empresa y las condiciones del seguro, como efectuar el pago respectivo.

Este término puede ser utilizado solamente cuando los bienes serán entregados vía marítima, fluvial o multimodal, en un buque en el puerto de destino.⁸⁸

Obligación del vendedor:



⁸⁷ Ibidem. Supra, nota 52 pag.. 42

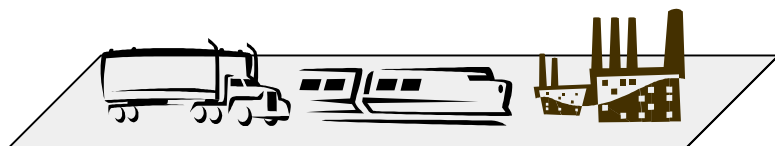
⁸⁸ Ibidem. Supra, nota 53 pag. 54

Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

El vendedor debe:

Entregar la mercancía a bordo del buque designado, en el puerto de embarque, en la fecha y dentro del plazo estipulado, también debe asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que ésta haya sobre pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido, así como el flete y todos los demás gastos, medio de transporte, de la póliza de seguro y los trámites del despacho aduanero que sean necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y otras cargas oficiales exigibles a la exportación.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

Conseguir, por su cuenta y riesgo, cualquier permiso de importación u otra autorización oficial necesaria y llevar a cabo todos los actos y formalidades del despacho aduanero para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su paso en tránsito por territorio de otro país

Deberá aceptar la entrega y hacerse cargo de la mercancía cuando ésta sea entregada de acuerdo con lo que se estipula en el contrato, y recibirla del transportista en el puerto de destino designado.⁸⁹

⁸⁹ *Ibidem.* Supra, nota 63 pag. 44

3.1.2.11 Término de Comercio Internacional DDU

Grupo D

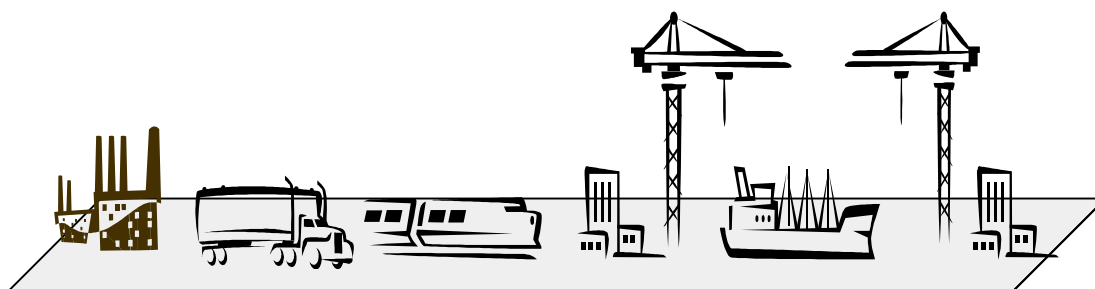
Delivery Duty Unpaid

Entregada Derechos no Pagados.

Esta condición de venta, significa que el vendedor efectuara la entrega de los bienes al comprador, sin haber sido liberados para su importación, en la aduana del país de destino de las mercancías sujetas del contrato de compraventa internacional.

El vendedor deberá hacerse cargo de los costos y riesgos relacionados con el transporte de la mercancía ya sea, de tipo de transporte domestico o sea en el país de origen así mismo como el transporte o flete internacional, excepto aquellos relacionados con el pago de impuestos para la importación en el país de destino. Dicho impuesto debe ser cubierto por el comprador, así como cualquier costo y riesgo causado por su falla al liberar los bienes para su importación.⁹⁰

Obligación del vendedor:



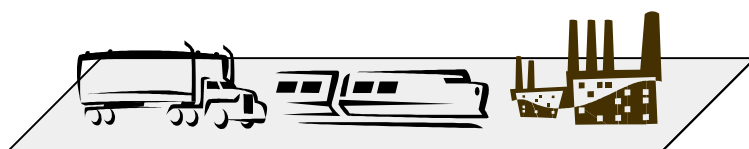
⁹⁰ Ibidem. Supra, nota 56 pag.49

Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

El vendedor debe:

Liquidar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento que ésta haya sido entregada según lo previsto en el contrato, como el flete y todos los demás gastos resultantes de la contratación del medio de transporte y de la póliza de seguro, incluidos los de cargar la mercancía a bordo y cualquier otro riesgo que por descargarla en el puerto estipulado, así mismo los gastos de los trámites del despacho aduanero que sean necesarios para la exportación.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

Conseguir, por su cuenta y riesgo, cualquier permiso de importación u otra autorización oficial necesaria y llevar a cabo todos los actos y formalidades del despacho aduanero para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su paso en tránsito por territorio de otro país.⁹¹

⁹¹ *Ibidem.* Supra, nota 52 pag. 49



3.1.2.12 Término de Comercio Internacional DDP

Delivered Duty Paid

Entregada Derechos Pagados.

El término entregada, derechos pagados, significa que el vendedor entregará los bienes al comprador, liberados para su importación, por cualquier medio de transporte en el lugar de destino. El vendedor deberá hacerse cargo de los costos y riesgos relacionados con la transportación de los bienes, incluyendo, cuando sea aplicable, cualquier impuesto (término que incluye la responsabilidad y riesgo de llevar a cabo las formalidades aduaneras, su pago, aranceles impuestos y otros cargos) para la importación en el país de destino.

Mientras que el término EXW Ex Works, Lugar convenido, representa obligaciones mínimas para el vendedor, DDP Delivered Duty Paid, Entregada Derechos Pagados, representa el máximo de obligaciones.

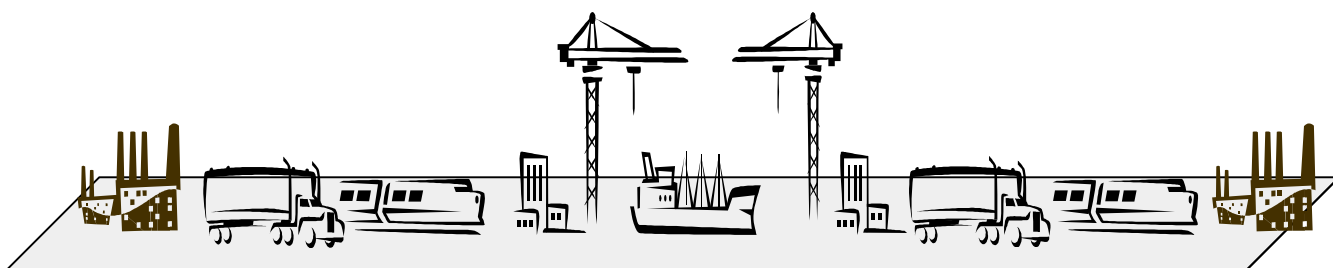
Sin embargo, si las partes desean quitarle responsabilidad al vendedor sobre los costos pagaderos a la importación de los bienes (gastos como el impuesto al valor agregado: IVA), esto debe ser aclarado de forma explícita en el contrato de compraventa. En este caso la cláusula de venta debe ser; Delivered Duty Paid, VAT Unpaid (entregado, derechos pagados; IVA no pagado).⁹²

La variante "DDP no descargado" (unloaded), hace que el comprador soporte los gastos de descarga de la mercancía.⁹³

⁹² *Ibidem.* Supra, nota 56 pag. 52

⁹³ *Ibidem.* Supra, nota 52 pag. pag. 51

Obligación del vendedor:

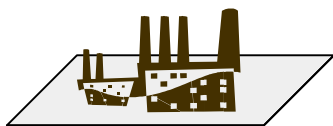


El vendedor debe:

Liquidar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento que ésta haya sido entregada según lo previsto en el contrato, así como el flete y todos los demás gastos resultantes, como la contratación del medio de transporte y de la póliza de seguro, incluidos los de cargar la mercancía a bordo y cualquier otro riesgo por descarga en el puerto estipulado.

Liquidar todos los gastos de los trámites del despacho aduanero que sean necesarios para la exportación, e importación así como cualquier otra autorización oficial necesaria y llevar a cabo todos los actos y formalidades del despacho aduanero para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su paso en tránsito por territorio de otro país.⁹⁴

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá pagar el precio de acuerdo al contrato de compraventa.

⁹⁴ Ibidem. Supra, nota 53 pag. 64

3.1.2.13 Término de Comercio Internacional DEQ

Delivered Ex Quay

Entrega sobre muelle.



El término entrega en muelle, significa que el vendedor entrega cuando la mercancía es colocada a disposición del comprador sin ser liberados para la importación en el muelle del puerto de destino. El vendedor deberá hacerse cargo de los costos y riesgos en que se incurre al llevar los bienes al puerto de destino y descargarlos en el muelle. El término DEQ requiere que el comprador libere los bienes para la importación y pague las formalidades, aranceles e impuestos, así como otros cargos por efectos de la importación.

Si las partes desean incluir en las obligaciones del vendedor, una parte o el total de los costos pagables a la importación de la mercancía, esto deberá aclararse en el contrato de compraventa.

Esto difiere de los Incoterms 1990, en que se requería que el vendedor se hiciera cargo de la liberación a la importación.⁹⁵

Este término puede ser utilizado solamente cuando los bienes vayan a ser entregados vía marítima o fluvial o por transporte multimodal al momento de descargar el buque en el muelle del puerto de destino.⁹⁶

⁹⁵ Ibidem. Supra, nota 56 pag.58

⁹⁶ Ibidem. Supra, nota 63 pag. 57

Obligación del vendedor:

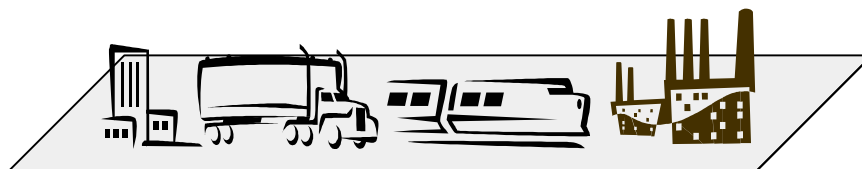


El vendedor debe:

Liquidar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento que ésta haya sido entregada según lo previsto en el contrato, así como el flete y todos los demás gastos resultantes la contratación del medio de transporte y de la póliza de seguro, incluidos los de cargar la mercancía a bordo y cualquier otro riesgo que por descargarla en el puerto estipulado así como liquidar todos los gastos de los trámites del despacho aduanero que sean necesarios para la exportación.

Dando constancia plena de entrega de la mercancía (documento de transporte o mensaje electrónico equivalente).

Obligación del comprador:



Capítulo 3: Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000.

El comprador debe:

Liquidar el precio de acuerdo con lo estipulado en el contrato de compraventa.

Conseguir, por su cuenta y riesgo, cualquier permiso de importación u otra autorización oficial necesaria y llevar a cabo todos los actos y formalidades del despacho aduanero para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su paso en tránsito por territorio de otro país.⁹⁷

⁹⁷ *Ibíd.* Supra, nota 53 pag. 71

CAPITULO 4

Aspectos Técnicos de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense.

4.1 Aplicación de las Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Estadounidense, RAFTD 1941.

Las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, son para muchos actores internacionales obsoletas ya que no han sufrido modificaciones desde su creación y adopción por parte de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de Norte América en 1941, pero algunos de los actores del comercio exterior norteamericano se rehúsan ha dejar de lado su aplicación y se basa en las mismas para establecer sus contratos de compraventa internacional.

Aunque no existen estadísticas de cuantos actores americanos todavía usan las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, se deben estudiar con mucha atención ya que establecen en primer lugar las reglas que se usan con nuestro principal socio comercial, y en segundo lugar por la similitud que guardan con los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, pero que en su aplicación son en su mayoría totalmente diferentes.

Cabe resaltar, que las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, son de suma importancia no solo para nuestro país que en materia comercial, los Estados Unidos de Norteamérica se coloca como nuestro principal socio comercial siendo el receptor de más del 82% del volumen de nuestras exportaciones según cifras del Banco de México en Septiembre de 2006, así tambien su importancia es para toda la comunidad internacional ya que este país es una potencia tanto política y económica a un nivel global así como uno de los principales mercados para el comercio internacional.

Este capítulo establece a manera de manual como en el capítulo anterior, los puntos básicos para interpretar las Definiciones Revisadas sobre Comercio

Capítulo 4: Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941

Extranjero Estadounidense hace referencia a los puntos establecidos para la aplicación de las definiciones como lo hizo para los Términos de Comercio Internacional ya que los dos grupos mantienen similitudes, aunque los puntos de entrega de algunas de las definiciones son diferentes en su contenido.

4.1.1 -Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941.

Para entender Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Estadounidense, RAFTD, debemos comprender que las definiciones determinan al igual que los INCOTERMS, el grado de responsabilidad de las partes establecidas en el contrato de compraventa (comprador y vendedor), que participan en el comercio exterior norteamericano.

De la misma manera en que los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 excluyen de su ámbito lo concerniente a la propiedad de la mercancía de la misma manera lo hacen las Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, ambos conjuntos de normas atienden específicamente a las prácticas comerciales internacionales estableciendo normas concretas en la transmisión de los riesgos y distribución de los gastos.

98

⁹⁸ Luis Ugarte Romano, El Contrato de Transporte Multimodal Internacional de Carga, Centro de Investigación Aduanera y de Comercio Internacional, A.C., documentos del CIACI 1999 pag. 62.

4.1.1.1 Definición EX RAFTD 1941

Punto de entrega, local del vendedor.



Ex – Works **Ex – planta**

Ex – Factory **Ex – fábrica**

Ex – Mills **Ex – molino**

Ex – Mine **Ex – mina**

Ex – Plantation Ex – plantación

Ex – Warehouse Ex – almacén

Esta condición de venta, la primera en el ordenamiento de las Definiciones Revisadas sobre el Comercio Extranjero Americano, RAFTD, no es una cláusula de comercio exterior, ya que se refiere a una operación comercial en el mercado interno y no una venta para exportación. El que adquiere la mercancía puede revenderla en el país, entregarla para su perfeccionamiento industrial, guardarla en un depósito para darle un destino ulterior.

100

Sin embargo, contractualmente, el vendedor puede estipular el destino de exportación de la mercancía.¹⁰¹

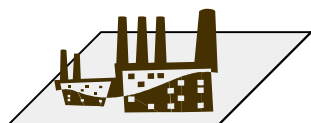
¹⁰⁰ Incoterms 2000, Bufete Internacional, Asesores en Negocios Internacionales, Ed. Ediciones fiscales, México D.F. 2002. pag.11

¹⁰¹ José María Moreno, Manual del Exportador, Ed Macchi, Buenos Aires 4ª ed. 1993 pag 471.

Capítulo 4: Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941

Desde el punto de vista de la responsabilidad de las partes, es la más simple para el vendedor, pues éste se limita a cumplir los requisitos en cuanto a la calidad, cantidad y tipo de mercancías y ponerla a disposición del comprador en el lugar, (planta, fábrica, molino, mina, plantación, almacén) y en la fecha o plazo fijados.¹⁰²

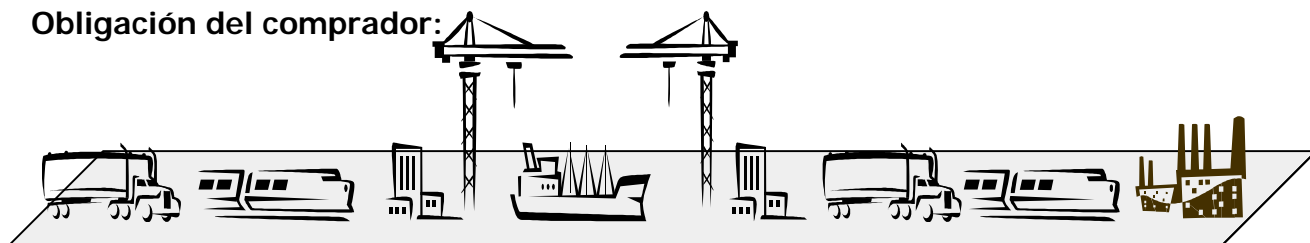
Obligación del vendedor:



El vendedor debe:

El vendedor deberá entregar los bienes y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra evidencia que pueda ser requerida por el contrato.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá pagar el precio de acuerdo al contrato de venta. El comprador deberá obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la exportación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de bienes.¹⁰³

¹⁰² Aldo Fratoluchi, *Incoterms, Contratos, y Comercio Exterior*, Ed Macchi, Buenos Aires 4ª ed 1999 pag 102

¹⁰³ *Ibidem. supra*, nota 100 pag. 472

4.1.1.2 Definición FOB, RAFTD 1941

Grupo F

Named inland carrier at named inland point of departure

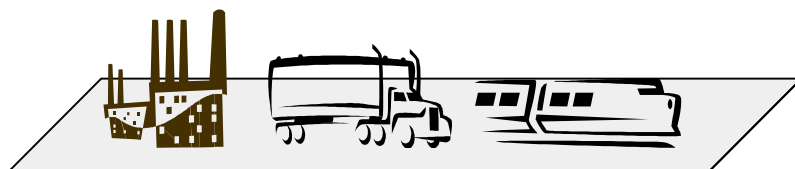
Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico.

Esta variante del término FOB, Named inland carrier at named inland point of departure, Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico; se utiliza en aquellos contratos en que el vendedor cumplió con su obligación de entregar la mercancía cuando la ha puesto, bajo la custodia del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado y hace los arreglos necesarios para cargarlas en el medio de transporte correspondiente.

Si el comprador no ha indicado ningún punto específico, el vendedor puede determinar dentro del lugar o zona estipulada, el punto donde el transportista se deberá hacer cargo de la mercancía. Cuando, la práctica comercial, requiera del auxilio del vendedor para concluir el contrato con el transportista (como en el transporte por ferrocarril o por aire), el vendedor puede decidir por cuenta y riesgo del comprador. Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte, incluyendo el multimodal.¹⁰⁴

Al utilizar esta definición el vendedor no tiene obligación de contratar el transporte ni el seguro de la mercancía. Es el comprador quien debe realizarlo.

Obligación del vendedor:



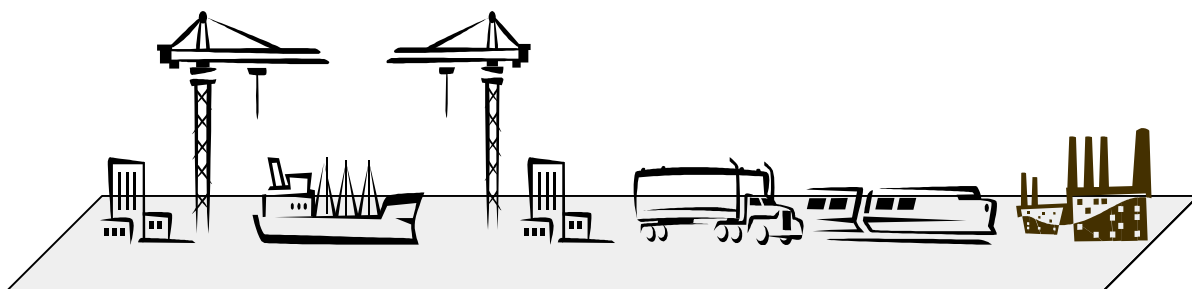
¹⁰⁴ Ibidem. supra, nota 101 pag. 104

Capítulo 4: Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941

El vendedor debe:

El vendedor deberá entregar los bienes y la factura comercial así como cualquier otra evidencia que pueda ser requerida por el contrato.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá pagar el precio de acuerdo al contrato de venta.

Convenir por su propia cuenta y riesgo, el contrato para el transporte de la mercancía a partir del lugar fijado.

El comprador tomará la entrega de los bienes cuando éstos hayan sido entregados de conformidad con el contrato de compraventa así como obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la importación o exportación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de bienes.¹⁰⁵

¹⁰⁵ Ibidem. supra, nota 98 pag. 62

4.1.1.3 *Definición FOB, RAFTD 1941.*



Named inland carrier at named inland point of departure FREIGHT PREPAID TO (named point of exportation).

**Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico
FLETE PAGADO HASTA (lugar específico de exportación).**

Esta variante del término FOB, Named inland carrier at named inland point of departure FREIGHT PREPAID TO (named point of exportation) Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico FLETE PAGADO HASTA (lugar específico de exportación); se utiliza en aquellos contratos en que 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, bajo la custodia del transportista nombrado por el comprador.¹⁰⁶

Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte, incluyendo el multimodal. Transportista significa cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar el transporte por ferrocarril, carretera, mar, aire, vías navegables interiores o una combinación de estas modalidades. Si el comprador da instrucciones al vendedor de realizar la entrega de la mercancía a una persona, por ejemplo, a un transitorio que no sea transportista, se considera que el vendedor ha cumplido con su obligación de entregar la mercancía cuando ésta se encuentre bajo la custodia de dicha persona.¹⁰⁷

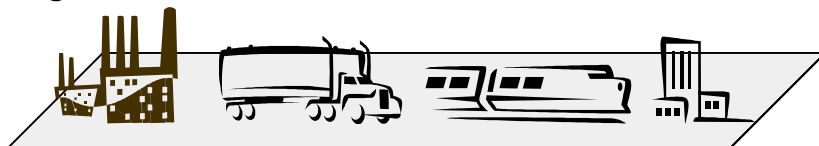
¹⁰⁶ *Ibidem. supra*, nota 100 pag. 473

¹⁰⁷ *Ibidem. supra*, nota 101 pag. 106

Capítulo 4: Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941

El vendedor no tiene obligación de contratar el transporte ni el seguro de la mercancía. Es el comprador quien debe realizarlo.¹⁰⁸

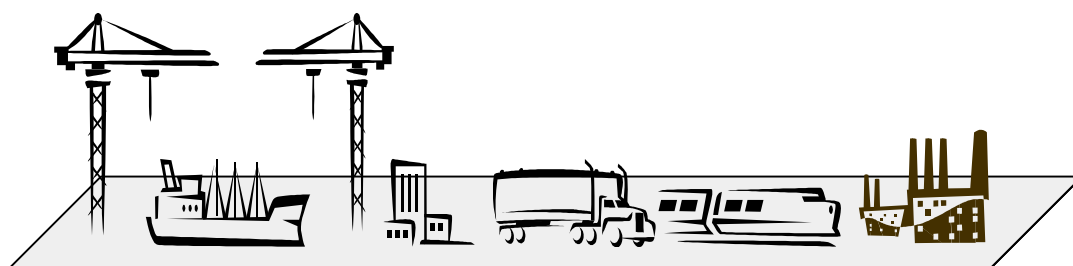
Obligación del vendedor:



El vendedor debe:

El vendedor deberá entregar los bienes y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta y cualquier otra evidencia que pueda ser requerida por el contrato, así mismo debe contratar bajo términos usuales y bajo su propio gasto el flete de los bienes hasta ser puestos en el puerto de destino designado por el contrato.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la importación o exportación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de bienes.

Convenir por su propia cuenta y riesgo, el contrato para el transporte de la mercancía a partir del lugar fijado.¹⁰⁹

¹⁰⁸ *Ibidem. supra*, nota 101 pag. 106

¹⁰⁹ *Ibidem. supra*, nota 100 pag. 474

4.1.1.4 *Definición FOB, RAFTD 1941.*



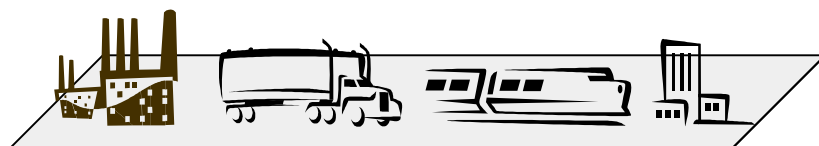
Named inland carrier at named inland point of departure FREIGHT ALLOWED TO (named point).

Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico FLETE INCLUIDO HASTA (lugar específico).

Esta variante del término FOB, Named inland carrier at named inland point of departure FREIGHT ALLOWED TO (named point), Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico FLETE INCLUIDO HASTA (lugar específico); se utiliza en aquellos contratos en que 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 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.¹¹⁰

El vendedor no tiene obligación de contratar el flete ni el seguro de la mercancía, después de ser colocada en el punto específico de la entrega. Es el comprador quien debe realizarlo.

Obligación del vendedor:

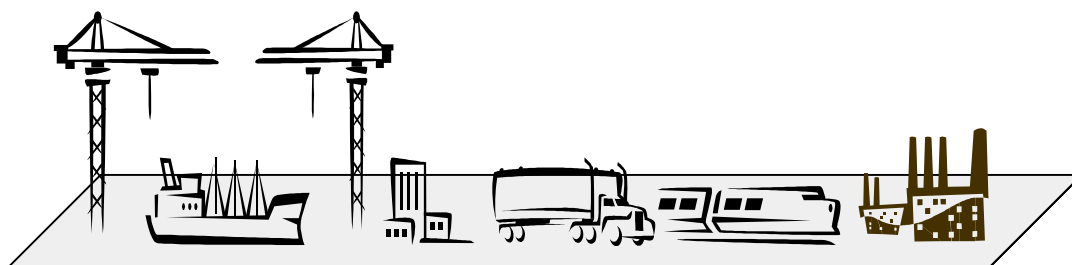


¹¹⁰ Domingo V. Budic, Contratos comerciales internacionales, Ed. Guía Práctica del Exportador e Importador Documentos de S.A.C.I., México D.F. 1994 pag 71

El vendedor debe:

El vendedor debe contratar bajo términos usuales a su propio gasto el transporte de los bienes hasta el puerto destino designado por la ruta usual del buque, (o de la nave marítima en caso de tráfico fluvial) o el tipo normalmente usado para el transporte de los bienes del contrato, a fin de colocar las mercancías sujetas del contrato en el lugar específico de entrega.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá, estar a cargo de todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes, desde el momento en que son entregados de acuerdo al contrato, convenir por su propia cuenta y riesgo, el contrato para el transporte de la mercancía a partir del lugar fijado a excepción de cuando se trate del caso previsto de la ayuda prestada por parte del vendedor.

El comprador deberá obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la exportación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de los bienes.¹¹¹

¹¹¹ Incoterms 2000, Bufete Internacional, Asesores en Negocios Internacionales, Ed. Ediciones fiscales México D.F. 2002. pag.59

4.1.1.5 *Definición FOB, RAFTD 1941*



Named inland carrier at named point of exportation.

Porteador interior específico en lugar específico de exportación.

Esta variante del término FOB, *Named inland carrier at named point of exportation*, Porteador interior específico en lugar específico de exportación; se utiliza en aquellos contratos en que el vendedor cotiza un precio que incluye los gastos de transporte hasta el lugar específico del que partirá la exportación (puerto aéreo, puerto marítimo, aduana ya sea para transporte carretero o ferroviario), y asume la responsabilidad de cualquier pérdida o daño sobre la mercancía hasta de obtener el correspondiente conocimiento de embarque sin tachadura alguna.

El vendedor no tiene obligación de contratar el transporte ni el seguro de la mercancía, aunque si la práctica comercial lo exige tendrá que contratarlo hasta que se realice la entrega.

Realizar la entrega de la mercancía para la custodia del transportista o de otra persona (a un transitorio), seleccionada por el comprador, o seleccionada por el vendedor, de conformidad con la entrega convenida, en el lugar o punto fijado en la terminal de transporte u otro punto de recepción en la fecha o dentro del plazo establecido para la entrega y de la forma convenida o acostumbrada en tal lugar. En caso de que no se haya convenido ningún punto específico, y si existen varios puntos disponibles, el vendedor puede determinar el lugar de entrega que mejor le convenga.

Obligación del vendedor:



El vendedor debe:

El vendedor deberá entregar los bienes y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta.

Así mismo debe contratar bajo términos usuales a su propio gasto el flete de los bienes hasta ser puestos en puerto de destino designado por la ruta usual del buque, (o de la nave marítima en caso de tráfico fluvial) o del tipo normalmente usado para el transporte de los bienes del contrato.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la importación o exportación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de bienes.

Convenir por su propia cuenta y riesgo, el contrato para el transporte de la mercancía a partir del lugar fijado.¹¹²

¹¹² Luis Ugarte Romano, El Contrato de Transporte Multimodal Internacional de Carga, Centro de Investigación Aduanera y de Comercio Internacional, A.C., documentos del CIACI 1999 pag. 71

4.1.1.6 *Definición FOB vessel, RAFTD 1941.*



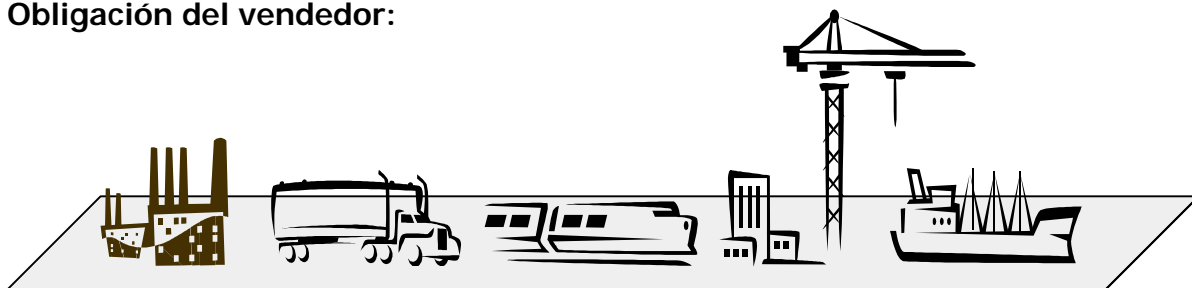
Named point of shipment

Puerto específico de embarque.

Esta variante del término FOB, Named point of shipment, Puerto específico de embarque; se utiliza en aquellos contratos en que el vendedor cotiza un precio que incluye los gastos de transporte hasta la entrega en la embarcación proporcionada por, o para, el comprador en el puerto específico de embarque, y asume la responsabilidad de cualquier pérdida o daño o ambos sobre la mercancía hasta este punto.

El vendedor no tiene obligación de contratar el flete internacional ni el seguro, solo tiene la obligación del transporte hasta poner las mercancías sujetas del contrato de acuerdo con lo establecido en el mismo aunque si la tradición comercial lo demanda tendrá que contratar un flete hasta que se haya realizado la entrega.

Obligación del vendedor:

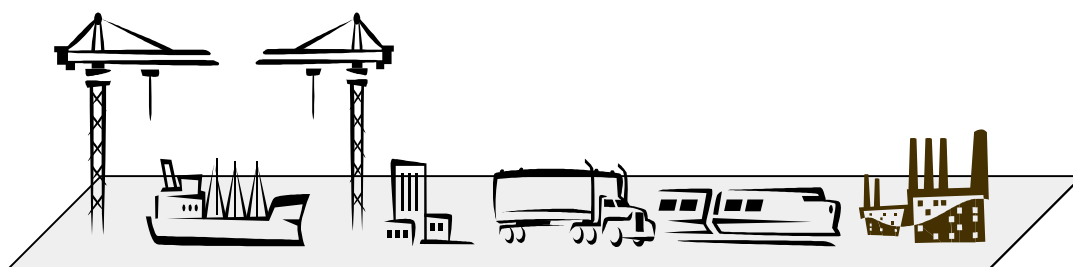


Capítulo 4: Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941

El vendedor debe:

El vendedor debe contratar bajo términos usuales a su propio gasto el flete de los bienes hasta ser puesta en el buque designado por la ruta usual por la que se transportan, los bienes del contrato.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la exportación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de los bienes.

Convenir por su propia cuenta y riesgo, el contrato para el transporte de la mercancía a partir del lugar fijado.¹¹³

¹¹³ Ibidem. supra, nota 109 pag. 78

4.1.1.7 *Definición FOB, RAFTD 1941*



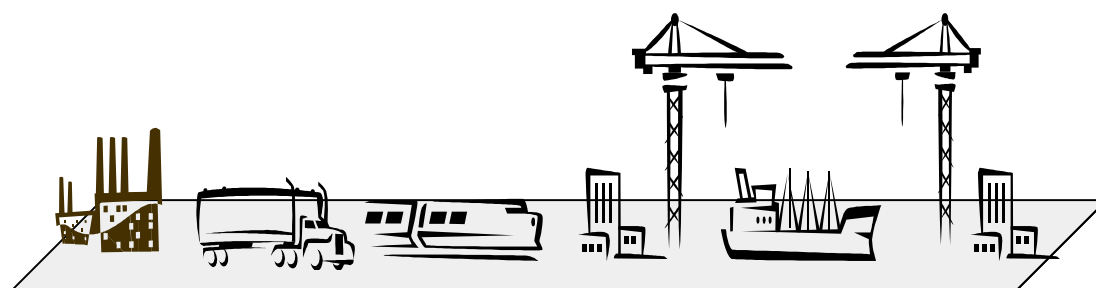
Named inland point in country of importation.

Lugar interior específico en el país de importación.

Esta variante del término FOB, Named inland point in country of importation, Lugar interior específico en el país de importación; se utiliza en aquellos contratos en que el vendedor cotiza un precio que incluye el costo de la mercancía y todos los gastos de transporte hasta la entrega en el lugar interior convenido en el país de importación, y asume la responsabilidad de cualquier pérdida o daño o ambos sobre la mercancía hasta este punto.

Aun cuando no se estipula que el vendedor que deberá contratar un seguro por las mercancías sujetas del contrato de compraventa internacional es aconsejable no obstante que se aseguren con un contrato de cobertura mínima.

Obligación del vendedor:



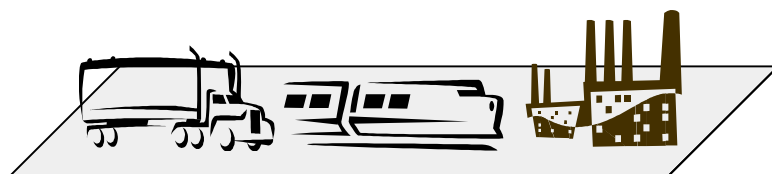
Capítulo 4: Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941

El vendedor debe:

Liquidar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento que ésta haya sido entregada según lo previsto en el contrato, así como el flete y todos los demás gastos resultantes de la contratación del medio de transporte y de la póliza de seguro, incluidos los de cargar la mercancía a bordo y cualquier otro riesgo por descargarla en el puerto estipulado.

Liquidar todos los gastos de los trámites del despacho aduanero que sean necesarios para la exportación e importación, así como cualquier otra autorización oficial necesaria y llevar a cabo todos los actos y formalidades del despacho aduanero para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su paso en tránsito por territorio de otro país.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá pagar el precio de acuerdo al contrato de compraventa y asumir cualquier costo y ser responsable de todo daño o pérdida, que sufra la mercancía desde su llegada a destino.

4.1.1.8 *Definición FAS, RAFTD 1941.*



Free Alongside Ship

Libre al costado de la embarcación.

El término FAS, Free Alongside Ship, Libre al costado de la embarcación, significa que el vendedor cotiza un precio que incluye la entrega de la mercancía cuando ésta ha sido colocada al costado del buque, y al alcance del equipo de carga de está. El comprador soportará todos los gastos y riesgos de pérdida o de daño de la mercancía a partir de ese momento.¹¹⁴

La exportación es responsabilidad del comprador, quien deberá realizar todas las operaciones y trámites necesarios para lograr el embarque y salida de las mercancías del país. Sin embargo, si las partes desean que el comprador libere la mercancía para su exportación, esto deberá aclararse mediante una cláusula explícita en el contrato de venta.

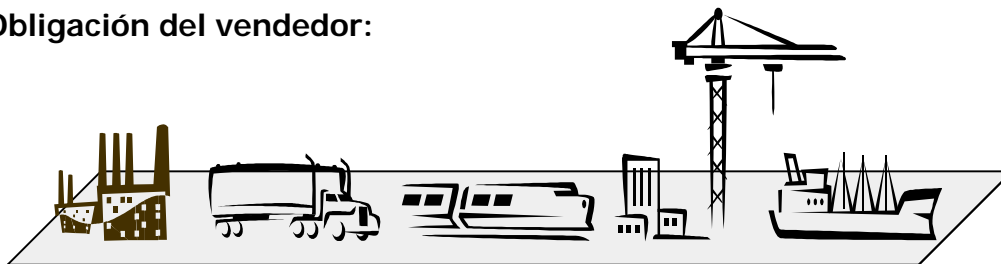
Es obligación del vendedor, la entrega de la mercancía en los términos del contrato de compraventa, facilitar la factura comercial y toda otra prueba de conformidad que estipularon las partes en el contrato.

Este término debe usarse únicamente para el transporte por mar o por vías acuáticas interiores.¹¹⁵

¹¹⁴ Ibidem. supra, nota 100 pag. 478

¹¹⁵ Ibidem. supra, nota 99 pag.65

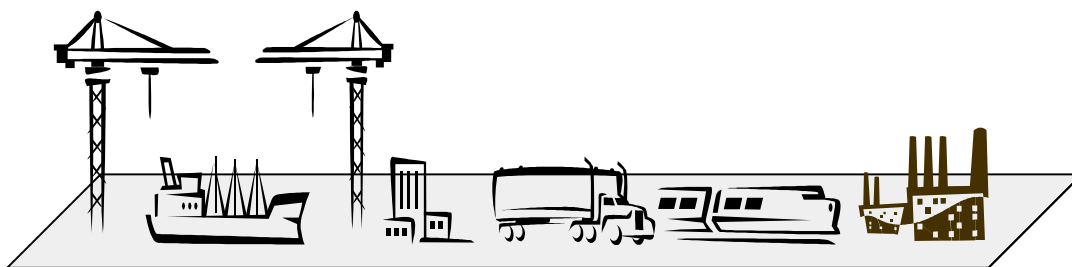
Obligación del vendedor:



El vendedor debe:

Entregar la mercancía al costado del buque de tal forma que pueda ser enganchada por el aparejo del barco u otro aparato, a fin de ser alzada y embarcada.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

Convenir por su propia cuenta y riesgo, el contrato para el transporte de la mercancía a partir del lugar fijado a excepción de cuando se trate del caso previsto de la ayuda prestada por parte del vendedor.

Liquidar todos los gastos de los trámites del despacho aduanero que sean necesarios para la exportación e importación, así como cualquier otra autorización oficial necesaria y llevar a cabo todos los actos y formalidades del despacho aduanero para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su paso en tránsito por territorio de otro país.¹¹⁶

¹¹⁶ Ibidem. supra, nota 101 pag. 119

4.1.1.9 Definición C & F, RAFTD 1941.

Grupo C

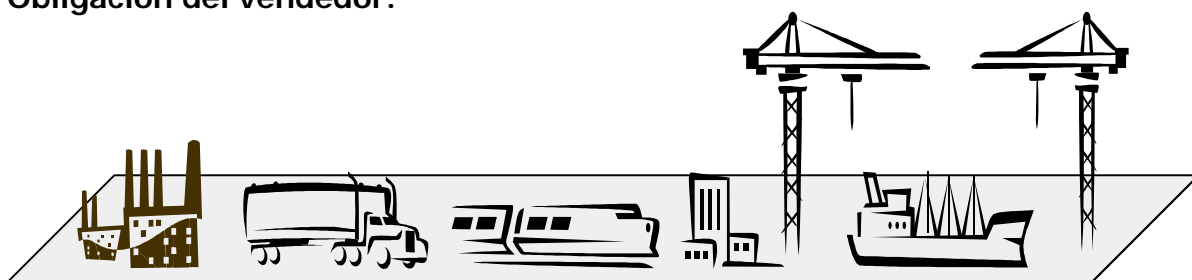
Cost and Freight

Costo y Flete.

El término C & F cost and freight, Costo y Flete; significa que el vendedor ha de liquidar todos los gastos y los fletes que sean necesarios para colocar la mercancía en el lugar específico de destino convenido, el momento en el que la mercancía se haya entregado y cargado en el transporte correspondiente, se transfiere la responsabilidad del vendedor al comprador, este término, costo y flete obliga al vendedor a cumplir con las formalidades del despacho de la mercancía bajo el régimen aduanero de exportación.

Esta definición es recomendada para el transporte de mercancías por vías marítimas o por vías de navegación interior (fluvial).

Obligación del vendedor:



Capítulo 4: Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941

El vendedor debe:

Colocar los bienes sobre el buque, en la fecha o durante el periodo establecido, así como en la forma acostumbrada por el puerto. También se necesita que libere las mercancías sujetas del contrato para su exportación.

Obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia o autorización oficial para su exportación

Obligación del comprador:



El comprador debe:

Obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la importación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de bienes o del tránsito de cualquier país, así como proveer y pagar el seguro.¹¹⁷

¹¹⁷ Ibidem. supra, nota 109 pag. 92

4.1.1.10 Definición CIF, RAFTD 1941.

Grupo C

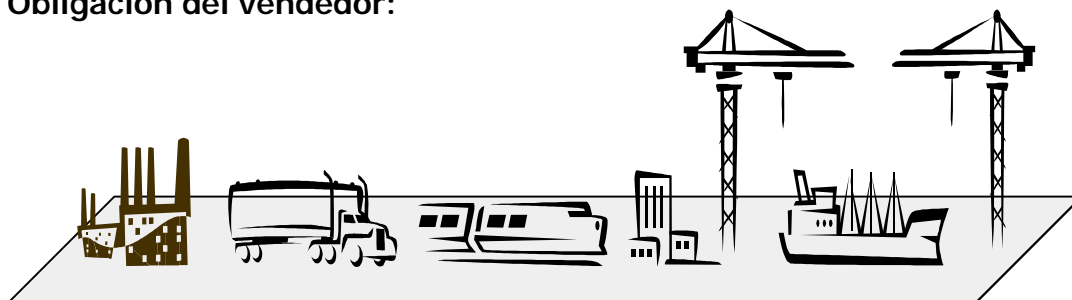
Cost, Insurance and Freight

Costo Seguro y Flete.

El término CIF, cost, insurance and freight, costo seguro y flete; significa que el vendedor incluye además del costo de la mercancía, todos los gastos, los fletes y las primas de riesgo (primas de seguros), que sean necesarios para colocar la mercancía hasta el punto específico de destino.

El comprador tiene que observar que, bajo el término CIF, cost, insurance and freight, costo seguro y flete, el vendedor está obligado únicamente a conseguir una prima de seguro de mínima cobertura.

Obligación del vendedor:



El vendedor debe:

El vendedor debe obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia o autorización oficial para su exportación y llevar a cabo, cuando sea aplicable, las formalidades aduaneras para la importación de los productos.

Capítulo 4: Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941

El vendedor debe contratar bajo términos usuales a su propio gasto por el flete del transporte de los bienes del contrato.

El vendedor debe obtener a su propio gasto los cargos de seguro acordados en el contrato, y de tal forma, que el comprador o cualquier otra persona pueda reclamar directamente a la aseguradora.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá obtener bajo su propio riesgo y costo, cualquier licencia u otra autorización oficial para la importación, así como llevar a cabo las formalidades del despacho de importación de bienes o del tránsito de cualquier país.

El comprador tomará la entrega de los bienes cuando éstos hayan sido entregados de conformidad con el contrato, de no hacerlo, los gastos que se produzcan por su incumplimiento serán cargados de conformidad con lo establecido en el contrato al comprador.¹¹⁸

¹¹⁸ Ibidem. supra, nota 109 pag. 102

4.1.1.11 Definición Ex – DOCK, RAFTD 1941.



Named point of importation

Puesto en muelle país de destino.

La Definición Ex – DOCK, Named point of importation, puesto en muelle país de destino; significa que el vendedor entregará los bienes al comprador, por cualquier medio de transporte hasta el lugar de destino.

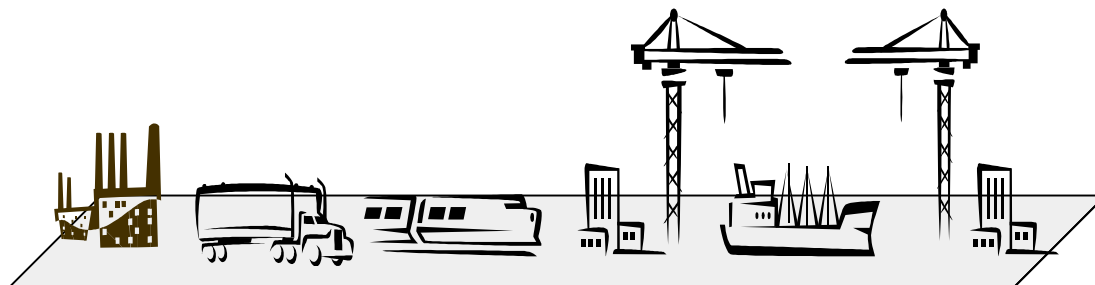
El vendedor deberá hacerse cargo de los costos y riesgos relacionados con la transportación de los bienes, incluyendo, cuando sea aplicable, cualquier impuesto para la importación en el país de destino si es el caso.

Este término no debe ser utilizado si el comprador no puede obtener, directa o indirectamente, la licencia de importación en su país.

Sin embargo, si las partes desean quitarle responsabilidad al vendedor sobre los costos pagaderos a la importación de los bienes (gastos como el impuesto al valor agregado: IVA), esto debe ser aclarado de forma explícita en el contrato de compraventa.

En este caso la definición que se usa para la venta debe ser; Ex- Dock Named point of importation, VAT Unpaid (entregado, derechos pagados; IVA no pagado).

Obligación del vendedor:



El vendedor debe:

El vendedor debe obtener a su propio riesgo y costo cualquier licencia o autorización oficial para su exportación y llevar a cabo, las formalidades aduaneras para la importación y llevar a cabo las formalidades aduaneras para su tránsito por cualquier país.

El vendedor debe bajo su propio gasto, contratar el transporte de los bienes hasta el punto de destino designado, o en su caso, puerto de destino especificado.

Deberá entregar los bienes a disposición del comprador u otra persona asignada por el comprador, en cualquier medio de transporte que arribe, en el lugar de destino predeterminado en la fecha o dentro del periodo de entrega. Si un punto no fue acordado o no es determinado por la práctica, el vendedor podrá seleccionar un punto específico en el destino que mejor se acomode a conveniencia.

Finalmente el vendedor no tiene obligación de contratar un seguro, aunque es recomendable la contratación de uno, no obstante sea de cobertura mínima ya que

va hacer responsable de las mercancías sujetas del contrato hasta el punto de entrega.

Obligación del comprador:



El comprador debe:

El comprador deberá, estar a cargo de todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes; a partir del momento de la entrega de acuerdo con el establecido en el contrato de compraventa.¹¹⁹

El comprador deberá, en caso de fallar en sus obligaciones de acuerdo al punto de entrega, hacerse cargo de todos los riesgos y costos adicionales de pérdida o daño en que los bienes hayan incurrido.

El comprador deberá (en caso de fallar en dar aviso de acuerdo a lo establecido en el contrato), hacerse cargo de los riesgos de los bienes desde la fecha acordada o la fecha de expiración del periodo establecido para la entrega.

¹¹⁹ Ibidem. supra, nota 98 pag. 121.

CAPITULO 5

**La Importancia del estudio y la aplicación de los
INCOTERMS 2000 y los RAFTD 1941, para el Comercio
Internacional de México.**

5.1 Importancia de la aplicación de los Términos de Intercambio Comercial Internacional, para el Comercio Internacional de México.

Podemos observar en las grandes tendencias actuales, que la aplicación del Modelo Neoliberal en la Economía Internacional se sustenta en la apertura comercial así como una desregulación económica, donde la construcción del espacio único (mundial) y homogéneo es fundamental para los grandes flujos de capital transnacional.

En la práctica supone la destrucción de las fronteras nacionales y la construcción de grandes espacios económicos, conformados por bloques económicos como la Unión Europea ó el TLCAN Tratado de Libre Comercio de América del Norte así como la desaparición de las realidades de mercado interno y externo, y su remplazo por el mercado global.

Ningún país queda al margen de esta tendencia. En el último decenio del siglo XIX la riqueza generada supero los periodos anteriores de la historia económica. La extensión y profundidad del neoliberalismo económico se ven reflejados en la integración de los flujos financieros y de capitales, el incremento del comercio y la transferencia de la tecnología.

En otras palabras, constituye el vector de la aplicación en cuanto al volumen y velocidad de los flujos comerciales internacionales, diferenciado en la medida que privilegia los bienes y servicios de mayor contenido tecnológico. Es así mismo, el factor detonante de los flujos financieros internacionales, caracterizado por la preeminencia de mayores flujos de capital y falta de regulaciones gubernamentales.

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

De la misma manera la internacionalización o transnacionalización de los procesos de producción que permite la ubicación de capitales donde pueden generar más rentabilidad.¹¹⁸

Como observamos en los capítulos anteriores, bajo esta tendencia; las políticas neoliberales de apertura comercial de búsqueda de socios comerciales, nuevos mercados, así como de la integración a diferentes espacios económicos como la Zona del Euro la Unión Europea o el Tratado de América del Norte TLCAN, se han venido desarrollando y consolidando dentro del seno comercial del Estado Mexicano.

Estas nuevas políticas reflejan los lineamientos que rigen, los intercambios comerciales en la actualidad, y con esto, "México se ha venido constituyendo en los últimos años como uno de los más importantes destinos para hacer negocios, con lo cual la imagen de nuestro país se ha posicionado como una verdadera potencia comercial (maquila) y así como uno de los principales centros de negocios internacionales, ya que nuestra geografía nos ubica en una posición estratégica, como centro de negocios, producción y fuente de abastecimiento para atender a uno de los mayores mercados del mundo."¹¹⁹

Y es bajo esta realidad que la apertura de la economía mexicana, se ha venido consolidando, como la estructura fundamental, del modelo económico de nuestro país, por esto el Estado Mexicano, ha fortalecido la búsqueda de nuevos socios comerciales, que representen mercados en los cuales consolidar la presencia internacional del comercio mexicano.

De lo anterior, cabe resaltar que nuestro país se enfrenta a; la apertura comercial, la integración económica, la homologación de los estándares tanto productivos

¹¹⁸ Julio A Concheiro Antonio Millán, México 2030: nuevo siglo, nuevo país, Ed. Fondo de cultura Económica 1ª ed. México D.F. 2003 pag. 234

¹¹⁹ Esto fue expresado por el Señor Presidente, Lic. Vicente Fox Quezada, a la revista "Negocios" Negocios Internacionales Bancomex, año 12 núm. 130.

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

como comerciales, las políticas de desregulación económica, al aumento de la producción y la evolución de los medios de comunicación así como la agilización de los medios de transporte que han reducido el tiempo de transporte en una fracción; esto se ha convertido en una realidad internacional ya que la aplicación generalizada del modelo Neoliberal de la Economía se da a escala mundial.

Esto ha originado que las empresas se enfrenten ante un mercado altamente competitivo, ya que las mismas empresas que participan del comercio internacional requieren que las mercancías se entreguen de la manera más eficiente, de una manera limpia, y con el mayor ahorro de tiempo, y todo esto, ante las puertas de aumentos abrumadores de los flujos comerciales.

Nuestro país como lo hemos analizado en los capítulos anteriores, ha participado en acuerdos internacionales que promueven la aparición de estructuras supranacionales que promuevan y regulen al comercio internacional entre particulares alejándolos de interpretaciones de carácter nacional.

De la misma manera se han desarrollado trabajos que fortalecen las estructuras nacionales en materia de comercio internacional, para enfrentar estos grandes retos originados por estos mismos trabajos que han sido orientados con el fin establecer estándares internacionales en materia tanto comercial como arancelaria.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT por sus siglas en inglés General Agreement on Tariffs and Trade, suscribiéndose al Código de Valoración Aduanera del GATT, participando en los estudios que dan un mayor avance a los esfuerzos por elaborar un Derecho común de los contratos y actos mercantiles.

Como lo es la Convención de Viena sobre Contratos de Compraventa Internacional, que como ya lo hemos visto se pretende que esta convención sea de aplicación

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

internacional que sea un instrumento regulador de los intercambios comerciales internacionales, que los aleje de regulaciones nacionales, en materia de la elaboración de los contratos internacionales sobre compraventa de mercancías.

En este punto debemos señalar para fines de esta investigación, que algunos de los objetivos en los cuales se fundamentan todos estos esfuerzos internacionales, son orientados con el fin de homologar, estandarizar y simplificar los actos mercantiles internacionales, como ya lo hemos visto tratan de separar a los contratos de compraventa internacional de las legislaciones nacionales y establecer un derecho propio, único, técnico y estandarizado que sea sencillo y libre de interpretaciones nacionales; Esto persigue establecer una herramienta a escala internacional que le permita a todos los miembros de la comunidad internacional las mismas ventajas que puede esperarse de un lenguaje universal en materia de intercambios comerciales internacionales.

Aun más importante para esta investigación resulta que los objetivos que persiguen todos estos esfuerzos, son la esencia misma que conforma a los Términos de Intercambio Comercial Internacional ya sean los Términos que establece la Cámara Internacional de Comercio, en los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 o los que establece la Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, en las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941; y aun más importante es el hecho de que estos acuerdos internacionales se orienta bajo los elementos constitutivos de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS, concebidos en el seno de la Cámara Internacional de Comercio.

Por esta razón, los Términos de Comercio Internacional son una fuente de estudio muy importante, ya que su creación aunque previa, ha venido a constituirse como una parte importante de esta integración, al facilitar que las empresas agilicen las

negociaciones y establezcan responsabilidades, dentro de los contratos de compraventa (venta).

Cuando las empresas se enfrentan a todo este aumento en el flujo comercial, son llevadas a tratar con leyes de otros países, ya sea un país intermediario, el país de origen o el país de destino, todo esto maneja grados de responsabilidad de un alto riesgo, ya que la mercancía puede sufrir inconvenientes, como son, las malas interpretaciones, mala aplicación de los contratos, vago conocimiento de las leyes y procedimientos aduaneros de los países involucrados en el contrato de compraventa, estos y otros elementos en conjunto llevan a las negociaciones a demorarse en concretar un acuerdo de compraventa internacional.

Por esto es de suma importancia para todas las empresas que integran el comercio exterior en cualquier parte del mundo, saber que uno de los retos principales para ser competitivas en este marco comercial que se está llevando a cabo en la actualidad, es que sus mercancías lleguen al consumidor, independientemente del país en el que este se encuentre, de la manera más eficiente posible.

5.1.1- Desventajas de la aplicación de los Términos de Intercambio Comercial Internacional; INCOTERMS 2000 y los RAFTD 1941.

Debemos observar cuidadosamente su aplicación ya que, aunque los términos de intercambio comercial internacional ya sean los Términos de Comercio Internacional, Incoterms 2000 o las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Americano RAFTD 1941; fueron desarrollados y concebidos con el fin de disminuir los riesgos en la aplicación de los elementos que forman parte del comercio internacional, así como en las negociaciones internacionales de compraventa.

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

Aun y cuando este objetivo se persigue mediante el alejamiento de los términos de compraventa internacional de las interpretaciones nacionales, así como de las legislaciones internas de cada uno de los estados que forman parte, del contrato de compraventa internacional, no son infalibles, así mismo pueden ser sujetos de malos entendidos así como de usos inconvenientes.

Por esto se debe observar que su aplicación se apegue a los textos originales de los cuales forman parte, los Términos de Intercambio Comercial Internacional, con el fin de evitar matizar con connotaciones de carácter nacional a un contrato de compraventa internacional, no obstante algunas leyes nacionales sean aplicables sino al contrato en sí mismo, si a las mercancías sujetas del contrato, reglas aplicables a las mercancías como lo serian normas de calidad, previamente citadas en el contrato.

Cabe resaltar en este punto que el uso o la aplicación de los Términos de Intercambio Comercial Internacional, ya sean los Términos de Comercio Internacional, INCOTERMS 2000, o las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, a un contrato de compraventa internacional, se estipulara de común acuerdo entre las partes, dando obligatoriedad legal a las partes contratantes de este acuerdo ya que tanto, los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, o las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, no tienen fuerza legal.

Aun y cuando los trabajos realizados por la Cámara Internacional de Comercio y la Cámara de Comercio Internacional de los Estados Unidos de Norteamérica, son orientados a que tengan una influencia internacional de carácter tanto técnico como legal, todavía sin embargo necesitan que se haya legislado específicamente sobre ellas. Por esto los compradores y vendedores deben aceptarlas e incluirlas

como parte del contrato de compraventa internacional; de esta forma los Términos de Intercambio Comercial Internacional tendrán obligatoriedad legal para ambas partes contratantes.

5.1.1.1- Incertidumbre en los contratos de compraventa internacional; debido a las costumbres y leyes locales.

Los términos de compraventa internacional, en su esencia tratan de establecer términos claros, libres de interpretaciones nacionales que puedan generar malos entendidos, cuando las partes contratantes alejan a los contratos de sus términos esenciales, al agregar definiciones que no se establecen en los textos originales pueden generar tanto lagunas en su aplicación, como compromisos que no puedan ser realizados por las partes sujetas del contrato.

Por esto cuando las partes que intervienen en la elaboración de un contrato deben darse cuenta que pueden llegar a tener un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales que se utilizan en sus respectivos países, sino son plenos conocedores de las mismas, esto motivaría malentendidos, enojos y procesos legales, ocasionando pérdida de tiempo y dinero.

Pueden darse como ejemplos los casos, en que el comprador o el vendedor, respectivamente, deban asumir cualquier riesgo de prohibición a la exportación o la importación en sus países correspondientes, por regulaciones estatales aplicables tanto a las mercancías sujetas del contrato como al transporte o flete internacional.

Otro de los casos, las partes deben **cerciorarse, en los casos correspondientes, de que las autoridades acepten que los despachos aduaneros** se efectúen por una de las partes o por alguien en su nombre que no esté domiciliado en el país de que se trate.

Otro caso en el cual se pueden generar conflictos con mercancías, se da cuando el vendedor se compromete a entregar la mercancía en el país del comprador en un lugar al que no se puede llegar mientras la mercancía no haya sido despachada aduanalmente a la importación, por lo que **la capacidad de llegar a aquel lugar queda comprometida porque el vendedor no es capaz de cumplir su obligación de despachar la mercancía para la importación.**¹²⁰

Por esto al aplicar los términos de intercambio de comercial internacional, se debe de negociar con anterioridad estos puntos así como de informarse adecuadamente de cómo se han de llevar a cabo todos los elementos que conforman un contrato de compraventa internacional al negociarlo, así como de evitar interpretar los términos mezclándolos con términos de carácter nacional de cualquiera de las partes contratantes evitando malos entendidos.

5.1.1.2- Inadecuadas Interpretaciones al aplicar los Términos de Intercambio Internacional; INCOTERMS 2000 y los RAFTD 1941.

En este punto cabe señalar que se debe tener un conocimiento adecuado de los términos de intercambio internacional, ya sean los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS, como de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, ya que una mala aplicación de los términos a un contrato de compraventa internacional puede generar, que alguna de las partes se vea incapaz de cumplir con las responsabilidades adquiridas mediante el contrato de compraventa internacional, esto se puede presentar mediante el desconocimiento de los alcances de los términos aplicables al contrato.

¹²⁰ Incoterms 2000, Bufete Internacional, Asesores en Negocios Internacionales. Ed. Ediciones fiscales 1999 pag 24.

Por esto es recomendable aplicar un término adecuado a la capacidad que tengan las partes contratantes de llevar a cabo las responsabilidades adquiridas mediante el contrato de compraventa internacional, y establecer con claridad en el contrato los momentos de la entrega que ambas partes puedan llevar a cabo.

5.1.1.3- Inadecuado conocimiento de los Términos de Intercambio Comercial Internacional al someter un contrato de compraventa.

Uno de los puntos más importantes que esta investigación debe resaltar es el conocimiento de los términos de intercambio comercial, al momento de someter un contrato de compraventa internacional a estos términos ya que tanto de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, como las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, fueron creados para establecer diferentes alcances de responsabilidad durante la entrega de las mercancías sujetas del contrato; por esto, se debe establecer mediante la elección ya sea de una definición o de un término en el caso correspondiente, el adecuado, al momento de entrega, en el cual las partes sean plenamente conscientes de lo que esto implica de lo contrario se pueden presentar inconsistencias en los contratos como se puede observar en los términos "C" de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000;

Aquí el punto de división de los costos se refiere al país al que va destinada la mercancía, **son con frecuencia mal interpretados como contratos hasta la llegada**, en el sentido de que el vendedor no queda relevado de cualquier riesgo y costo hasta que la mercancía ha llegado efectivamente al lugar convenido.

Sin embargo hay que insistir una y otra vez que **los términos "C"** de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 **son de la misma naturaleza que los términos "F"** de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 por cuanto el vendedor cumple el contrato en el país de

embarque o de despacho. Así, los contratos de venta en condiciones "C" así como los contratos en términos "F", entran en la categoría de contratos de embarque.¹²¹

En este punto puede **resultar muy importante observar** su aplicación, ya **que contienen dos puntos críticos; uno para el reparto de los costos y otro para el de los riesgos** por eso es que debe prestarse la máxima cautela al añadir obligaciones del vendedor a los términos "C" referentes a un momento posterior al mencionado punto "crítico" para el reparto de los riesgos.

Ya que **es la esencia misma de los términos "C" exonerar al vendedor de todo riesgo o costo excesivo, una vez que ha cumplido debidamente con su contrato** encargado el transporte y entregando la mercancía al transportista y en el caso de los términos CIF (Costo, seguro y flete) y CIP (Transporte y seguro pagados) de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, contratando un seguro contra los riesgos.¹²²

Este punto si no es debidamente observado puede generar una disputa, si se llegara a presentar un incidente debido a que si el vendedor no determina su responsabilidad en la forma que marcan los términos puede generarle gastos innecesarios, de la misma manera al comprador le puede generar una pérdida innecesaria de tiempo ya que el debe determinar en quien recae la responsabilidad de la mercancía desde el punto de entrega convenido.

Por esto se debe establecer ya sea un Término de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 o una de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, que establezca con claridad los alcances para que sea más sencillo el llevar a cabo lo establecido en el contrato de compraventa

¹²¹ Felipe Acosta Roca, INCOTERMS, Términos de compraventa internacional, Ed. Ediciones fiscales ISEF pag 12.

¹²² Aldo Fratoluchi, Incoterms, Contratos, y Comercio Exterior, Ed Macchi, Buenos Aires 4ª ed 1999 pag. 9

internacional y concluir satisfactoriamente para ambas partes con la entrega de las mercancías sujetas del contrato en este punto se debe señalar la importancia de establecer con claridad de que término de intercambio comercial se trata por sus similitudes que pueden generar confusión y enfrentar a las partes sujetas del contrato nuevamente a disputas legales.

5.1.1.4- Problemas derivados de la aparente similitud entre los, INCOTERMS 2000 y los RAFTD 1941.

Tanto las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, como los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, fueron desarrolladas para facilitar las negociaciones de los contratos de compraventa internacional, y aunque en este punto tanto los RAFTD 1941 y los INCOTERMS 2000 coincidan, en su estructura existen definiciones que guardan cierta similitud en su forma pero no en su contenido.

En este punto pueden resultar coincidentes en los nombres pero no así en su aplicación, por esto se debe de observar que hay definiciones como lo es el caso del **Término FOB**; ya que este puede tratar de determinarse siguiendo los parámetros del Término FOB - Free On Board, Libre a bordo, incluido en los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, pero si la negociación que se pretende realizar se orienta a lo establecido en las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense 1941, se puede generar un grave mal entendido en lo referente al punto de transferencia de los riesgos y pago de los transportes hasta el punto de entrega, especificado en el contrato, ya que existen gran variedad de términos FOB (Free On Board, libre a bordo) dentro de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, y estas diferencias deben determinarse en el contrato para evitar dichos mal entendidos.

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

Como ya se destacó es de suma importancia el pleno conocimiento tanto de las responsabilidades como de los alcances del término a elegir, ya que esto puede evitar colocarse así mismo en una situación, que no se contempló con anterioridad y que nos puede imposibilitar para llevar a cabo la entrega de las mercancías sujetas del contrato, por esto debemos analizar este punto con cuidado.

En los Términos de Comercio Internacional, Incoterms 2000, el Término FOB - Free On Board, Libre a bordo INCOTERMS 2000;

Hace referencia a la entrega, cuando la mercancía sujeta del contrato ha sobre pasado la baranda del barco en el puerto determinado, así como los gastos para entregar las mercancías libres para su exportación, asumiendo los gastos hasta este punto.

En las **Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Americano, RAFTD 1941**, el Término **FOB - Free On Board, Libre a bordo**, tiene las siguientes variantes;

FOB Named inland carrier at named inland point of departure Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico RAFTD 41.

Este término hace referencia a que el vendedor cumplió con su obligación de entregar la mercancía cuando la ha puesto, bajo la custodia del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado y hace los arreglos necesarios para cargarlas en el medio de transporte correspondiente.

FOB Named inland carrier at named inland point of departure FREIGHT PREPAID TO (named point of exportation), Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico FLETE PAGADO HASTA (lugar específico de exportación) RAFTD 41.

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

En este término, la referencia al vendedor es que debe cotizar un precio que incluya 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, bajo la custodia del transportista nombrado por el comprador.

FOB Named inland carrier at named inland point of departure FREIGHT ALLOWED TO (named point), Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico FLETE INCLUIDO HASTA (lugar específico) RAFTD 41.

Esta definición, cubre los gastos de transporte, que se cotizan hasta el lugar del cual se trate, fletes marítimos pagaderos a la entrega, sin asumir responsabilidad alguna sobre la mercancía después de obtener el correspondiente conocimiento de embarque sin tachadura alguna, u otro recibo de transporte en el lugar interior de partida específico.

FOB Named inland carrier at named point of exportation, Porteador interior específico en lugar específico de exportación RAFTD 41.

La referencia en este término, cubre el precio que incluye los gastos de transporte hasta el lugar específico del que partirá la exportación, y asume la responsabilidad de cualquier pérdida o daño sobre la mercancía hasta de obtener el correspondiente conocimiento de embarque sin tachadura alguna.

FOB vessel Named point of shipment, Puerto específico de embarque RAFTD 41.

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

En esta definición el vendedor debe cotizar un precio que incluya los gastos de transporte hasta la entrega en la embarcación proporcionada por, o para, el comprador en el puerto específico de embarque, y asumirá la responsabilidad de cualquier pérdida o daño o ambos sobre la mercancía hasta este punto.

FOB Named inland point in country of importation, Lugar interior específico en el país de importación RAFTD 41.

Esta definición determina, que el vendedor debe tomar en cuenta que la cotización, incluye el costo de la mercancía y todos los gastos de transporte hasta la entrega en el lugar interior convenido en el país de importación, y que el vendedor asume la responsabilidad de cualquier pérdida o daño o ambos sobre la mercancía hasta este punto.

Como se puede ver en lo anterior, la aparente similitud entre cualquiera de los términos o definiciones FOB Free On Board, Libre a Bordo, deben de tomarse en cuenta en el planeamiento de un acuerdo de compraventa, esto por la diferencia entre las obligaciones y responsabilidades que nos pueden generar gastos innecesarios al igual como ya se menciono anteriormente nos puede poner en una situación que nos impediría cumplir con las obligaciones adquiridas en el contrato de compraventa.

Esto perjudicaría de manera determinante la relación entre comprador y vendedor y su futura relación así como los malos entendidos y la perdida de dinero.

Para evitar esto, se debe de especificar el término o definición que se va a implementar, de tal manera que no quede duda, así cuando se establezca la negociación de un contrato de compraventa internacional y se haga referencia al término comercial se debe establecer ya sean las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941 o los Términos de Comercio

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

Internacional INCOTERMS 2000; estableciendo el término a usar y al final las siglas correspondientes a cada grupo y el año al que pertenece el grupo a usar, ejemplo;

Término **FOB** INCOTERMS 2000.

Término o Definición **FOB** Named inland carrier at named point of exportation,
Porteador interior específico en lugar específico de exportación RAFTD 41.

Término o Definición **FOB** Named inland carrier at named inland point of departure
FREIGHT PREPAID TO (named point of exportation), Porteador interior específico
en lugar interior de embarque específico FLETE PAGADO HASTA (lugar específico
de exportación) RAFTD 41.

Y es de suma importancia negociar los puntos específicos referentes al término o definición a usarse.

Al igual que en las ofertas de exportación e importación, al establecer una oferta en el ámbito internacional, es normal pedir cotizaciones tipo FOB o CIF, pero una anomalía es que no se especifica que tipo de cláusula o término se desea usar de manera específica, ya que aunque ya no son de uso cotidiano, las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Americano, siguen utilizándose, por algunos miembros de la comunidad comercial de los Estados Unidos de Norte América.

Algo que además cabe resaltar es que en la práctica, tiende a **no informarse adecuadamente** de cuales son los elementos que conforman cada término, ya que se maneja que son términos para calcular los impuestos en aduanas.

Y aunque los elementos que se contemplan para la cotización son de alguna forma los que se establecen en los términos, estos elementos son sumados de manera independiente al acuerdo de compraventa, es decir cuando se lleva a cabo una

negociación y se establece el término bajo el cual se va a concretar un acuerdo de compraventa se establece el precio FOB, pero se le suman o restan obligaciones dentro de la negociación ya sea al comprador o al vendedor de manera innecesaria deformando completamente el término en vez de usar otro que mejor se acomode a las necesidades del acuerdo de compraventa, y a las posibilidades de las partes que conforman dicho acuerdo.

5.1.1.5- Consecuencias de no precisar un punto de entrega de las mercancías sujetas del contrato.

Cuando se establece una negociación de un contrato de compraventa internacional se pueden presentar situaciones en las que no puede ser posible, en el momento de concluir el contrato de venta, precisar el punto o lugar exacto donde debe entregarse la mercancía para su destino final.

Por ejemplo, **puede que alguna de las partes se refiera a una zona o lugar bastante amplio, como un puerto marítimo.**

Entonces **se suele concretar que el comprador tiene el derecho o la obligación de determinar, más tarde, un punto más exacto dentro de la zona o lugar determinado.**

Si según, como se ha dicho el comprador tiene la obligación de designar un punto determinado, **de no hacerlo le representaría tener que sufragar los costos adicionales derivados de su incumplimiento.**

Ya que por otra parte, **el hecho de que el comprador no haga uso de su derecho** de indicar el punto preciso de la entrega, **da al vendedor el derecho de escoger el que más le convenga a sus intereses.**¹²³

En este punto se pueden generar grandes inconvenientes ya que si el punto de entrega no se especifica, puede ocasionarle al comprador una gran variación tanto en tiempo de la entrega, como dinero si se tiene que trasladar la mercancía al punto real de entrega.

Este punto es fácilmente remediable, al establecer por parte, ya sea del vendedor o del comprador según sea el caso, el punto específico donde ha de llevarse a cabo la entrega de las mercancías sujetas del contrato de compraventa internacional.

5.1.1.6- Problemas derivados de la falta de sincronización entre los INCOTERMS 2000 y los RAFTD 1941 y las nuevas técnicas de transporte internacional.

Otras anomalías que se pueden presentar con la aplicación de los términos de intercambio comercial, se presentan cuando **en el contrato de transporte se deben determinar las obligaciones del embarcador o del remitente** (en este caso al vendedor) con respecto a la entrega de la mercancía al porteador para su transporte (al comprador), ya que aquí se transfieren los riesgos y las responsabilidades, las mercancías sujetas del contrato de compraventa internacional del comprador al vendedor.

Hay que señalar que los términos **FOB** (Franco a Libre), **CFR** (Costo y flete) y **CIF** (Costo, seguro y flete) INCOTERMS 2000, así como las definiciones **FOB vessel**

¹²³ Ibidem. supra. nota 122 pag. 35

Named point of shipment, Puerto específico de embarque, **FOB Named inland carrier at named point of exportation**, Porteador interior específico en lugar específico de exportación, **C&F** (Costo y Flete) y **CIF** (Costo, seguro y flete) de las RAFTD 1941, **conservan la tradicional práctica de entregar la mercancía, a bordo del buque.**

En este punto, la responsabilidad adquirida en el contrato de compraventa internacional, se ve comprometida la entrega de la mercancía para su transporte, ya que **las técnicas actuales de transporte crean un grave problema de sincronización** entre lo que se contrata con el transportista y el contrato de compraventa internacional al que se haga referencia.

Ya que actualmente **la mercancía es entregada generalmente por el vendedor al porteador antes de que sea cargada a bordo o, a veces, antes incluso de que haya llegado al puerto.**¹²⁴

Este supuesto crearía una laguna en la sincronización de la entrega lo que podría resultar, en un problema derivado de un daño a las mercancías en lo referente a transmisión de la responsabilidad.

En este punto se debe establecer un seguro y crear conciencia de los alcances en materia de responsabilidad, del término elegido en el contrato.

5.2- Ventajas competitivas al someter el contrato de compraventa internacional, a los INCOTERMS 2000, o los RAFTD 1941.

El mundo al cual se enfrenta el comercio exterior mexicano, se mueve en una realidad en la cual las políticas económicas, se desenvuelven en un entorno

¹²⁴ Luis Ugarte Romano, El Contrato de Transporte Multimodal Internacional de Carga, Centro de Investigación Aduanera y de Comercio Internacional, A.C. documentos del CIACI. 2002. pag. 22

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

neoliberal que beneficia a aquellos que tienen un mayor flujo comercial, así mismo a los que se adaptan ante este mundo que cambia a pasos agigantados, situándose en una dirección que apunta a una economía internacional basada en Grandes Bloques Económicos, y un mayor flujo comercial de dimensiones, inimaginables.

Aun y cuando existen desventajas ante el uso de los términos de intercambio comercial internacional, estos constituyen un factor determinante para constituir ventajas en el entorno mundial, estableciendo un gran aporte al comercio, a las negociaciones sobre los contratos de compraventa internacional, así como en la simplificación y homologación de los elementos que forman parte del mismo comercio internacional.

Con esto impactan de manera significativa el comportamiento del comercio internacional ya que al aplicarlos ayudan a agilizarlo así mismo asisten a las empresas que participan del comercio internacional colaborando a hacerlas más competitivas y ágiles dentro del entorno económico del Neoliberalismo Económico.

Ya que los términos de intercambio comercial internacional, ya sean los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 o las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, establecen parámetros que alejan a los contratos de compraventa internacional, de las interpretaciones de connotación nacional y las acercan a las practicas comerciales internacionales tratan de establecer un lenguaje comercial claro y que su aplicación sea de carácter internacional.

Al perseguir este objetivo tanto los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, como las Definiciones Revisadas sobre Comercio Internacional Estadounidense RAFTD1941, persiguen los mismos objetivos que las políticas

Neoliberales que se aplican de manera generalizada, ya que pretende la apertura de las economías a un mercado internacional estandarizado.

5.2.1- Estandarización de los contratos de compraventa internacional, mediante la aplicación de los INCOTERMS 2000, o RAFTD 1941 a las negociaciones de compraventa internacional.

Cuando se habla de establecer comercio internacional, independientemente del destino; para algunas personas este supuesto les resulta un tanto sencillo, el llevar a cabo estas operaciones, aun cuando tengan cierta inexperiencia al respecto, y aunque parezca al hablar de ello, algo sencillo que llevan a cabo dos particulares, aun y cuando estén de acuerdo ambas partes, el establecer el compromiso de compraventa, y llevarlo a cabo implica elementos que en realidad convierten a esta transacción en algo mucho más complejo.

Cuando se establece el contrato de compraventa se establece un compromiso directo de dos voluntades; una **la de comprador** y la segunda **la del vendedor**.

Pero para cumplir con lo establecido en el contrato de compraventa se encuentran involucradas voluntades y situaciones diversas así como actores que no conocen los alcances del contrato de compraventa internacional.

Cuando se firma el contrato de compraventa internacional y se ejecutan los compromisos adquiridos en él, se ve involucrados;

- a- Los transportistas; este caso se involucran operadores diversos (choferes, operadores de grúas, etc.), y la estructura administrativa de la empresa involucrada si es fuere el caso.

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

- b- Las autoridades aduanales; este punto involucra a los representantes tanto del país exportador como del importador, las leyes internas de los Estados correspondientes a las partes sujetas del contrato de compraventa internacional en este punto se observan los procedimientos administrativos, para la exportación así como para la importación, como también posibles restricciones a las mercancías sujetas del contrato de compraventa.
- c- Las compañías fleteras internacionales; este punto puede desarrollarse como políticas internas manejo de las mercancías sujetas del contrato (operadores diversos).
- d- Cuestiones sociales internas correspondientes a cualquiera de los Estados de los cuales formen parte las partes contratantes, (guerras, disturbios, violencia, piratería, etc.)

En la mayoría de los contratos de compraventa, se tiene traducir términos de idiomas diferentes y costumbres variadas que pueden influir de manera ya sea positiva o negativa, para cumplir con los compromisos adquiridos por un contrato de compraventa internacional.

Y todo esto sin contar con los problemas de carácter natural, (huracanes, inundaciones, sismos, deslaves carreteros, accidentes, etc.)

Todo esto convierte al contrato de compraventa internacional, en un asunto que vale la pena estudiar más a fondo y considerar sus implicaciones más detenidamente.

Debemos identificar los elementos que lo constituyen como puntos que se deben estipular con mucho cuidado, no obstante, los términos de intercambio comercial internacional, los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 así como

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

las Definiciones sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941 se han establecido bajo un estudio cuidadoso de todos estos elementos que conforman al contrato de compraventa internacional permitiendo establecer los pasos a seguir en lo concerniente a la negociación, y llevar a cabo lo concerniente a un contrato de compraventa internacional.

Ya que tanto los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 como las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, durante su evolución se han definido como un conjunto de reglas aplicables internacionalmente destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados nos permiten establecer claramente los puntos que constituyen los elementos que forman parte de la estructura del contrato de compraventa internacional.

Este es el motivo por el cual nos ayudan a establecer, las obligaciones que cada una de las partes, han de adquirir de una forma ágil, clara, libre de interpretaciones, permitiendo concluir más rápidamente la negociación, de dicho contrato de compraventa.

La referencia a alguno de los términos de intercambio comercial internacional, ya sea los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 o las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, dentro de un contrato de compraventa internacional simplifica de manera significativa, la enumeración de las obligaciones correspondientes a cada una de las partes que participan en dicho contrato de compraventa internacional ya que establecen en su contenido claramente el momento en que se verifica la transmisión de los gastos y riesgos del vendedor al comprador.

Es decir los términos de intercambio comercial internacional desarrollan en su estructura los elementos necesarios para llevar a cabo una negociación de

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

compraventa delineando con precisión los componentes que forman parte de un contrato de compraventa.

Por esto al aplicar y elegir alguno de los términos de intercambio comercial internacional, ya sean de los INCOTERMS 2000 o los RAFTD 1941, las diferencias a considerar son los alcances en las responsabilidades adquiridas por las partes contratantes, tanto para establecer un incremento en las responsabilidades o un decremento según sea el caso en cuestión.

Los términos de intercambio comercial internacional conjuntan de manera específica en el momento en que se llevara a cabo la entrega todos estos elementos, al igual que el desarrollo de las responsabilidades así como los servicios referentes a la entrega de las mismas; manipuleo, transporte, transportista, seguro, etc.

Y estableciendo hasta que punto las partes son responsables de todo lo relacionado con las mercancías sujetas del contrato de compraventa internacional.¹²⁵

De lo anterior podemos agregar que los términos de intercambio comercial internacional, ya sean los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, o las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, al dividir el contrato de compraventa internacional en "momentos"; momentos que determinan el traspaso de las responsabilidades, así como de los costos relacionados a las mercancías, mediante el "momento de la entrega" de las mercancías sujetas del contrato de compraventa internacional, en una forma clara y sobre todo sencilla y libre de interpretaciones de connotación nacional, y al

¹²⁵ Ibidem. supra. nota 124 pag. 20

hacerlo establecen un estándar que determina los elementos que conforman un contrato de compraventa internacional. Esto se debe resaltar como uno de los grandes logros que consiguen los términos de intercambio comercial internacional, ya sea mediante los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 o las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, ya que este estándar se aplica de manera internacional independientemente de todas las diferencias entre las partes que participan de un contrato de compraventa con esto, los elementos a analizarse en un contrato son fácilmente identificables permitiendo que se consignen más fácilmente a las partes contratantes.

5.2.2- Ventajas al simplificar el tiempo necesario para interpretar los elementos de un contrato de compraventa internacional.

Obedeciendo al tiempo en el cual los términos de intercambio comercial internacional fueron creados, el único medio de comunicación de alta velocidad por así decirlo era el telégrafo, donde los textos transmitidos de manera significativa mantenían un alto contenido en conjunto con una corta transmisión, es decir por las necesidades de este medio de comunicación el mensaje que se transmitía debía tener un gran contenido informativo para la parte que lo recibía, al mismo tiempo que el texto transmitido fuera en si mismo corto, claro y específico.

En la actualidad necesitamos de esa misma cualidad no por las limitaciones en los medios de comunicación, sino por los retos que estos últimos representan para una oferta de compraventa internacional, como ya lo hemos visto el modelo Neoliberal de la Economía obedece a la agilización de los flujos tanto de capital como de mercancías por esto los nuevos medios de comunicación se han constituido como uno de los retos para que las empresas que participan de este permanezcan competitivas en la actualidad, una oferta ya sea de compra o de venta de mercancías a escala internacional puede llegar a incontables actores del comercio en tiempo real, es decir que para una oferta de compraventa

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

internacional puede producirse respuesta así como los primeros acercamientos en cuestión de minutos de a verse publicado o presentado a foro internacional.

Este fenómeno se presenta, cuando se formula una oferta internacional ya que esta se constituye, normalmente por medio del requerimiento de una cotización en la cual se establece, las especificaciones de la mercancía que se requiere y que la cotización se establezca bajo el amparo de los parámetros de un término de intercambio comercial internacional ya sean los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 y de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, los cuales son normalmente manejados por la gran mayoría de los actores internacionales ejemplo una oferta puede establecerse, como;

“Requerimiento de cotización de espuma de poliuretano sin grado con densidad 22, dos contenedores de 40 pies mensuales, puerto de Veracruz cotización FOB INCOTERMS 2000, a continuación los datos de quien oferta para establecer contacto”.

Como se puede apreciar en lo anterior la brevedad del texto, es equiparable al alto contenido de información implícita, ya que la oferta en un primer punto establece las especificaciones de la mercancía y en segundo lugar establece la cantidad requerida nos facilita establecer el precio de dicha mercancía, después establece los alcances en las responsabilidades que van a adquirir cada una de las partes en el contrato:

El vendedor va a adquirir:

- a) la responsabilidad de suministrar la mercancía, cuidando:
 - a.1 la cantidad de mercancía.
 - a.2 su calidad.
 - a.3 su envalaje.

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

a.4 su transporte hasta colocarla al costado del buque correspondiente.

b) la responsabilidad de cuidar de la mercancía hasta entregarla al comprador o su representante.

El comprador va adquirir:

a) la responsabilidad de hacerse cargo de la mercancía una vez que sea entregada de acuerdo con lo establecido en el contrato.

b) pagar lo estipulado por las mercancías sujetas del contrato.

c) pagar para que la mercancía sea despachada para su exportación.

d) hacer los arreglos para que la mercancía sea subida al buque correspondiente.

e) pagar por su flete y seguro hasta su llegada al país de destino o importador.

f) hacerse cargo de los tramites de importación.

g) todo lo relacionado para que se realice el desembarco de las mercancías.

h) la responsabilidad del transporte de las mercancías hasta el local del comprador.

Como podemos ver el alto contenido de información técnica es resumida en un corto texto que nos permite elaborar una cotización y establecer un acercamiento que nos puede llevar a la concreción de un contrato de compraventa.

Por esto si se oferta un comunicado pidiendo la cotización de una mercancía bajo un término de comercialización internacional, se dan implícitamente, en un texto muy corto pero muy preciso, los principales elementos para establecer una respuesta casi inmediata, si la empresa se encuentra en disposición y capacidad de llevar a cabo dicho contrato.

5.2.3- Reducción de tiempo necesario para establecer los contratos de compraventa internacional al aplicar los Términos de Intercambio Comercial Internacional.

De lo anterior podemos señalar que al desarrollarse una compraventa internacional, se formulan contratos en los que se establecen las condiciones que deben cumplir tanto el comprador como el vendedor, para concluir cabalmente con lo establecido en el contrato de compraventa internacional, de los que podemos enumerar el pago de los productos, en el caso del comprador, como la forma y el punto en que se entregaran las mercancías, en el caso del vendedor. Los términos tienen la particularidad de auxiliarnos para un mayor y mejor entendimiento entre las partes, ya que, cada uno de los términos establecen cuáles serán las actividades que deben llevar a cabo tanto vendedor como comprador, sin dejar de considerar la resolución de las controversias que resultasen, por el incumplimiento de alguna de las partes.

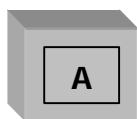
Lo expresado en los términos de intercambio comercial internacional es sin perjuicio de las aclaraciones, aplicaciones o restricciones que consideren oportuno introducir las partes que forman parte del contrato de compraventa, a las mismas; facultad que debe utilizarse con prudencia, cuidando de no desvirtuar el alcance o interpretación del término, tanto por quienes participan en la operación comercial, como por aquellos que deban solucionar los conflictos que surjan de su aplicación.

Al establecer en la estructura de los términos de comercio internacional, los elementos generales que conforman un contrato de compraventa y establecer en los mismos disposiciones específicas a la entrega, los riesgos, los gastos y los documentos, cubren de esta forma las bases de un acuerdo, facilitando así su conformación para llevarlo a cabo.

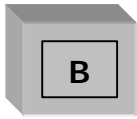
5.2.4- Ventajas que establecen los Términos de Intercambio Comercial Internacional, INCOTERMS 2000 o RAFTD 1941, al enumerar los elementos que forman parte del precio de las mercancías sujetas a un contrato de compraventa internacional.

Como ya lo hemos visto los términos de intercambio comercial internacional ya sean los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, así como las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, definen de manera, sencilla y clara, cuales son las responsabilidades de las partes sujetas al contrato de compraventa internacional, por esto es posible establecer de la misma manera el valor de las mercancías sujetas del contrato enumerando dichos elementos que conforman el precio de cotización de las mercancías.

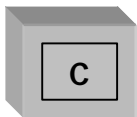
Los elementos que se pueden considerar como factores cuantificables al precio de las mercancías sujetas de un contrato de compraventa internacional, se pueden enumerar basándose en el marco de aplicación de los términos de intercambio comercial internacional ya sean los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 o las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, de la siguiente manera;



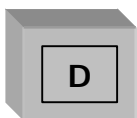
A - **El costo de producción y embalaje**, el vendedor debe asumir; lo que referente a, los costos resultado de la producción de las mercancías sujetas al contrato, tomando en cuenta la calidad y cantidad descrita en el contrato de compraventa así mismo incluido esta el embalaje; este consta; tanto del embalaje unitario si así lo requiere la mercancía sujeta del contrato; así como del embalaje para su transporte internacional.



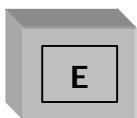
- **Transporte nacional o interno;** tomando en cuenta lo que representa subir y bajar las mercancías sujetas del contrato del transporte, en este sentido se puede hablar del transporte nacional, que se requiere para poner las mercaderías sujetas del contrato en el lugar exacto para su exportación sin colocar las mercancías sujetas del contrato en el transporte (colocar dentro, sobre o lista para su transporte) principal para su traslado internacional.



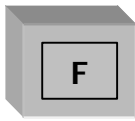
- **Tramites de exportación,** en este punto cabe señalar que los costos deben de cubrir los costos, de conseguir las licencias necesarias para la exportación, manipuleo dentro de la zona de exportación o aduana, revisiones si son necesarias y el manipuleo para colocar las mercancías sujetas del contrato al costado o listas para que las puedan colocar en el flete internacional.



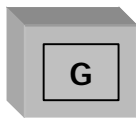
- **Poner las mercancías sujetas al contrato en el transporte internacional,** en este punto cabe señalar que los costos deben de cubrir los gastos de (colocar dentro, sobre o lista para su transporte) para su traslado a su destino de importación.



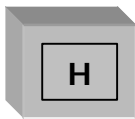
- **Seguro en el transporte internacional,** este elemento lo conforma la contratación del seguro internacional, para su traslado el seguro debe cubrir el 110 % del valor total de las mercancías sujetas del contrato.



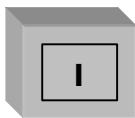
- **El transporte principal**, es el costo del flete principal para el traslado principal a su lugar de importación, en este sentido es muy importante ya que para algunas mercancías, sobre todo las de bajo valor agregado, este flete internacional es muy importante ya que el costo de este flete puede alcanzar el 70 % del valor total de la mercancía, también deben considerarse en algunos términos la contratación del seguro para cubrir el flete internacional, cabe señalar que en los casos que sea necesario conseguir los permisos de transito para ingresar las mercancías sujetas del contrato por países intermedios.



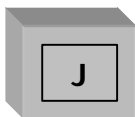
- **Manipuleo de la mercancía**, este elemento contempla en el contrato bajar la mercancía del flete principal si ese fuera el caso (transporte marítimo), para colocarla en el puerto de importación o de destino.



- **Tramites de importación**, su revisión si ese fuera el caso, así como conseguir las licencias necesarias para el ingreso de las mercancías sujetas del contrato al país final de importación.



- **Transporte interno en el país de importación**, para poder colocar las mercancías sujetas del contrato en el lugar final de las mismas, ya sea responsabilidad del vendedor o del comprador.



- **El comprador debe pagar** lo acordado en el contrato de compraventa internacional, al momento de la entrega.

Nota - En realidad todos los gastos los absorbe el comprador al pagar lo acordado por las mercancías, pero estos elementos conforman lo que las partes deben desembolsar, antes y después del momento de la entrega.

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

Es por esto como ya hemos visto que a los términos de intercambio comercial internacional también se les denominan cláusulas de precio ya que al determinar los alcances, límites y responsabilidades de las partes que integran el contrato de compraventa internacional, podemos directamente sobre los elementos que forman parte de los términos de intercambio comercial internacional independientemente de los que se traten ya sean los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 o sobre las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, enumerar los elementos que directamente forman parte del precio de las mercancías sujetas del contrato de compraventa internacional.

Ya que de manera sencilla todos los elementos en los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 o en las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, enumeran los elementos que los constituyen y se puede con esto generar un panorama real del precio de dicha cotización.

5.2.5- Ventajas al establecer la cotización de un contrato de compraventa internacional bajo lo establecido por los Términos de Intercambio Comercial Internacional.

En el apartado anterior pudimos observar como utilizando la estructura de los términos de intercambio comercial internacional no obstante, de que se traten de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 o de las Definiciones Revisadas sobre Comercio extranjero Estadounidense RAFTD 1941, podemos separar los elementos que se deben considerar para elaborar una cotización internacional que nos permita establecer un acuerdo de compraventa; esto se debe a que aun cuando son diferentes los INCOTERMS 2000 de los RAFTD 1941 los elementos que los constituyen se pueden estudiar y separar de la misma forma y aplicar el mismo criterio para ambos términos de intercambio comercial internacional.

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

Como ya lo vimos con anterioridad al establecer un acercamiento comercial se pide cotización que puede definirse bajo, los INCOTERMS 2000 o bajo el marco de los RAFTD 1941, con los elementos anteriores podemos distinguir cuales son los puntos que conforman el precio, y esto nos permite transmitir la cotización que se requiere para establecer el contrato de compraventa.

El establecer en una negociación internacional la oferta de compra o la cotización al comprador de una manera ágil, clara y en el menor tiempo posible, puede darnos la oportunidad de realizar el convenio y con ello la ventaja de realizar la venta internacional.

5.3- Tablas compuestas por los elementos que definen el valor de las mercancías bajo el marco de aplicación de los Términos de Intercambio Comercial Internacional.

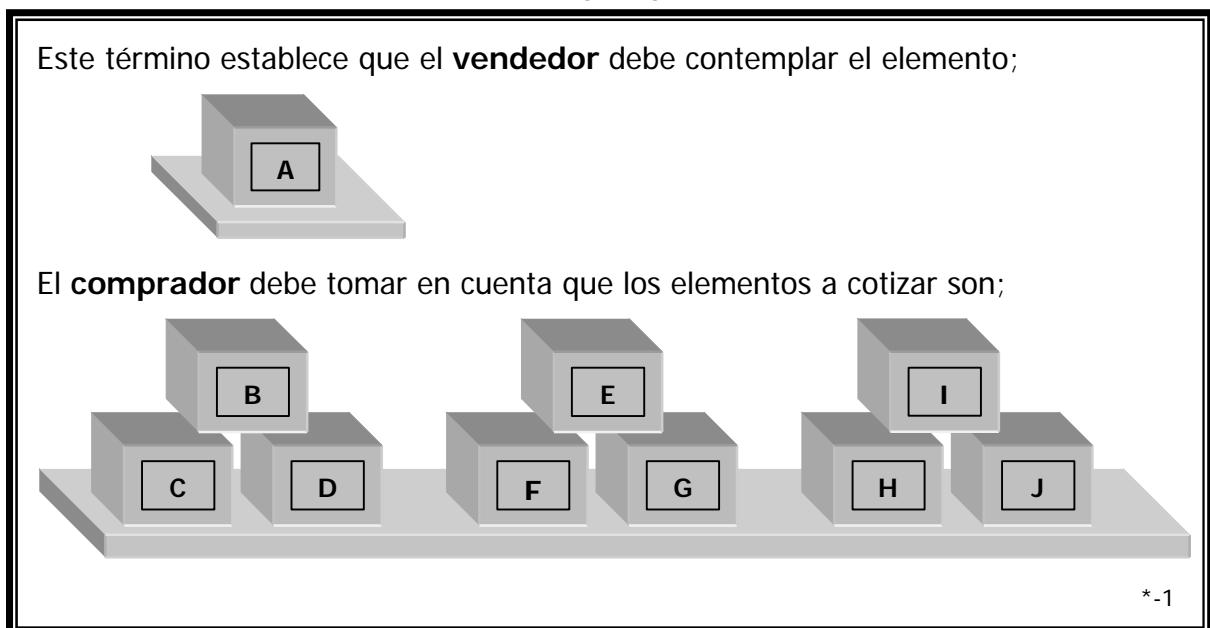
De los puntos anteriores podemos destacar lo sencillo del lenguaje, que utilizan los términos de intercambio comercial internacional, ya sea el caso tanto de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, que son proyectados por la Cámara Internacional de Comercio, o de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941 que se establecieron por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica, pero establecido esto, podemos, con la información que se estructuro en el punto **1.b.4.** de este mismo capítulo, en donde se analizan los elementos cuantificables que constituyen un incremento al valor de las mercancías, desarrollar tablas que establezcan los costos relacionados a la entrega de las mercancías sujetas de un contrato de compraventa internacional, estructurándolos bajo el marco de los términos de intercambio comercial internacional.

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

Es decir se establecen los elementos que forman parte de un contrato de compraventa internacional, no en función de las responsabilidades adquiridas por las partes sino por lo que cada una de ellas tiene pagar, o tomar en cuenta durante la negociación del contrato de compraventa internacional, esto no para desvirtuar el significado original de los términos de intercambio comercial internacional sino para complementar y crear conciencia por ambas partes de lo que se debe tener en consideración al momento de establecer un contrato de compraventa. Al establecer con claridad los elementos que se deben pagar se resalta su importancia para concluir con las responsabilidades adquiridas, evitando malos entendidos, e incumplimientos que nos lleven a disputas legales, con la consiguiente pérdida tanto de dinero como de tiempo. A continuación mostraremos algunas tablas tomando en cuenta los Términos de intercambio comercial internacional, más frecuentemente citados por la costumbre internacional;

La siguiente tabla se establece bajo el Término EXW INCOTERMS 2000 que representa la menor obligación para el vendedor, con esto el precio a cotizar es el más bajo de estos Términos;

Tabla EXW, Término EX WORKS, Entrega lugar convenido. INCOTERMS 2000.



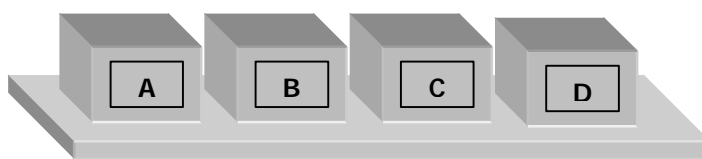
Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

Cabe señalar que las siguientes tablas establecen las cotizaciones: **FOB** Free on Board, Libre a bordo y **CIF** Costo Insurance and Freight Costo, seguro y flete de los Términos de Comercio Internacional, INCOTERMS 2000, estas tablas establecen el precio a cotizar en aduanas según lo establece el Código de Valoración Aduanera adoptado por el GATT y que se usa por muchos Estados para cotizar el valor de las mercancías, ya que el Código de Valoración del GATT deja a los Estados la libertad de legislar a favor de un término FOB o CIF de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS, en este punto se resalta la importancia de establecer estas tablas referentes a los elementos que cada una de las partes debe pagar así mismo resaltando los factores que influyen en el precio de las mercancías.

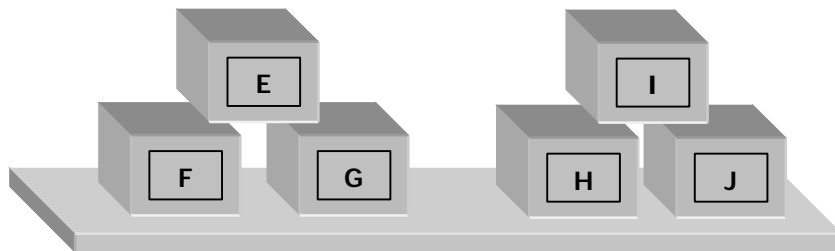
Ya que en nuestro país el precio, de Valoración en Aduana se establece bajo el Término FOB de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS, esta tabla es muy representativa ya que en ella se establecen los elementos que constituyen el valor en aduana para las importaciones en nuestro país;

Tabla FOB, Término **FOB** Free on Board, Libre a bordo. INCOTERMS 2000.

En este término la cotización del **vendedor** debe contemplar los puntos;



El **comprador** debe tomar en cuenta que los elementos a cotizar son;



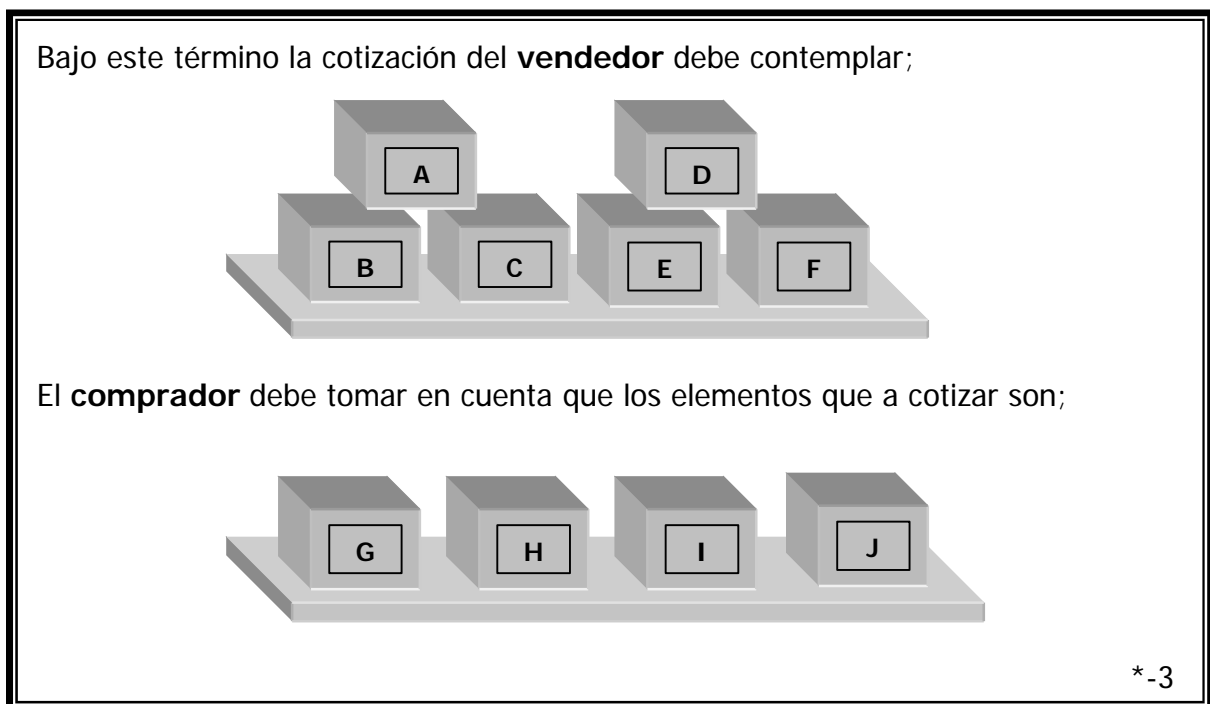
*-2

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

La siguiente tabla representa al precio de Valoración en Aduana que las exportaciones mexicanas han de enfrentar en su mayoría, ya que la mayor parte de la comunidad internacional establece la Valoración en Aduana bajo el término CIF de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS, aunque no es recíproco el comportamiento de esta cotización se establece dentro de las normas del Código de Valoración del GATT y nuestro comercio se debe enfrentar a esta cotización, estos puntos destacan la importancia del establecimiento de estas tablas como herramientas; que puntualicen los elementos que conforman este sistema de valoración a la que han de enfrentarse las empresas internacionales.

Cabe señalar que en este punto se establece que tanto el seguro internacional así como el costo del flete internacional es un elemento que constituye un incremento del valor en aduana;

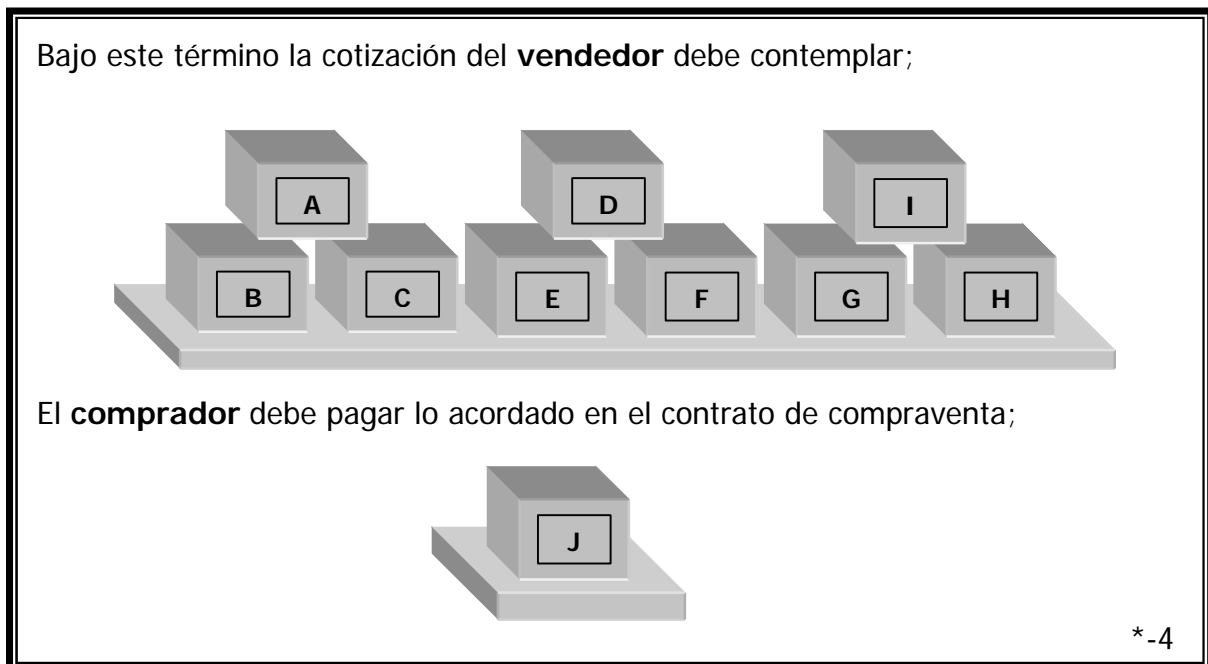
Tabla CIF, Término **CIF** Costo Insurance and Freight Costo, seguro y flete. INCOTERMS 2000.



Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

La siguiente tabla se establece dentro de los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, como la cláusula que representa la de mayor valor agregado a las mercancías ya que esta cotización debe contemplar la entrega dentro del país de importación agregando todos los gastos relacionados con las mercancías que el vendedor debe cubrir para llevar a cabo dicha entrega; dentro de la costumbre de comercio internacional, el Término de Comercio Internacional DDP INCOTERMS 2000, también se le empieza conocer como “cláusula de servicio puerta a puerta” ya que el comprador solo se preocupa de cubrir el costo de las mercancías que se estipula en el contrato de compraventa, esta cláusula no debe utilizarse si el vendedor no puede cubrir todos los aspectos técnicos que conlleva realizar lo que estipula esta cláusula aun cuando tenga la capacidad económica para realizarla, ya que si se presenta problemas relacionados a las mercancías, no tendría la capacidad técnica para resolverlos dentro de un tiempo razonable y concluir con el contrato;

Tabla DDP, Término DDP Delivery Duty Paid, Entrega derechos Pagados. INCOTERMS 2000.

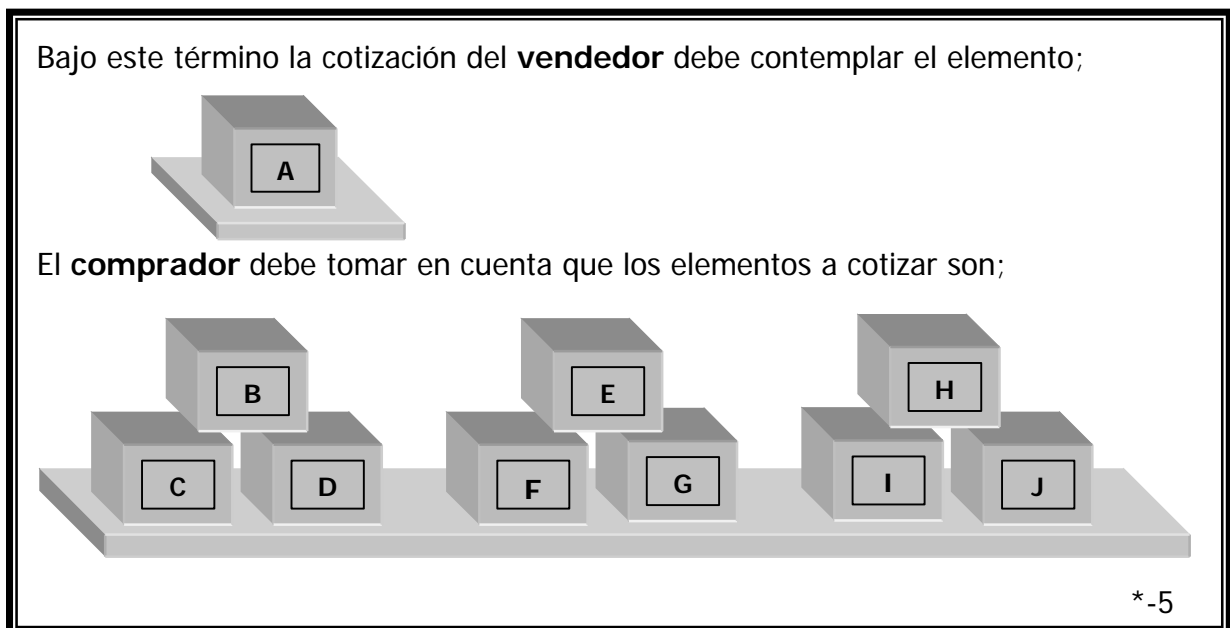


Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

El siguiente grupo de tablas se establece bajo el marco de aplicación de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, cabe señalar la importancia del uso de estas definiciones ya que muchos de los actores de comercio en los Estados Unidos de Norteamérica nuestro vecino del norte siguen usándolas de manera cotidiana aun cuando se les considera obsoletas, no obstante un gran numero indeterminado las sigue usando y aplicando para establecer sus contactos comerciales, por esto se deben tener en consideración no nada más para el comercio mexicano sino para un gran numero de empresas internacionales que pretendan establecer comercio con Estados Unidos de Norteamérica.

La siguiente definición es establece la cotización bajo los parámetros de la Definición EXW con todas sus variantes, esta establece al igual que los INCOTERMS 2000 la de menor costo ya que el vendedor solo cotiza el valor de la mercancía puesta en su puerta, pues el comprador realizara todos los gastos posteriores;

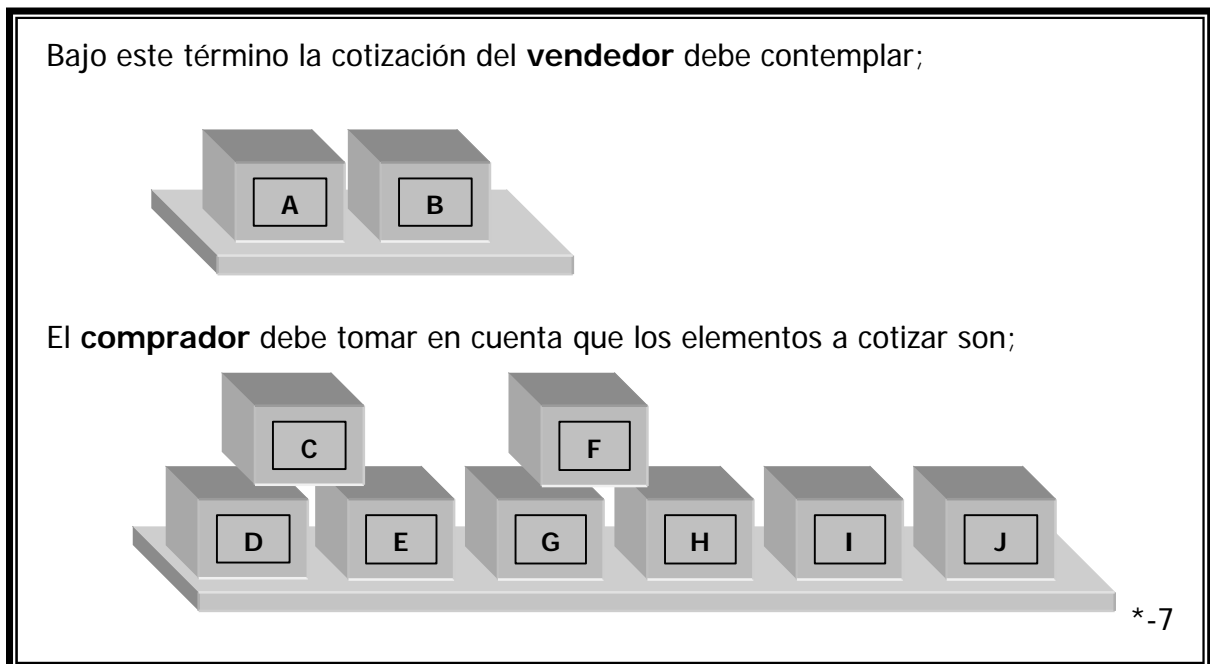
Tabla EXW, Grupo EXW y sus variantes, RAFTD 1941.



Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

La siguiente Definición también define el valor de las mercancías en aduana pero cabe señalar que es solo esta definición **FOB** Named inland carrier at named point of exportation, Porteador interior específico en lugar específico de exportación, RAFTD 1941, ya que como se pudo observar a lo largo de esta investigación las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, contienen un grupo de definiciones **FOB** que varían tanto en su contenido como en su aplicación y los alcances relacionados a los costos adquiridos por las partes; por esto la Definición que corresponde a lo especificado en los Términos de Comercio Internacional para establecer los parámetros del Término FOB Free on Board INCOTERMS 2000, es esta definición **FOB**, Named inland carrier at named point of exportation, Porteador interior específico en lugar específico de exportación, RAFTD 1941, ya que su contenido corresponde al término FOB de los INCOTERMS 2000 y se puede establecer para cotizar el precio de aduana como lo especifica el Código de Valoración del GATT;

Tabla FOB, Definición FOB, Named inland carrier at named point of exportation, Porteador interior específico en lugar específico de exportación, RAFTD 1941.

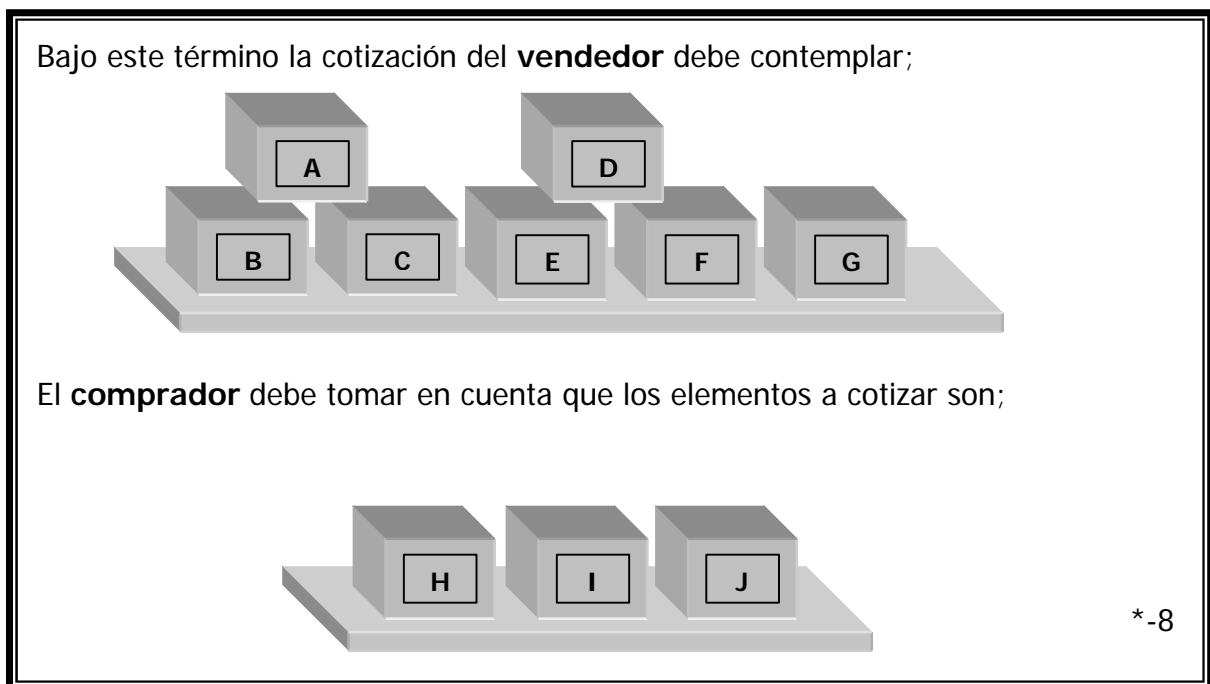


Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

De esta misma manera se puede realizar la tabla relacionada a la cotización bajo la definición CIF RAFTD 1941, ya que esta definición también se establece con una relación directa con su contra parte de los Términos de Comercio Internacional CIF INCOTERMS 2000, con esto también cumple con los puntos establecidos en el Código de Valoración de GATT, conformándose así también en un elemento que nos permite establecer el valor en aduana de las mercancías sujetas de contrato.

La siguiente tabla establece la definición Ex DOCK RAFTD 1941, que determina la definición con el mayor grado de valor agregado a la cotización en un contrato de compraventa internacional bajo los parámetros de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941;

Tabla Ex Dock, Definición Ex DOCK, Entrega en muelle de destino, RAFTD 1941.



(*-1 - *-8) Mazariegos Ortiz Francisco comp. Facultad de Estudios Superiores Aragón, Universidad Nacional Autónoma de México, Relaciones Internacionales, 2007.

Capítulo 5: Importancia de los INCOTERMS y RAFTD, para el Comercio Internacional de México.

Una vez más debemos recordar que la consideración más importante de las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense es que su aplicación como su nombre lo dice es solamente para aquellos comerciantes que tengan relaciones con ese país, aunque para muchos participantes del comercio en ese país, estas definiciones prácticamente ya son obsoletas, algunos las usan de forma cotidiana.

Como ya hemos visto son muchas las ventajas que proporcionan los Términos de Intercambio Comercial Internacional, ya sean los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 o las Definiciones Revisadas sobre Comercio Estadounidense RAFTD 1941, para el comercio internacional, así como su aporte a la integración de un Derecho común de los contratos y actos mercantiles, un objetivo que comparte como muchos otros esfuerzos internacionales que buscan establecer este mismo objetivo para toda la comunidad internacional.

Esta realidad es más aplicable a los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 ya que su aplicación se convierte cada vez más en una practica generalizada para el comercio internacional y que aceptan cada vez más los participantes del comercio internacional.

Aunque no debemos olvidar que mientras algunos de los actores del comercio internacional de nuestro vecino del norte sigan aplicando las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, RAFTD 1941, estas también significan una herramienta importante para establecer negociaciones que nos permitan concretar contratos de compraventa internacional que nos lleve ha establecer relaciones comerciales duraderas.

Con lo anterior debemos concluir que de manera clara los Términos de Intercambio Comercial Internacional, tanto los **Términos de Comercio Internacional Incoterms 2000**, como las **Definiciones Revisadas sobre**

Comercio Extranjero Americano 1941, ya sean llamados Términos de Comercio o Cláusulas de Precio, cumplen con la homologación, permitiendo que los principales elementos que conforman tanto la responsabilidad de cumplir con un acuerdo de compraventa internacional, (la mercancía, su embalaje, su manipuleo, traslado, flete, seguro, licencias y permisos de exportación e importación), como los que en si mismos conforman el precio de las mercancías sujetas del contrato sean establecidos de manera sencilla y clara, **estableciendo el camino para la estandarización de un lenguaje universal de comercio internacional.**

Por esto su estudio debe considerarse una herramienta para ingresar en el comercio internacional de una manera competitiva ya que el entorno tanto nacional como internacional están conformándose de tal manera que el establecimiento de **los mercados internacionales se vuelve cada vez más una necesidad que una simple herramienta de crecimiento.**

Esto debe ser considerado para poder posicionarse en el Comercio Internacional, ya que en este entorno se debe ser altamente competitivo y eficiente.

CONCLUSIONES Y APORTACIONES

El comercio en su evolución, así como el desarrollo de todas las estructuras que lo conforman, han sido un gran aporte para todas las civilizaciones que se constituyeron como pilares culturales y sociales, que aun en nuestros días tienen gran importancia e influencia internacional, como los romanos, griegos, etc.

Para consolidarse como grandes imperios estas culturas nos orientan en una dirección; hacia el camino que permita el desarrollo de los intercambios comerciales internacionales, el instituirlo como instrumento de crecimiento y de desarrollo internacional, nos permite fortalecernos como una nación de influencia internacional y de manera interna permitir la evolución orientada al fortalecimiento de las estructuras nacionales que se ocupan del comercio internacional.

Por esto la evolución de los intercambios comerciales nos ha mostrado que el desarrollo de estructuras tanto legales como técnicas, que le permitan tener una fluidez de acuerdo con las necesidades internacionales es en sí mismo un elemento indispensable para el funcionamiento óptimo de las relaciones comerciales internacionales.

Cuando se analizan estos puntos, en conjunto con la realidad, en la que nuestras economías se desenvuelven, se desarrolla un patrón que se debe puntualizar ya que las economías internacionales durante los últimos años han venido aplicando un modelo de Neoliberalismo Económico, que resalta la necesidad de las aperturas económicas, mayor flujo de capitales y la necesidad de estandarizar los procesos comerciales; con esto podemos observar que las economías se han orientado a un desarrollo en los flujos comerciales que nos sitúan, en un aumento exponencial de los productos que sean de comerciar, así como en la disminución del tiempo necesario tanto para establecer los primeros acercamientos comerciales, negociar

un contrato de compraventa internacional, para transportar las mercancías, y situarlas para su comercialización y venta al consumidor final.

Con estos puntos, los Términos de Intercambio Comercial Internacional, como los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, así como las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, cumplen con las necesidades que este modelo económico requiere, ya que de manera sistemática reducen el tiempo que se requiere para negociar un contrato de compraventa internacional.

Al observar como tanto los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, como las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, pueden desempeñar un papel preponderante dentro del Modelo del Neoliberalismo de la Economía.

Es de suma importancia determinar que, para entender su desempeño y aportes en el ámbito de comercio internacional, se ha desarrollado su contenido así como los objetivos de los Términos de Intercambio Comercial Internacional, y se ha podido demostrar que tienen una gran influencia en las relaciones comerciales internacionales así mismo que intentan en conjunto con diferentes organismos internacionales generar reglas uniformes que rijan al comercio internacional, mediante un lenguaje comercial común internacional.

Por esto al observar que la relación de los Términos de Intercambio Comercial Internacional, ya sean los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 o las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, con el sistema legal mexicano que rige el comercio internacional, se fundamenta en los aportes necesarios para que el comercio mexicano se desarrolle en un ámbito internacional de competencia igualitaria, con otros estados evitando que tanto las legislaciones nacionales así como las costumbres locales, tengan una

influencia negativa en las negociaciones de los contratos de compraventa internacional, por lo que los Términos de Intercambio Comercial Internacional se constituyen en si mismos en un instrumento de estudio fundamental para el desarrollo de los actores que participan del comercio internacional, con tal afirmación podemos plantear los beneficios para la de comunidad empresarial internacional, motivando su aplicación generalizada tanto a las negociaciones como directamente a los contratos de compraventa internacional, para promover un lenguaje comercial internacional, que beneficia en forma directa a toda la comunidad empresarial tanto de México, como a nivel internacional.

Este principal aporte lo constituye el contenido de los Términos de Intercambio Comercial Internacional, ya que tanto los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, como las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, se componen de elementos que en general son de carácter sencillo y de manera primordial evitan que sean interpretados y por esto mal interpretados por las partes firmantes de un contrato de compraventa internacional.

Estos elementos son su mayor aporte ya que en un texto corto y sencillo enumeran elementos de alto contenido técnico necesarios para llevar a cabo un contrato de compraventa internacional.

Aun cuando cabe destacar que tanto los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, son de gran ayuda a toda la comunidad internacional ya que estos se han constituido, con el fin de facilitar la negociación de los contratos de compraventa internacional entre particulares sin importar su nacionalidad, y que las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, se constituyeron con la finalidad de facilitar el comercio exterior de los Estados Unidos de Norteamérica, ya sea el comercio de este con otros estados así como el comercio que se hiciera con este país, por este motivo es destacable el

estudio de estas definiciones siendo los Estados Unidos de Norteamérica nuestro principal socio comercial siendo en la actualidad el receptor de más del 82% del volumen de nuestro comercio internacional, así como nuestro socio dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en conjunto con Canadá.

En este punto y tras desarrollar su contenido, al aplicar los Términos de Intercambio Comercial Internacional, ya sean los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000, o las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, se descubrió que se debe tener cuidado al aplicar estos términos a un contrato de compraventa internacional.

Al apegarnos a su contenido, en la medida de lo posible evitaremos situaciones que puedan generar malos entendidos, originando con esto retrasos, daño a las mercancías, etc.

Esto nos colocaría en una situación que nos imposibilite terminar con las responsabilidades adquiridas en un contrato de compraventa internacional.

Con todo los Términos de Intercambio Comercial Internacional, ya sean los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2000 y las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense RAFTD 1941, constituyen un instrumento significativo de competitividad internacional no solo para los participantes del comercio mexicano sino para todos los actores internacionales.

En particular estos términos son un instrumento técnico - jurídico que nos orienta en el camino para desarrollar un verdadero lenguaje universal aplicado al comercio internacional, y a las necesidades básicas del Modelo Neoliberal de la Economía Internacional.

De manera significativa debemos destacar que la estandarización en si misma es un gran instrumento que debemos explotar, ya que la homologación significa que no importa de que país se trate o que idioma se hable, en materia comercial la elaboración de un contrato de compraventa, se deberá realizar de la misma manera, con los mismos elementos en cualquier parte del mundo independientemente del sistema legal del que se trate.

Es por este motivo que la investigación aporta tanto a los investigadores como a los alumnos que estudian el comercio internacional un instrumento practico para que la aplicación de los Términos de Comercialización Internacional, sean aplicados de una manera sencilla así como determinar los cuidados que se deben tener al plasmar su contenido en los contratos de compraventa internacional, para que su aplicación sea sencilla y se constituya en un aporte a las transacciones internacionales.

De esta forma debemos recomendar que se establezcan medios que informen a los actores del comercio mediante publicaciones practicas y sencillas, que sirvan de ayuda para establecer conocimientos prácticos de todos los instrumentos disponibles que aportan los Términos de Comercialización Internacional, ya sean los Términos de Comercio Internacional o las Definiciones Revisadas sobre Comercio Extranjero Estadounidense, de igual forma para ayudar a los estudios que se realizan en las instituciones especializadas como son las Universidades e Institutos que imparten carreras afines al Comercio Internacional, se establezcan talleres prácticos que acerquen a los futuros actores de comercio, a los instrumentos que los pueden llevar a realizar contratos de compraventa internacional realmente funcionales incluso dentro de las mismas aulas que los forman.

Para la Universidad Nacional Autónoma de México, acercar a alumnos de Relaciones Internacionales con alumnos de carreras que se puedan complementar

de manera practica como lo es Ingeniería Industrial, que constituyen alumnos que desarrollan productos que con el tiempo forman parte de un estante, siendo que tienen el potencial de desarrollarse en productos comercializables, proyectos que pueden desarrollarse, pero que al no tener un conocimiento mutuo y mucho menos un incentivo, no se llegan a concretarse, por esta razón la Universidad Nacional Autónoma de México en la carrera de Relaciones Internacionales tiene una gran ventaja ya que puede y debe explotar una de las característica que para mucho se constituye como una desventaja y que es en realidad una de sus grandes virtudes, como lo expreso el Dr. Carlos E. Levy Vázquez, "La carrera de Relaciones Internacionales se constituye como una carrera multi disciplinaria, que forma profesionales con una visión general, que les permite desarrollar múltiples proyectos, con múltiples aplicaciones"* , con esto podemos afirmar que se debe promover un acercamiento no solo entre los alumnos sino así mismo a los profesores para constituirse en un equipo que lleve a la Universidad Nacional Autónoma de México a un crecimiento sin precedentes, no solo en lo académico, sino profesional, mandando a los actores de comercio no solo a formar parte de las filas de empleados o desempleados, sino que de tal manera que se constituyan como futuros emprendedores, que de manera competitiva formen parte de las empresas que tengan influencia internacional.

Con esto la Universidad Nacional Autónoma de México en conjunto con la Facultad de Estudios Superiores Aragón, contribuyan a que los egresados sigan perpetuando la tradición de nuestra máxima casa de estudios, que la excelencia de nuestro país no sea expresada nada mas por su territorio, sino por la grandeza de los mexicanos.

Por mi raza hablara el espíritu.

* Lo anterior fue expresado por el Dr. Carlos E. Levy Vázquez durante la presentación de su libro "Los Internacionalistas frente a la Mundialización de la Información" el 7 marzo 2007 en la Facultad de Estudios superiores Aragón.

Conclusiones y Aportaciones

GLOSARIO

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

Aduana.- Es el lugar autorizado para la entrada al territorio nacional, o para la salida de éste, de mercancías. Servicio gubernamental encargado de aplicar las leyes y reglamentos, así como el cobro de los derechos e impuestos por la importación o exportación de mercancías.

Aduanero.- Representante del gobierno de un país, responsable del cumplimiento de requisitos y del pago de impuestos en operaciones de comercio exterior.

Agente aduanal.- Persona física autorizada por la SHCP, mediante patente, para promover por cuenta de terceros el despacho de mercancías en los diferentes regímenes aduaneros previstos por la ley.

Almacén.- Espacio destinado para la recepción, guarda, control físico y/o contable y despacho de mercancías.

Arancel.- Es la tarifa que determina los derechos que se han de pagar en varios ramos, como el de costas judiciales, aduanas y otras. Existen dos clases de aranceles: unos que se podrían denominar fiscales y otros que cabría llamar profesionales. Los primeros son los que determinan la cuantía de determinadas exacciones fiscales (tasas, impuestos o contribuciones), los segundos con los que fijan la remuneración que por su actuación pueden percibir determinados profesionales. Los aranceles fiscales afectan a los ingresos del Estado; los aranceles profesionales a la retribución de quienes están sometidos a ellos por el cobro de sus honorarios. En lo que se refiere a los aranceles fiscales se destacan los aranceles de aduanas que están constituidos por la Ley del Impuesto General de Importación y la Ley del Impuesto General de Exportación, en ellos se consignan científica y técnicamente todas las mercancías objeto de comercio exterior, por medio de fracciones arancelarias, que las personas físicas o morales están obligadas a pagar al gobierno cuando introduzcan mercancías al territorio nacional o las extraigan de éste.

Autotransportista.- Es la persona física o moral, concesionada por la Secretaria de Comunicaciones y Transportes SCT para proporcionar el servicio de transporte de carga.

Bodega.- Lugar físico que es parte de un almacén y está destinado a la recepción, guarda, custodia y despacho de bienes. Su control se limita al aspecto físico.

Carga regular.- Es aquella carga que por su naturaleza, dimensiones y peso, puede ser transportada en equipo convencional, como pick-up, rabón, torthon o trailer.

Carga riesgosa.- Carga que por su naturaleza representa peligro de cualquier índole. Requiere manejo especial y autorización expresa de autoridades competentes para su transportación.

Cobertura.- Es la cantidad líquida en la moneda establecida que cubrirá una compañía aseguradora, en caso de ocurrir alguna de las contingencias indicadas en la póliza respectiva.

Comercio internacional.- Intercambio de bienes y servicios entre las naciones. Actualmente hay una tendencia a la globalización del comercio internacional, esto es que se generalice entre todas las naciones del mundo, evitando en lo posible las barreras arancelarias y no arancelarias.

Competitividad.- Capacidad de una empresa para generar productos o servicios utilizando eficientemente sus recursos y materiales con la finalidad de lograr calidad, precios, plazos de entrega y servicios de posventa, dentro de normas aceptadas en el mercado mundial.

Conocimiento de embarque.- Documento que justifica el contrato de transporte por mar de una mercancía y que permite al representante reclamar la entrega de la misma. Extendido a la orden o al portador, es transferible y por tanto, negociable.

Consignatario.- Persona designada por el expedidor de la mercancía para que se haga cargo de ella y la entregue al destinatario.

Contrato.- Acuerdo de voluntades, documento que formaliza legalmente una operación de compraventa. Se celebra entre dos partes: uno de los contratantes (proveedor) se obliga a transferir la propiedad de una

mercancía o un derecho, y el otro (adquiriente), a su vez, se obliga a pagar el precio convenido.

Controversia comercial.- Conflicto entre las partes que intervienen en una transacción comercial, inconformidad de alguna de las partes signatarias de un contrato internacional de intercambio comercial que generalmente es sometida a un arbitraje internacional.

Desaduanamiento.- Cuando se hace referencia a que el vendedor deberá hacerse cargo del cruce de la mercancía a través de la aduana no significa que será el responsable del pago de los impuestos u otros cargos, ni será responsable de las cuestiones administrativas relacionadas con este cruce.

Despacho aduanal.- Conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada y salida de mercancías al territorio nacional, que se realiza en las diferentes aduanas, de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en la Ley Aduanera. Intervienen las autoridades fiscales y los consignatarios o destinatarios en la importación y los remitentes en la exportación, así como los agentes y apoderados aduanales.

Embalaje.- Procedimiento, técnica, normas y materiales que se adaptan al transporte, manejo y producción de un conjunto de mercancías. Todo aquello que envuelve, contiene y protege los productos envasados, y que facilita, protege y resiste las operaciones de transporte y manejo.

Embarque.- Carga en un vehículo o nave.

Empaque.- Material que tiene como propósito proteger y conservar la mercancía desde el punto de origen hasta su destino final, así como la agrupación de

varios productos o envases que da una presentación adecuada para el consumo.

Exportación.- Salida de mercancía de un país con destino a otro, cumpliendo previamente con los requisitos que marca la Ley Aduanera.

Flete.- Precio que se paga por el alquiler de una nave para el transporte de mercancías.

Gastos.- Los gastos son los costos relacionados con el transporte de las mercancías hasta verificarse el cumplimiento contractual de la entrega especificada en el contrato.

Importación.- Entrada de mercancía extranjera al país, previo pago de los impuestos al comercio exterior y al cumplir los requisitos no arancelarios, conforme lo indica la Tarifa del impuesto general de importación.

Libre comercio.- Un acuerdo de libre comercio es una forma de liberación comercial preferencial en la cual dos o más naciones dentro de un conjunto de países comercializan, eliminan o reducen sustancialmente las barreras al comercio entre ellos.

Mercancías.- Para fines de la Ley Aduanera, se considera como mercancía a los productos, artículos, efectos y cualquier otro bien aun cuando la ley la considere inalienable o irreductible a propiedad particular.

Multimodal.- Es el porte de mercancías a través de dos o más medios de transporte, desde el lugar de origen en un país en el cual solamente un transportista se responsabiliza de tomar las mercancías bajo su custodia,

hasta el lugar de destino designado para su entrega en otro país, cobrando un flete único y amparándolas con un solo documento.

Precio.- Se define como la expresión monetaria del valor. También se dice que el precio es la cantidad de dinero que tenemos que dar a cambio de mercancías o servicios, con lo cual se expresa monetariamente el valor de dichas mercancías y servicios.

Riesgos.- Se hace referencia al momento en que la responsabilidad pasa del vendedor al comprador. La forma en que se transmiten los riesgos es muy importante, especialmente para el caso en que ocurra un siniestro sobre la mercadería objeto del contrato. Este aspecto contractual resolverá la interrogante sobre si el comprador está obligado o no a pagar el precio de la mercadería.

Usual.- Es difícil indicar el significado específico de la palabra USUAL, sin embargo en muchos casos es posible identificar lo que las personas involucradas en el comercio hacen usualmente, y esta práctica podrá servir de guía.

Puerto, Lugares, Puntos.- Son utilizadas distintas expresiones para denominar el lugar en que las mercancías serán entregadas. Cuando la mercancía utiliza transporte marítimo, se utiliza "puerto de embarque" y "puerto de destino"; en otros casos, se utiliza la palabra "lugar" o "punto".

Este glosario se compilo, basado en las fuentes; Fratoluchi Aldo. Incoterms, Contratos, y Comercio Exterior. Ed. Macchi 1990, Felipe Acosta Roca, INCOTERMS, Términos de compraventa internacional. Ed. Ediciones fiscales ISEF, Incoterms 2000, Bufete Internacional, Asesores en Negocios Internacionales, Adriana Cerda Benítez, Prontuario de Comercio Internacional, Ed. Trillas

BIBLIOGRAFÍA

- **Acosta Roca Felipe**, INCOTERMS, Términos de compraventa Internacional, Ediciones Fiscales ISEF, México D.F. 1999.
- **Adriana Cerda Benítez**, Prontuario de Comercio Internacional, Ed. Trillas México D.F. 2ª Edición 1999.
- **Aldo Fratoluchi**, Incoterms, Contratos, y Comercio Exterior: La compraventa internacional de Mercaderías. Ed. Macchi, Buenos Aires, Argentina 4ª Edición ampliada 1999.
- **Aldo Fratoluchi**, Los Incoterms Comentarios a sus Términos: Practica del exportador e importador. Ed. SACIA, Buenos Aires, Argentina 1ª Edición 1990.
- **Aldo Fratoluchi**, Marketing y Comercio Exterior; Una decisión empresarial. Ed. Cangallo S.A., Buenos Aires, Argentina 2ª Edición 1993.
- **Alfred J. Field, Dennis R. Appleyard**, Economía Internacional. Ed. Mc Graw Hill, Bogotá, Colombia 2003.
- **Alfred Rust**, Prehistoria: Las primeras culturas superiores, Ed. Calpe, Madrid España 2ª Edición 1987.
- **Arturo Puente y Flores, Octavio Calvo Marroquí**, Derecho Mercantil, Ed. Banca y Comercio, México D.F. 1ª Edición 2005.

Bibliografía

- **Asesores en Negocios Internacionales**, Incoterms 2000,
Bufete Internacional, Ediciones Fiscales, México D.F. 2002.
- **BANCOMEXT** Guía básica del Exportador,
Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior 2004.
- **Carlos Alberto Ledesma**, Nuevos Principios de Comercio Internacional, para
actuar en escenarios Globalizados.
Ed. Macchi Buenos Aires, Argentina 2ª Edición 2001
- **Chester S. Chard**, El Hombre en la Prehistoria,
Ed. Editorial Verbo Divino, México D.F. 1981.
- **Cámara de Comercio Internacional**, Incoterms 1990
Versión Española, 1990.
- **Claudio Maubert Viveros**, Comercio Internacional: Aspectos operativos,
administrativos y financieros.
Ed. Trillas México D.F. 1ª Edición 1998.
- **Docoudray G.**, El Hombre en la Prehistoria,
Ed. Editora Nacional, S.A. México D.F. 7ª Edición 1978.
- **Domingo V. Budic**, Contratos comerciales internacionales: Guía Práctica del
Exportador e Importador
Ed. Centro de Investigación Aduanera y de Comercio Internacional,
A.C., CIACI, México D.F. 1994 1ª Edición.

Bibliografía

- **Gerardo Banegas M.**, El Contrato de Transporte Internacional de Carga por Carretera.
Ed. Centro de Investigación Aduanera y de Comercio Internacional, A.C., CIACI, México D.F. 1993 2ª Edición.
- **Eli Filip Heckscher**, La Epoca Mercantilista: Historia de la organización y de las ideas económicas desde el final de la edad media hasta la sociedad liberal.
Ed. Fondo de Cultura Económica, México D.F. 1943
- **José María Moreno**, Manual del exportador, Teoría y Practica exportadora,
Ed. Macchi, Buenos Aires, Argentina 4ª Edición 1993.
- **Jorge Adame Gooddard**, EL contrato de Compraventa Internacional,
Ed. Mc Graw Hill, México D.F. 1994.
- **Jorge Labanca**, La Venta Internacional de Mercaderías
Ed. Acebedo-Perrot, México D.F. 2ª Edición 1968.
- **Jorge F. Malem Seña**, Globalización: Comercio Internacional y Corrupción
Ed. Gedisa, Barcelona, España 1ª Edición 2000.
- **Julio A. Millán B.**, México 2030: Nuevo Siglo, Nuevo país.
Ed. Fondo de Cultura Económica, México D.F. 1ª Edición 2003.
- **Luis G. Silva y Gutiérrez**, Globalización una decisión de México,
Ed. Infinito México D.F. 1ª Edición 2002.

Bibliografía

- **Luis Ugarte Romano**, El Contrato de Transporte Multimodal Internacional de Carga.
Ed. Centro de Investigación Aduanera y de Comercio Internacional, A.C., CIACI, México D.F. 1993 1ª Edición.
- **Luis Ugarte Romano**, El Contrato de Transporte Aéreo Internacional de Pasajeros y Carga.
Ed. Centro de Investigación Aduanera y de Comercio Internacional, A.C., CIACI, México D.F. 1993 1ª Edición.
- **Marie Alimen Henriette**, Historia Universal: Prehistoria,
Ed. Siglo XXI México D.F. 1989.
- **Miguel Montaña Mora**, La OMC y el reforzamiento del sistema GATT: Una nueva era en la solución de diferencias comerciales.
Ed. Mc Graw Hill, Madrid, España 3ª Edición 1992.
- **Nicolai Minervini**, La Ingeniería de la Exportación, Herramientas para actuar con éxito en los mercados internacionales
Ed. Mc Graw Hill, Barcelona, España 1999.
- **Oswaldo J. Mazzorati**, Derecho de los Negocios Internacionales
Ed. Astrea, Buenos Aires, Argentina 1993.
- **Oscar Vázquez del Mercado**, Contratos Mercantiles,
Ed. Porrúa, México D.F. 2001.
- **Pablo Arrabal**, Negociaciones de Contratos Internacionales,
Ed. Deusto, México D.F. 1993.

Bibliografía

- **Salvador Mercado Hernandez**, Canales de Distribución y logística estrategias para vender más en mercados competitivos,
Ed. Limusa, México D.F. 1998.
- **Salvador Mercado Hernandez**, Comercio Internacional II,
Ed. Limusa México D.F. 1997.
- **Tomás Vázquez Lepinette**, La Obligación de conservación en la convención de Viena de abril de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías, un estudio transversal de la convención de Viena,
Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, España 1995.
- **Víctor L. Urquidi**, México en la Globalización, Condiciones y requisitos de un desarrollo sustentable y equitativo,
Ed. Fondo de Cultura Económica 1999.
- **Will Durant**, La Vida de Grecia,
Ed. Sudamericana, Buenos Aires 1991.