



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

FACULTAD DE DERECHO

“LOS INCOTERMS Y SU PRACTICA JURIDICA EN EL  
COMERCIO EXTERIOR MEXICANO”

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
**LICENCIADO EN DERECHO**

P R E S E N T A :

ARMANDO HERNANDEZ VIEYRA

ASESOR: DR. CARLOS HUMBERTOS REYES DIAZ  
DIRECTOR DEL SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE  
COMERCIO EXTERIOR  
DR. JUAN MANUEL SALDAÑA PEREZ.



MEXICO. D. F.

NOVIEMBRE DEL 2009



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

## ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	1

### CAPÍTULO 1. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1.1.EVOLUCIÓN HISTÓRICA.....	4
1.2.CONCEPTO.....	6
1.3.CARACTERÍSTICAS .....	9
1.4.PARTICIPACIÓN DE MÉXICO .....	11
1.5.LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO .....	14

### CAPÍTULO 2. LOS INCOTERMS

2.1. CONCEPTO.....	18
2.2. ORÍGEN Y EVOLUCIÓN.....	19
2.3. FUNCIÓN.....	23
2.4. RELACIÓN CON EXPORTADORES E IMPORTADORES.....	24
2.5. ETAPAS DE APLICACIÓN.....	31
2.6. RELACIÓN CON LAS ADUANAS .....	33
2.7. CLASIFICACIÓN.....	36

2.8. DIFERENCIAS ENTRE LAS VERSIONES DE LOS INCOTERMS QUE SE HAN INSTRUMENTADO.....	51
---	----

### **CAPÍTULO 3. MARCO JURÍDICO DEL COMERCIO**

#### **3.1. ÁMBITO NACIONAL**

3.1.1. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LOS TRATADOS.....	55
3.1.2. LEY ADUANERA.....	57
3.1.3. LEY DE COMERCIO EXTERIOR .....	65
3.1.4. LEY DE PUERTOS.....	66
3.1.5. LEY ORGÁNICA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL.....	67
3.1.6. CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.....	72
3.1.7. CÓDIGO DE COMERCIO .....	72
3.1.8. CÓDIGO CIVIL FEDERAL.....	74
3.1.9. RESOLUCIONES DE COMERCIO EXTERIOR.....	75

#### **3.2. ÁMBITO INTERNACIONAL**

3.2.1. ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO .....	88
3.2.2. CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.....	91
3.2.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE.....	98

3.2.4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA UNIÓN EUROPEA.....	100
---	-----

### 3.3. ORGANISMOS INTERNACIONALES Y NACIONALES DE COMERCIO

3.3. 1. LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	103
--	-----

3.3.2. EL CAPÍTULO MEXICANO DE LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO Y SU REGULACIÓN JURÍDICA.....	104
--	-----

## **CAPÍTULO 4. LOS INCOTERMS SU FUNCIONAMIENTO Y PRACTICIDAD JURÍDICA ACTUAL COMO FACILITADORES DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO**

4.1. LA REDACCIÓN.....	108
------------------------	-----

4.2. RESULTADOS DE SU APLICACIÓN JURÍDICA EN EL MUNDO Y EN MÉXICO .....	115
---	-----

4.3. CRITICA DE SU FUNCIONAMIENTO.....	116
--	-----

4.4. EL ARBITRAJE Y SU RELACION CON LOS INCOTERMS .....	117
---	-----

4.5. ALCANCES JURÍDICOS DE LOS INCOTERMS EN EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO .....	120
---	-----

4.6. FINALIDAD Y SU CORRECTA APLICACIÓN JURÍDICA DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO .....	122
--	-----

<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>129</b>
--------------------------	------------

<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>134</b>
--------------------------	------------

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo busca contribuir e informar al operador del comercio internacional y a la comunidad jurídica del comercio exterior, las bases para desarrollar una excelente negociación entre comprador y vendedor con la debida seguridad jurídica, analizando detenidamente las figuras de los Incoterms en sus diversas modalidades, no sin dejar de explicar el marco jurídico por medio del cual se regulan las IMPORTACIONES y EXPORTACIONES, así como sus funciones prácticas en el comercio exterior mexicano y naturaleza jurídica dentro de México y a nivel internacional.

En la actividad profesional del comercio internacional, existen herramientas de suma importancia que el operador de esta actividad debe manejar con destreza, toda vez que del manejo eficaz que se tenga de cada una de ellas, dependerá su seguridad y oportunidad de comerciar con los máximos beneficios y menores riesgos, considerando entre otras cosas que los lugares donde se ubican nuestros clientes o proveedores están fuera de nuestras fronteras, por ello es aplicable la legislación interna de los países donde se comercia y la legislación externa, consistente en tratados internacionales. Los Incoterms son una nueva situación nacida de la voluntad de las partes en el trafico del comercio internacional; por lo que analizaremos su situación respectiva en el derecho internacional comercial, su alcance jurídico y su obligatoriedad tanto en el derecho interno de nuestro país como a nivel internacional.

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

Es indudable que, al desarrollarse una compraventa de mercancías, se formulen 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 comprador, como la forma en que se entregarán las mercancías, en el caso del vendedor; los Incoterms tienen la particularidad de auxiliar para un mayor y mejor entendimiento entre las partes, ya que cada uno de los términos establecen 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, recomendando la incorporación de estos términos en los contratos que se formulen.

Los Incoterms no dejan de considerar ni el avance tecnológico ni el dinamismo del comercio internacional y dejan estructurado el camino para la aplicación de los denominados EDI, o mensajes electrónicos equivalentes, que permitirán a las partes no depender físicamente de los documentos que se emiten para la entrega de las mercancías. El derecho tiene un retraso al no prever estas situaciones derivadas de la tecnología y avances científicos, por lo que los Incoterms tienen una función especial jurídica por lo que abordaremos dicha situación.

Cuando personas o empresas comercializan mercancías o servicios a nivel internacional tienen diversas posibilidades para establecer grados de responsabilidad en lo que se refiere a la entrega de los bienes, lo que hace necesario el dictado de disposiciones de cumplimiento estricto, para precisar con certeza las obligaciones y responsabilidades de los contratantes involucrados. La comercialización internacional de mercancías implica que las personas que participan en los intercambios afronten condiciones, riesgos, ventajas, desventajas, derechos, obligaciones y deban cumplir ciertas funciones. Durante estas operaciones suelen generarse interpretaciones disímiles, conocidas mundialmente como “discrepancias”, producto de diferencias entre lo que se escribe, lo acordado verbalmente y aquello que finalmente se hace, por lo que en el presente trabajo veremos directamente su función jurídica.

Para tal propósito, la Cámara de Comercio Internacional ha conformado la Comisión para las Prácticas Comerciales Internacionales, integrada por miembros de varios países con probada experiencia en el tema, lo que asegura que cada modificación propuesta subsanará los nuevos inconvenientes que plantean las relaciones económicas internacionales.

Siempre, se ha pretendido utilizar un lenguaje claro y preciso que permita concluir en una práctica comercial eficaz. Por lo que el presente trabajo, pretenderá acotar de manera directa a los Incoterms como una fuente del derecho internacional, analizando directamente sus términos en que se utilizan, si efectivamente es claro y entendible dicho lenguaje, así como sus implicaciones jurídicas en el comercio exterior mexicano incluso cuando se llega ante una controversia entre las partes.

Es entonces de vital trascendencia, conocer con precisión cada uno de los Incoterms y su aplicación para concretar negocios en el mundo globalizado, y definir con justeza inequívoca los derechos y obligaciones de quienes intervienen en los intercambios. Todo ello con el objetivo de evitar complicaciones, como por ejemplo que se convengán costos no deseados o que se generen conflictos jurídicos.

La versión más reciente, puesta en práctica en el 2000 y surgida luego de dos años de revisión, cuenta con trece Incoterms o términos Internacionales de Comercio. En algunos incluye modificaciones menores, pero en otros contiene

cambios de mucha importancia en relación a la forma de comercio, entonces abordaremos todas estas cuestiones conforme a derecho nacional e internacional dentro del comercio exterior mexicano, entendiendo su aplicación y jerarquía de los Incoterms dentro de nuestro país y a nivel mundial.

## **CAPÍTULO I. COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

### **1.1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA**

La evolución hacia un derecho común sobre la compraventa internacional se inició, en el siglo XX, en 1929, cuando el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Internacional Privado (UNIDROIT por sus siglas en francés), a propuesta de Ernst Rabel, decidió establecer un comité que preparase un proyecto de ley uniforme sobre la materia. El comité presentó un proyecto el mismo año de 1929, que después de ser conocido y comentado por los Estados miembros de la Sociedad de Naciones, fue revisado por el propio comité. Éste, atendiendo a las observaciones hechas por los gobiernos de los Estados, presentó un segundo proyecto en 1939, que no pudo ser discutido por la irrupción de la Segunda Guerra Mundial.

Pasada la Segunda Guerra Mundial, el gobierno holandés convocó a una conferencia, a la que asistieron representantes de 20 gobiernos la cual, después de examinar el último proyecto, decidió establecer una comisión especial encargada de revalorarlo. La comisión produjo dos nuevas versiones: una en 1956, que fue comentada por los gobiernos y organismos internacionales interesados, y a partir de ella hizo una segunda versión, dada a conocer en 1963, que fue bien recibida.

Por otra parte, mientras se discutían los proyectos de una ley uniforme sobre compraventa internacional, que en realidad sólo trataban sobre las obligaciones y derechos del comprador y del vendedor, el UNIDROIT elaboró otro proyecto de ley uniforme sobre la formación del contrato de compraventa internacional, dado a conocer en 1959, que también fue bien acogido.

Habiendo un amplio consenso en cuanto a los propósitos y contenidos de ambos proyectos, el gobierno holandés convocó a otra conferencia, que se reunió en 1964, con el objeto de aprobarlos como leyes uniformes. Asistieron representantes de 28 Estados y observadores de cuatro más y de seis organismos internacionales<sup>1</sup>. El resultado de la conferencia fue la aprobación de dos convenciones: por una se establecía una Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías (LUCI, siglas en inglés ULIS), y, por la otra, una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías (LUFC, siglas en inglés ULFC), ambas firmadas el primero de julio de 1964. La primera entró en vigor el 18 de agosto de 1972 al adherirse a ella Bélgica, Gambia, Holanda, Israel, Italia, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, la República Federal de Alemania y San Marino. La segunda, el 23 de agosto de

---

<sup>1</sup> ADAME GODDARD, Jorge, "El Contrato de Compraventa Internacional", Ed. McGraw-Hill, México, 1994, p. 10.

1972, cuando la ratificaron los mismos países con excepción de Israel. Estas convenciones siguen en vigor entre las naciones que no las han denunciado,<sup>2</sup> pero sirven, además, como antecedente para interpretar la Convención de 1980.

Cuatro años después, la comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI, siglas en inglés UNCITRAL) decidió pedir a los Estados miembros de la ONU que opinaran sobre las convenciones aprobadas en La Haya y expresarán su intención de ratificarlas o no. Como respuesta a las observaciones recibidas, la referida comisión decidió, en su segundo periodo de sesiones (1969), establecer un grupo de trabajo, al frente del cual estuvo el jurista mexicano Jorge Barrera Graf, quien elaboró un proyecto de convención sobre compraventa internacional que, teniendo en consideración la diferencia de grados de desarrollo entre los países miembros, pudiera tener una aceptación más amplia que la que recibieron las convenciones de La Haya.

El grupo de trabajo elaboró dos nuevos documentos, surgidos de la revisión de los textos aprobados en La Haya, que fueron aprobados por CNUDMI en sus periodos de sesiones décimo y décimo primero. En este último la comisión también decidió fundir los dos documentos preparados por el grupo de trabajo en un sólo proyecto, con 82 artículos, de convención sobre compraventa internacional, que fue luego presentado a la Asamblea de Naciones Unidas el 16 de diciembre de 1978. La Asamblea decidió convocar a una conferencia diplomática para que discutiera el proyecto de convención sobre compraventa internacional y pidió al secretario general que elaborara un proyecto de las disposiciones relativas a la aplicación, reservas y otras disposiciones finales que pudiera tener esa convención en caso de ser aprobada.

A la conferencia diplomática concurrieron representantes de 62 Estados y de 8 organismos internacionales. Sus trabajos se desarrollaron en doce sesiones plenarias y en reuniones de dos comisiones especiales. En las primeras cinco sesiones plenarias se instaló la conferencia y se nombraron las dos comisiones especiales. La primera comisión se ocupó de discutir (en 38 reuniones) el proyecto preparado por la CNUDMI que contenía 82 artículos, y del cual resultaron finalmente los artículos 1 a 88 del actual texto. La segunda comisión discutió (en 9 sesiones) el proyecto de disposiciones finales preparado por el secretario general, del cual resultaron los artículos 89-101 de la convención aprobada, y elaboró un protocolo de enmiendas a la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías.

Cada comisión elaboró un informe escrito de sus respectivos trabajos, que contenía una breve reseña de la discusión de cada artículo y el texto que se proponían a la aprobación de la conferencia diplomática. Ésta estudio los respectivos informes, discutiendo los artículos uno por uno en siete sesiones

---

<sup>2</sup> Cuando un Estado parte de estas convenciones ratifica o se adhiere a la convención de 1980, debe denunciar las primeras. Ver artículo 99, párrafos 3 a 6, de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980.

plenarias (sesiones 6ª. a 12ª.). De los 88 artículos que contenía el proyecto preparado por la CNUDMI, revisado y aumentado por la primera comisión, 74 fueron aprobados por unanimidad, y los otros por la mayoría requerida de dos tercios, si bien, en algunos casos, después de que un grupo de trabajo ad hoc elaborara un texto de compromiso que superara las divergencias manifestadas durante la discusión. Finalmente toda la convención, presentada como unidad, fue aprobada por unanimidad, el 11 de abril de 1980, con versiones oficiales en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso.

La misma Conferencia aprobó el Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, preparado por la segunda comisión. La enmienda de esta convención sobre prescripciones de acciones, que había sido elaborada en 1974, era necesaria para ajustar sus disposiciones a las de la nueva convención sobre los contratos.

El proceso que siguió México comenzó con la participación de una delegación, encabezada por Roberto Mantilla Molina, quien desempeñó el cargo de presidente de la Segunda Comisión de la Conferencia de Viena, la cual no fue firmada por el gobierno mexicano.

Posteriormente a la conferencia diplomática en Viena, la Cámara de Senadores se reunió y aprobó sin reservas, la Convención, 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 firmó el instrumento de adhesión el 17 de noviembre de 1987, el cual fue depositado ante el Secretario General de las Naciones Unidas el 29 de diciembre del mismo año.

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 República, iniciando su vigencia en México el primero de enero de 1989.

## **1.2. CONCEPTO**

La Compraventa es un acuerdo de voluntades para la creación o transferencia de derechos y obligaciones, el cual puede celebrarse de diversas formas, (verbal, escrito, intercambio de comunicaciones o medios electrónicos) y surge cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero. Esta compraventa se concreta por medio de un intercambio de comunicaciones, en las que se señalan los productos, precio, lugar de entrega, cantidades, entre otras cosas.

Por lo que se entiende como el contrato sinalagmático que tiene por fin el intercambio de medio de pago usuales aceptados por la transmisión y apropiación de bienes.

La Compraventa Internacional, tiene la característica de realizarse entre personas que tengan su establecimiento en diferentes países, sin que necesariamente las partes sean de diferente nacionalidad.

Se regula por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Sin embargo no se establece un concepto específico respecto a lo que debería de entenderse por ella. Por lo que debemos deducirla de la interpretación conjunta de los artículos 1, 3, 30 y 53 de dicha Convención.

Artículo 1.

1) La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o  
b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3) A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

Artículo 3.

1) Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.

2) La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

Artículo 30.

El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

Artículo 53.

El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

De los anteriores artículos se deduce el siguiente concepto de Compraventa Internacional.

Compraventa Internacional se entiende como el contrato celebrado entre partes cuyos establecimientos se encuentran en Estados diferentes, a través del cual una de las partes, denominada vendedor, se compromete a proporcionar mercaderías, que hayan de ser manufacturadas o producidas, a transmitir su propiedad y a entregar los documentos relacionados con ellas; a la otra parte llamada comprador, quien se obliga a pagar el precio de las mismas y a recibirla; donde ambas partes deben cumplir con las obligaciones pactadas.

Para entender el concepto de Compraventa Internacional anterior, bien valdría la pena determinar que se entiende por establecimiento, el asiento material de la empresa, lugar geográfico en el que permanentemente se desenvuelven sus negocios.<sup>3</sup>

Asimismo, Franco Ferrari, establece un concepto de establecimiento que puede resultarnos ilustrativo, que no sólo comprende el principal lugar de negocios, sino también todas aquellas formas organizativas, incluyendo sucursales, agencias, oficinas representativas, que suponen una permanencia estable en el país que se trate.

Es decir, se trataría de toda instalación de una cierta duración, estabilidad y con determinadas competencias para dedicarse a los negocios. No es preciso que goce de autonomía jurídica, como establecimiento principal puede ser por ejemplo, una sucursal, tampoco se refiere a que esté sometido a una dirección empresarial. No lo son, en cambio, establecimientos secundarios sino auténticas partes, puesto que gozan de autonomía jurídica, las sociedades filiales.

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, plantea que la internacionalidad depende de que los establecimientos se encuentren en diferentes Estados, siempre que tengan un carácter permanente. Y se aplicará, igualmente en aquellos casos en que la compraventa se lleve a cabo entre dos Estados Contratantes; o cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

El artículo 10 del Código Fiscal de la Federación establece supuestos con relación al establecimiento los cuales refiero de manera didáctica:

- a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;
- b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual. Esta Convención se aplica a todos los intercambios de la propiedad de una cosa por un precio, y quedan excluidos del ámbito de aplicación de la norma uniforme todos aquellos contratos que no responden al concepto económico de compraventa, tales como la permuta, el leasing, los contratos de arrendamiento y los de distribución.

Por lo que podemos decir que la compraventa internacional es de gran utilidad, en la mayoría de las operaciones de comercio exterior, ya que su uso nos permite estar en posibilidades de cumplir obligaciones de cada una de las partes, además de prevenir riesgos innecesarios durante el desarrollo de la operación.

---

<sup>3</sup> “Código Fiscal de la Federación”, Artículo 10 fracción I, inciso a), D.O.F. 1 de Julio de 2008, Agenda Fiscal, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008.

### 1.3. CARACTERÍSTICAS

Los contratos internacionales son aquéllos que se celebran en un país para surtir efectos en otro. Además, se pueden celebrar de forma verbal o que con el intercambio de documentos, ya sean faxes, correo electrónico o documentos de embarque; también pueden ser formales, como se recomienda, ya que son de forma escrita y evitan riesgos que derivan en problemas legales o financieros.

Las condiciones de todo contrato internacional deben partir del principio de autonomía de la voluntad de las partes, cuidando que las estipulaciones sean respetadas en el contenido del contrato. Además, es un documento formal y jurídico que rige toda operación comercial entre personas físicas o morales domiciliadas en diferentes países.

<b>NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL</b>	
CONSENSUAL	Se considera consensual porque se perfecciona por el simple acuerdo entre el comprador y el vendedor.
REAL	Por el simple hecho de entregar la cosa.
BILATERAL	Existen obligaciones recíprocas para las partes.
ONEROSO	Existen gravámenes y derechos recíprocos entre las prestaciones del comprador y el vendedor.
CONMUTATIVO	Al momento de celebrar el contrato se fijan las prestaciones para ambas partes.
TRASLATIVO DE DOMINIO	Porque transmite la propiedad de las mercancías.
TÍPICO	Se encuentra regulado por la Convención de Viena, la Convención de Nueva York, los Incoterms, así como dentro de nuestro territorio por el Código Civil y el Código de Comercio, entre otros.

<b>Elementos en el contrato de compraventa internacional</b>	
<b>Elementos esenciales</b>	<b>Elementos de validez</b>
<p>Los elementos esenciales son aquellos sin los cuales el contrato no puede existir. “Dichos elementos se integran por el consentimiento, es decir, el acuerdo de voluntades para transmitir un bien en atención al pago de un precio, y por el objeto que en estas circunstancias que en este caso es la transmisión de la Propiedad”<sup>4</sup>.</p> <p>Al igual que la compraventa civil y mercantil, el objeto del contrato no debe confundirse, con las obligaciones de transmitir a que da origen. Por lo tanto, un contrato de compraventa puede ser inexistente cuando la cosa no existe o cuando no haya precio.</p> <p>Por otra parte, el contrato de compraventa internacional muestra una similitud con nuestra legislación civil, ya que también toma en cuenta que la cosa objeto de la compraventa debe existir en la naturaleza o ser susceptible de existir cuando se trate de cosas futuras y el precio sea determinable o determinado, además de fijarse en dinero.</p>	<p>Los elementos de validez, son aquellos donde la capacidad jurídica de las personas y la forma son requisitos de segundo término, ya que si la compraventa no reúne los esenciales no existiría por lo tanto, al ser un contrato consensual no necesita de formalidad alguna, por que se perfecciona por el simple acuerdo de voluntades.</p> <p>La Convención no establece ningún requisito formal al contrato de compraventa internacional. Por su parte el artículo 11 del dicho ordenamiento manifiesta “que no es necesario acuerdo por escrito para la celebración del contrato” (a efectos de la Convención de Viena también se entiende por escrito el telegrama y el télex).</p> <p>Sin embargo, también establece que si el contrato consta por escrito y exige que toda modificación o terminación se haga por ese medio, no podrá modificarse sin que se cumpla este requisito.</p> <p>Es muy importante señalar, que si dentro de la legislación de un país el contrato se tiene que celebrar por escrito o bajo alguna otra formalidad, la Convención establece que no se aplicarán los artículos antes señalados, por lo tanto permite a esos Estados continuar con los requisitos necesarios.</p> <p>La forma se utiliza para mantener la seguridad jurídica de las parte y evitar que los derechos y obligaciones se pierdan en un simple acuerdo verbal.</p>

<sup>4</sup> OLVERA DE LUNA, Omar, “Contratos Mercantiles”, 3ª edición, editorial Porrúa, México 1987, p. 69.

Este tipo de contrato se recomienda, porque las obligaciones contraídas quedan perfectamente establecidas en el instrumento, de lo contrario posiblemente obligaría a solucionar la controversia en un idioma y legislación que desconocemos.

Para tratar de unificar las legislaciones de los países en materia comercial la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), ha elaborado diferentes ordenamientos para la unificación del derecho privado, lo cual ha beneficiado que los comerciantes tengan mayor certeza al momento de celebrar el contrato. Uno de los principales ordenamientos que se han creado fue la “Convención de las Naciones sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías” aprobado en una conferencia diplomática en Viena el 11 de abril de 1980.

#### **1.4. PARTICIPACIÓN DE MÉXICO**

El primero de enero de 1989 entró en vigor en nuestro país la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, que fue aprobada por una conferencia diplomática celebrada en la ciudad de Viena, el 11 de abril de 1980, y que había iniciado su vigencia entre los primeros 10 países que la ratificaron el 1 de enero de 1988. Como el nombre lo indica, su objetivo es definir un régimen uniforme para los contratos de compraventa internacional que sea aplicable en lugar de las legislaciones nacionales sobre la materia. Constituye un paso decisivo en la construcción de lo que puede denominarse un derecho mercantil internacional, esto es, un derecho que rige relaciones entre personas privadas de diversa nacionalidad. La elaboración de este nuevo derecho común es algo que tiene y tendrá importantes consecuencias prácticas, en tanto que facilita los intercambios de bienes, capitales y servicios en un mundo que tiende a la globalización económica. También tiene una importancia teórica relevante, en tanto que implica la concepción del Derecho, ya no como ley de un Estado territorial, sino como ordenamiento supranacional.

En la actualidad el comercio internacional tiene un gran auge en todas las naciones, debido a la preponderancia de las negociaciones de tipo comercial que los Estados realizan entre sí, por la existencia de nuevas formas de comunicación, la expansión del comercio exterior, así como la intervención de diversos organismos jurídicos internacionales, por lo cual se ha buscado una forma de dar certeza jurídica a estas actividades, por medio de la unificación del derecho, para que se otorgue las mismas prerrogativas a las partes y se alcance el objetivo de estas contrataciones.

Este derecho al que nos referimos tiene la característica de ser autónomo, toda vez que su formación no depende de un ordenamiento jurídico determinado,

es decir, la comunidad internacional lo creó con la finalidad de satisfacer sus necesidades y dar seguridad a sus relaciones comerciales.

México tiene una importante participación en el Comercio Internacional, que va aumentando con el paso del tiempo debido a la internacionalización de la economía. A partir de los 30s (del siglo XX) la economía y la política logró su estabilidad, a través del intento del gobierno por imponer paz en la nación. En la década siguiente por medio de la industrialización se alcanzó la modernización del país, lo que permitió mejorar las condiciones de la población, consiguiendo la independencia de la economía. En las décadas posteriores se dio un incremento del producto interno, así como una estabilidad de las finanzas públicas, tomando en cuenta el establecimiento de una planta productiva sustitutiva de importaciones, ocasionando el crecimiento de éstas.

“La historia ha probado, en términos generales, los beneficios de las transacciones comerciales internacionales que han permitido la especialización y, por ende, el aumento de la productividad con la subsiguiente mejora de las posibilidades de consumo”.<sup>5</sup>

Por esta razón “México se ha propuesto fortalecer el sistema multilateral de comercio, así como ampliar y diversificar el abanico de oportunidades económicas a nivel bilateral”.<sup>6</sup>

Son diversos los tratados y convenciones celebrados en materia comercial y por supuesto en relación a la compraventa internacional de mercaderías, los cuales son:

- Convención de la Haya sobre la Ley Aplicable a las Compraventas Internacionales de Bienes Muebles Corporales, de 15 de junio de 1955.
- Convención de la Haya sobre la Competencia del Foro Contractual en Caso de Ventas de Carácter Internacional de Objetos Muebles Corporales, 15 de abril de 1958.
- Convención de la Haya sobre la Ley Aplicable a la Transmisión de la Propiedad en Caso de Ventas de Carácter Internacional de Objetos Muebles Corporales, de 15 de abril de 1958.
- Convención de la Haya relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos de Venta Internacional de Mercaderías de 1º. De julio de 1964.
- Convención de la Haya relativa a una Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías de 1º de julio de 1964.

---

<sup>5</sup> FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos, “Sistema del comercio internacional”, Ed. Civitas, España, 2001. p.42.

<sup>6</sup> RODRÍGUEZ GONZÁLEZ-VALADEZ, Carlos, “México ante el Arbitraje Comercial Internacional”, Ed. Porrúa, México 2000, p. 15.

- Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías de 14 de junio de 1974.
- Protocolo por el cual se enmienda a la Convención sobre Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías de 11 de abril de 1980.
- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 11 de abril de 1980.
- Convención de la Haya sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980.
- Convención sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías de 17 de febrero de 1983.

La evolución del comercio exterior en nuestro país, obligó a las empresas nacionales a producir, para alcanzar su crecimiento, al principio con la dificultad de que el precio de sus productos fuera mayor que el de las importaciones, obteniendo con el tiempo la posibilidad de invertir en el mercado internacional. Sin embargo hay determinados factores que ocasionan desventaja a tal participación: la inmigración del campo a la ciudad, los altos costos de los productos debido a la falta de competencia, el atraso en la tecnología, así como la ausencia de inversión extranjera.

Con el objetivo de mantenerse al corriente en los ordenamientos legales vigentes que regulan el comercio exterior e incrementan la competitividad de la economía nacional, México firmó en 1986 el Protocolo de adhesión para integrarse al Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial del Comercio (OMC).

En el siglo pasado se originaron diversos organismos con la finalidad de regular la materia de comercio internacional, entre las cuales se encuentran:

- La Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.
- La Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.
- El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado.
- La Conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado.
- Las Conferencias Especializadas Interamericanas sobre Derecho Internacional Privado.

## **1.5 LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO**

En el rubro del comercio exterior, esta presente en todas y cada una de las agendas gubernamentales, y por ende en el Derecho, conformado todo un estatuto jurídico, atendiendo los diversos tratamientos, como son los referentes a la comercialización de los distintos bienes y servicios, al transporte de las mercaderías, a los regímenes aduaneros, a las operaciones de trasbordo de las mercancías, a las exportaciones e importaciones.

Es así que el Derecho, proporciona la certeza jurídica a los agentes participantes dotándolos de estatutos jurídicos, desde una sencilla operación comercial, hasta las complejas transacciones enmarcadas en las distintas formas de integración económica.

Sin lugar a dudas el significado de las exportaciones de mercaderías y servicios implica trabajo incorporado, y por tanto el conseguir que crezca la economía.

Por el contrario, importar representa lo opuesto, lo que no significa que existan productos que por carecer los países de ellos o por no ser competitivos los que se fabrican en un determinado país.

Este objetivo precisa mucho más que palabras y declaraciones de intenciones, requiere acciones decididas, y todo ello, antes de que las amenazas que se adivinan sean una realidad. De lo contrario podemos encontrarnos con la necesidad de tener que efectuar una reacción tardía que nos lleve a tener que remontar situaciones comprometidas. Si ahora somos capaces de seguir incidiendo en mejorar y ampliamos los campos de actuación, tal vez seamos nosotros los que nos podamos transformar en un país puntero del concierto internacional. La exportación debe ser un proyecto nacional.

Es necesario seguir trabajando para conseguir convertir a la exportación en un Proyecto Nacional, todo el mundo debe reaccionar, colaborando, aportando su buen hacer en el trabajo, en valorar al producto en su justo término, y finalmente defenderlo.

Las características estructurales básicas de la economía mexicana, la conforman tres grandes espacios socioeconómicos muy diferentes entre sí: el de la exportación, el del mercado interno y el de la economía paralela.

La economía de exportación: todas las empresas con ventas externas de mercancías y servicios (de éstos el principal es el turismo) y las industrias maquiladoras. Sus características se describen enseguida.

1) Es una economía que produce en pesos y vende en dólares, por lo que las empresas se pueden endeudar en esa moneda sin resentir mayormente las

devaluaciones. Ello tiene la gran ventaja de que no necesitan créditos de los bancos mexicanos con sus altas tasas de interés. Se fondean básicamente con la banca de Estados Unidos y se benefician de sus réditos.

2) Se trata de empresas muy dinámicas, es decir, con alto crecimiento real y potencial. Producir en pesos y vender en dólares les da la doble ventaja de tener bajos costos de producción en pesos (sobre todo mano de obra) y estar fuera de las incertidumbres cambiarias.

3) Las maquiladoras aprovechan los bajos salarios y el costo reducido de muchos servicios. Las empresas turísticas se benefician de los atractivos naturales y el clima cálido de invierno mexicano. Las devaluaciones las benefician mucho más de lo que las perjudican, pues se abarata la mano de obra, los materiales y los servicios. Además, al vender en dólares, sus beneficios aumentan. En épocas de estabilidad hay un incremento del turismo nacional que compensa ampliamente los mayores costos que pudiesen tener por la sobrevaluación.

La economía del mercado interno implica todas las industrias cuyo mercado principal es el mexicano. Sus características difieren mucho de la anterior.

1) Producen y venden en pesos, por lo que su operación depende de los bancos y el mercado mexicanos. Cubren tasas de interés monopólicas y están sujetas a las fuertes restricciones crediticias. Cuando son lo suficientemente grandes y consiguen créditos en Estados Unidos, las devaluaciones las precipitan a crisis financieras que pueden ser letales.

2) En años recientes se han desarrollado en un mercado interno en declive y en la actualidad viven con una estabilidad precaria, tienen fuertes problemas de flujo de caja (muchas de ellas han desaparecido) y un porcentaje importante encara carteras vencidas.

3) Compiten con los bienes importados por lo que, en términos de dólares, están sometidas a precios fijos. Por eso y dado que su administración y tecnología suelen ser deficientes, para mantenerse en la competencia recurren al aumento de la intensidad de trabajo y la compresión del salario.

Sus problemas radican en tasas de intereses activos monopólicos, restricciones crediticias, incertidumbre en la tasa de cambio, ineficiencia administrativa e incapacidad para realizar inversiones modernizadoras.

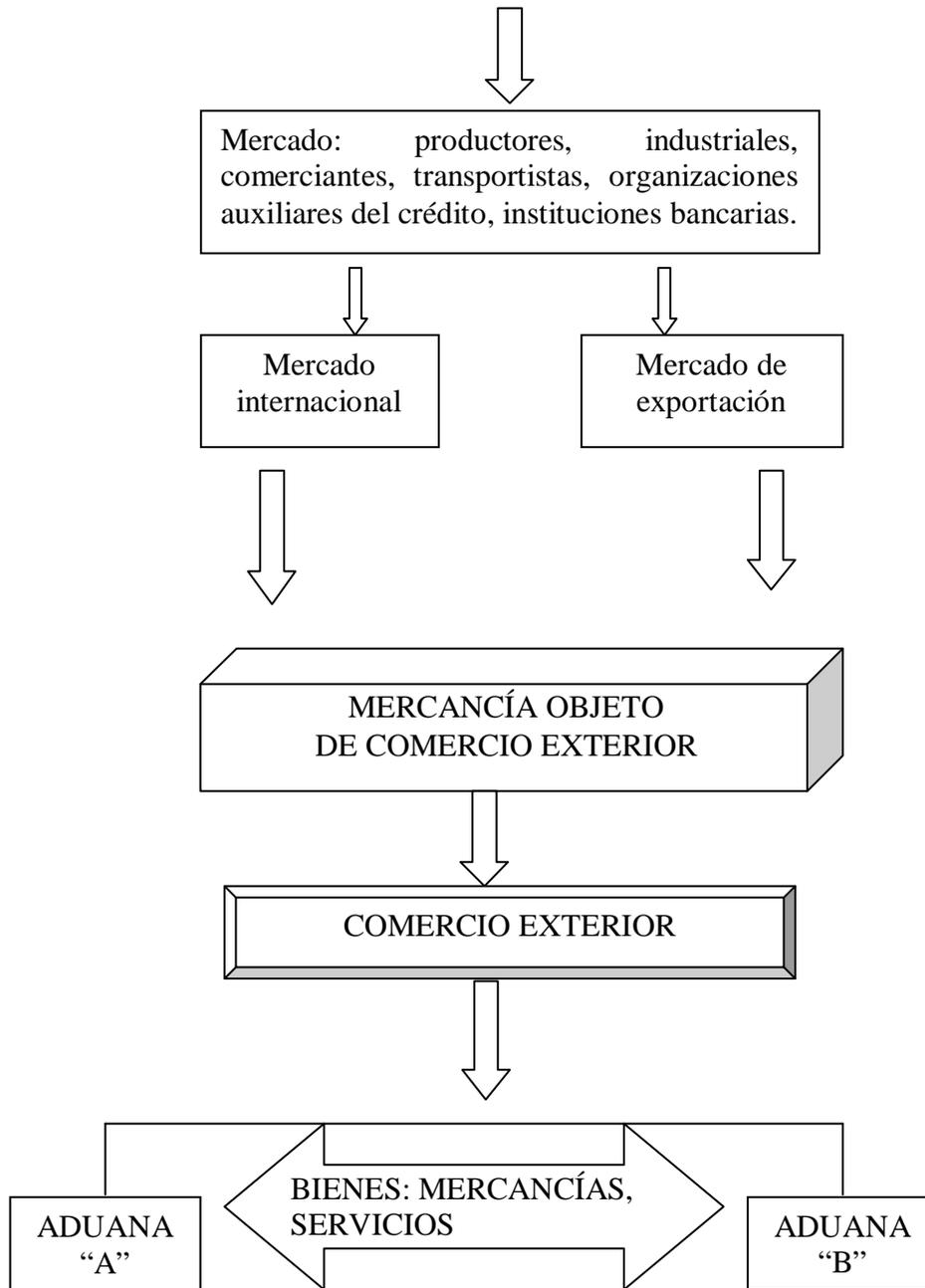
La economía paralela: son actividades que van desde el comercio ambulante, un enorme conjunto de artesanías e industrias pequeñas, la fuerte cantidad de dólares que entra al país por envíos de los trabajadores en Estados Unidos (legales e ilegales), hasta el narcotráfico.

Sobre el particular, “son las aduanas un instrumento de política nacional que facilita, y regula el comercio internacional como atributo de la soberanía de los estados”.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> PACHECO MARTÍNEZ, Filiberto, “Derecho de Comercio Exterior”, Ed. Porrúa, México, 2005, págs. 1-3.

## CUADRO ESQUEMÁTICO DEL COMERCIO EXTERIOR



Fuente: Pacheco Martínez, Filiberto, "Derecho de Comercio Exterior", Ed. Porrúa, México, 2005.

## PROGRAMAS EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR

Al ser instituciones del derecho económico, los programas de fomento a las exportaciones encuentran su fundamento jurídico-administrativo en el Plan

Nacional de Desarrollo y en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, para terminar formando parte del régimen jurídico del comercio exterior de México.

Los programas de fomento a las exportaciones son principalmente los siguientes:

1. Programa de industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX).
2. Programa de devolución de impuestos de importación de los exportadores (DRAW BACK).
3. Programa de empresas altamente exportadoras (ALTEX).
4. Programa de empresas de comercio exterior (ECEX).
5. Programa de promoción sectorial (PROSEC).

El comercio exterior en nuestro país constituye una actividad sumamente difícil de entender y llevar a cabo desde el punto de vista jurídico, en atención a que adicionalmente a la determinación de las distintas contribuciones que se deben de cubrir como es el caso del pago de los impuestos generales de importación y exportación, impuesto al valor agregado y distintos derechos derivados de los trámites aduaneros, que se encuentran consagrados en la Ley Federal de Derechos, nos encontramos también frente a otras medidas que no son de naturaleza fiscal, sino de índole estrictamente administrativa, como es el caso de los aranceles derivados de las medidas de salvaguarda, establecidos por la Ley de Comercio Exterior, con los aranceles establecidos por las leyes de los impuestos generales de importación o exportación, o como sucede con los aprovechamientos provenientes de las cuotas compensatorias establecidos por esa misma Ley Administrativa de Comercio Exterior, con las contribuciones que tienen esa misma denominación resultante de las distintas leyes fiscales.

## CAPITULO 2. LOS INCOTERMS

### 2.1. CONCEPTO

Los Términos Internacionales de Comercio, Términos de Negociación Internacional, Términos de Comercio son definidos por Jorge Witker de la siguiente forma: INCOTERMS “Son una serie de acrónimos que describen los términos comerciales internacionalmente aceptados que definen los papeles a desempeñar por el comprador y el vendedor en la transportación y en otras responsabilidades; básicamente la manera de regular y habitual de distribuir entre compradores y vendedores los riesgos por la pérdida y deterioro de las mercancías, generalmente en función del descargo de la obligación del vendedor de entregar la cosa, al tiempo que determinan cuándo tiene lugar la propiedad de las mercaderías.”<sup>8</sup>

También pueden ser definidos como un “conjunto o juego de reglas aplicables internacionalmente (con codificación propia) destinadas a facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados”<sup>9</sup>. En el fondo son usos y costumbres codificados de aplicación no obligatoria que respetan la autonomía de las partes a la negociación.

La autonomía o voluntad de las partes es una de las características sustantivas de las transacciones internacionales la cual puede ser considerada como “la principal fuente creadora de normas reguladoras”<sup>10</sup>. Hay que recordar que en los negocios privados las Partes acuerdan sus derechos y obligaciones pudiendo ajustar sus usos y costumbres o cambiarlos cuando no sean de su agrado.

Así, podemos decir, que los Incoterms son **reglas internacionales uniformes** para la interpretación de términos comerciales, y que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compraventa internacional, solucionando los problemas derivados de las diversas interpretaciones que pueden darse según los países involucrados y **reduciendo las incertidumbres** derivadas de las múltiples legislaciones, usos y costumbres.

Su denominación ante la Cámara de Comercio Internacional son: “Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales.”<sup>11</sup>

---

<sup>8</sup>WITKER, Jorge voz “INCOTERMS” Diccionario Jurídico Mexicano, IJ-UNAM, México, 2001, p. 1995.

<sup>9</sup>MARZORATI OSVALDO, “Derecho de los negocios internacionales”, Ed. Astrea, Argentina, 1997, p. 90.

<sup>10</sup>Ídem.

<sup>11</sup>EISEMANN, Frederick, “Incoterms: Los Usos de la Venta Comercial Internacional”, segunda edición, Banco Exterior de España, Servicio de Estudios Económicos, Madrid, España, 2000, p. 20 y 21.

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

Además , tienen por objetivo fijar de manera sencilla, clara y eficiente el lugar y momento en que el exportador transfiere la mercadería al importador y, consecuentemente con ello, los costos, responsabilidades y compromisos referidos a la posesión del bien, determinando en forma efectiva la Asunción de riesgos entre las partes, lo que minimiza la aparición de conflictos legales.

Con su uso se determinan con claridad las obligaciones, derechos, responsabilidades, condiciones, ventajas, desventajas, funciones y riesgos tanto del exportador como del importador en sus vinculaciones comerciales, pero en estricta relación con la entrega de las mercancías (en el sentido de tangibles, excluyendo aquellas intangibles, como puede ser el software para equipos de computación). Los Incoterms brindan precisiones que impiden incurrir en interpretaciones inadecuadas, ya sea por el sentido que puedan darle tanto las partes interesadas como las legislaciones de los diferentes países.<sup>12</sup>

Estas normas tienen el fin de establecer con total exactitud y de una manera fácil de comprender un conjunto de reglas internacionales que permitan interpretar los términos más utilizados en comercio internacional.

## **2.2 ORIGEN Y EVOLUCIÓN**

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

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

---

<sup>12</sup> ACOSTA ROCA, Felipe, “Incoterms Términos de Compra-venta Internacional”, Ed. ISEF, México, 2005, p. 13.

pero nunca a nivel mundial motivo por el cual los RAFTD a la larga se derogarían en 1985.

Los antecedentes directos de los Incoterms se ubican en la primera mitad del siglo pasado, justamente cuando se da el primer Congreso de la Cámara Internacional de Comercio (CIC) realizado en París en 1920. A partir de esa fecha (justo un año después de publicarse los RAFTD en 1919) se iniciaron los trabajos para definir derechos, usos y prácticas comparables de más de 30 países. Para tal objetivo se constituyó un Comité Especial que se encargó de las investigaciones y que reunió a numerosos especialistas de diferentes países. Estos expertos conocían los problemas que manifestaban las diferentes prácticas y técnicas comúnmente empleadas en la compraventa internacional.<sup>13</sup>

La Comisión realizó la investigación hasta obtener la primera publicación completa de los términos comerciales en 1928. La obra contenía seis términos, así como su interpretación. Cabe señalar que el documento contenía una serie de incertidumbres y contradicciones por el hecho de haberse sintetizado las prácticas de más de treinta países. La idea era ofrecer una interpretación común, al elaborar un conjunto de reglas internacionales que fijasen de un modo uniforme las obligaciones que había de recaer sobre las partes siguiendo el término comercial empleado. Y al designar con estos términos las compraventas que se celebran normalmente en el tráfico internacional.

Sin embargo, este ejercicio no superó los previos como la American Foreign Trade Definitions (Definiciones Estadounidenses De Comercio Extranjero), publicadas en 1919 que influiría sobre la CCI.

Para 1936, la CCI, pudo poner a disposición de los comerciantes internacionales una reglamentación uniforme completa: los Incoterms 1936.

De ese manual se publicaron ediciones en diferentes idiomas, al hacer notar que esta publicación adoptó la interpretación dada a las siglas de referencia por la Asociación Internacional de Derecho (International Law Association), en sus reuniones de Varsovia 1928 y Oxford 1932.

Esta reglamentación, que para entonces sólo estaba compuesta de once términos comerciales, tuvo una favorable aceptación en los círculos comerciales de la mayor parte de los países. Sin embargo, en Inglaterra hubo cierta resistencia, hecho que dio lugar a que el comité Nacional Británico de la CCI, se negase a ayudar a la difusión de la nueva reglamentación, ya que era adecuada para sustituir las prácticas que se empleaban en esta materia en el mundo. Esta situación dio lugar a que la CCI reconstituyera el Comité de Trabajo para que elabore un nuevo texto que se adaptara a las nuevas condiciones del Comercio Internacional.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> EISEMANN, Frederic. Op. Cit., p. 23.

<sup>14</sup> *Ibidem*, p. 24.

El Comité de Trabajo, presidido por el norteamericano Morris S. Rosenthal, después por el magistrado sueco Huna Lagergren, y con la ayuda del jurisconsulto británico James Mordan preparó una nueva versión, adoptada por unanimidad de los Incoterms que fue presentada en el Congreso de la CCI en Viena en el año de 1953 (publicación No. 166 de la CCI). Se pactó que los Incoterms deberían ser publicados con el título de Incoterms 1953, para evitar cualquier confusión con la reglamentación precedente que se conocería con el nombre de Incoterms 1936. La introducción oficial de los Incoterms, 1953, define cuál es su objeto: "Facilitar un conjunto de reglas Internacionales de carácter facultativo que determinen la interpretación de los principales términos utilizados en el contrato de compraventa internacional. Van dirigidas a aquellos hombres de negocios que prefieran la certeza que proporciona estas reglas de carácter uniforme a la incertidumbre ocasionada por las múltiples interpretaciones dadas a los términos en los diferentes países.

Los principios fundamentales que son la base de la normalización incluyen los siguientes:

Las reglas se comprometen a definir con la máxima precisión posible las responsabilidades y obligaciones de las partes. Se enfocan a determinar el alcance de los términos comerciales y establece que las reglas que dan una interpretación no se limitan a resolver determinadas dificultades que puedan surgir aisladamente en los contratos de compraventa en cuestión sino que especifican una serie de usos que, a su vez, constituyen un conjunto que fija las relaciones esenciales entre vendedor y comprador. Y de esta forma se rechaza aquella teoría que considera que los términos comerciales no son más que simples cláusulas de gastos o de precio y se contemplan los usos en toda su plenitud. Estas reglas se han establecido al seguir las prácticas más generalizadas en el comercio internacional, con el fin de que puedan ser aceptados y usados por la mayoría de los países. Ya que permite comprender la semejanza existente entre los Incoterms y los usos del comercio internacional. Aquél demuestra que los promotores de esta codificación han actuado teniendo en cuenta las prácticas comerciales más usuales. La finalidad es asegurar que estas reglas sean adoptadas por la mayor parte de los comerciantes. Y como ha precisado el Comité de los Términos Comerciales de la CCI, no se trata en modo alguno de conservadurismo, sino del sistema adecuado para poder obtener un acuerdo en torno a un reglamento internacional, al mismo tiempo que para poder garantizar esta aplicación mundial de los Incoterms 1953 se ha evitado toda concesión a especulaciones de orden académico.

En la siguiente revisión de los Incoterms en 1967 se añadieron los términos de entrega por medio de los transportes conocidos como fluviales, terrestres y

ferroviarios. Por su parte, la revisión de 1976 dio lugar a la inclusión de un término para mercaderías transportadas por aire.<sup>15</sup>

En 1980 las exigencias comerciales, así como los cambios técnicos en la transportación y a las prácticas documentarias, obligaron a que se agregaran dos nuevos términos, el “franco porteador” (sin pago transporte principal) “...Lugar destinado” (antes Freight and Cost (FRC)), ahora Free carrier at (FCA) y “flete, transporte y seguro pagado hasta” “... lugar de destino convenido” (antes Freight. Cost and Insurance (FCI), AHORA Cost and Insurance paid (CIP).

La principal razón para llevar a cabo la revisión de 1990, fue la necesidad de agilizar las comunicaciones entre las partes, ya que entre ellas podían comunicarse a través de mensajes electrónicos o también conocido como Electronic Data Interchange (EDI), el cual fungió como medio de envío de documentos, lo que tuvo como consecuencia la agilidad en el envío de información y reducción de costos en las empresas altamente exportadoras.<sup>16</sup>

La última versión de los Incoterms se publicó en el año 2000. Esta versión implicó dos cambios sustantivos en dos áreas: las obligaciones de Despacho Aduanero de las mercancías y pago de los derechos en condiciones “Free Alongside Ship (FAS) y Delivery Ex Quay (DEQ); y las obligaciones de cargar y descargar en condiciones Free Carrier At (FCA). Esta adición se debió a una investigación realizada entre los usuarios de los Incoterms. Dicha investigación fue entregada al Comité de Expertos de los Incoterms, el cual se encargó de estudiar los resultados de la investigación y definió nuevamente las responsabilidades y obligaciones en los términos ya mencionados.

Desde su creación en 1936, los Incoterms han sufrido diversas **actualizaciones** con el objetivo de mejorar y dar mayor apoyo a los comerciantes, acorde a la necesidad del momento reflejada en las condiciones cambiantes del comercio internacional.

Los Incoterms han tenido revisiones en donde se han introducido adiciones o enmiendas en los años de 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y la más reciente en el año 2000 a fin de ponerlos al día con respecto a las innovaciones recientes en las prácticas comerciales internacionales y en los cambios de las técnicas de transporte, particularmente en el uso de los contenedores, transporte multimodal, transporte por carretera, aéreo ó por mar.

---

<sup>15</sup> LABARIEGA VILLANUEVA, Pedro, “Los Términos Comerciales o Incoterms en las Transacciones Comerciales Internacionales”, Revista de Derecho Privado, Año 5 No. 13, MC Graw Hill UNAM, México, 2002, p.13.

<sup>16</sup> CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, Reglas Oficiales de la CCI para la Interpretación de Términos Comerciales INCOTERMS 2000, publicación No. 560, Barcelona, España, 2001. p. 8.

## 2.3. FUNCIÓN

Eisemann afirma que los Incoterms tienen una doble función:

En primer lugar son un método de identificación, mediante una denominación común. Esta evita largas discusiones y permite que las futuras partes contratantes delimiten la operación proyectada mediante el empleo de una corta fórmula (por ejemplo, pueden señalarse como las formulas más frecuentes en el ámbito del comercio marítimo: “F.A.S.”, “F.O.B.”, “C.A.F.”, “C & F”, “Ex schip (sobre buque)” y “Ex quai (sobre muelle)” y en el comercio terrestre: “Franco vagón”, “Franco frontera”, etc.) Con esto, los términos comerciales responden a la necesidad de rapidez que predomina en las transacciones comerciales, necesidad todavía más imperiosa, al tratarse del comercio internacional.

La segunda función es la de armonización, ya que basta con que las partes se refieran a ellos, para que, automáticamente, se encuentren incorporadas al contrato todas las cláusulas determinantes de las obligaciones que, en virtud de los usos, están comprendidas, de un modo característico, dentro del tipo de venta designado normalmente por el término empleado. Esto contribuye, en gran medida, a que se dé un contenido prácticamente idéntico a aquellos contratos que se refieren a una misma categoría de compraventa.<sup>17</sup>

Los **Incoterms** no son el contrato en sí, pero competen a aspectos del mismo que influyen en su correcta interpretación. Se ofrecen con una presentación simple y clara de 13 siglas o abreviaturas de tres letras. Cada una de ellas encierra el conjunto de obligaciones que asume cada parte que participa en la compraventa internacional. Su finalidad es delimitar con precisión los siguientes términos del contrato.

- Reparto de gastos entre exportador e importador.
- Lugar de entrega de la mercancía.
- Documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
- Transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

Los Incoterms **especifican aspectos logísticos** del contrato, como son el momento y el punto de entrega de la mercancía, el medio de transporte, la responsabilidad sobre el seguro de la carga y el despacho aduanero.

Es importante mencionar que el Incoterm que se escoja **influye en los costos** del contrato ya que, aunque todos los gastos los abona el importador, éste

---

<sup>17</sup> EISEMANN, Frederic. Op. Cit., p. 20 y 21.

debe saber en todo momento cuáles son desembolsados directamente y cuáles están incluidos en el precio de la mercancía.

Si bien su importancia en el contrato de compraventa es crucial, debe señalarse que los Incoterms **no se ocupan de todos** los aspectos logísticos relacionados con aquél, como son la transmisión de la propiedad, las cláusulas internas, los instrumentos de pago, el incumplimiento y sus consecuencias, las exoneraciones de responsabilidades debidas a causas diversas o la situación en la que se encuentre la mercancía. Éstas y otras cuestiones deberán resolverse a través de estipulaciones en el contrato de compraventa y mediante la ley aplicable.

## 2.4. RELACIÓN CON EXPORTADORES E IMPORTADORES

El concepto de exportación puede ser analizado desde diferentes puntos de vista, tomando en cuenta que el proceso de exportación es una actividad de naturaleza comercial, con repercusiones económicas, financieras y además con una extensa regulación jurídica la exportación es el envío de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, esto significa una venta más allá de las fronteras de un país. Dicha operación supone la salida de mercancías de un territorio aduanero y produce como contraparte una entrada de divisas.<sup>18</sup>

Como sabemos, la exportación está vinculada a tres criterios, los cuales son: al transporte, como simple acto material; al envío, como generador de relaciones jurídicas y fiscales de una operación comercial; a la venta, esto es motivación del envío, limitándola a que toda exportación debe hacerse por un precio o una contraprestación de divisas.

En general, la exportación recae sobre bienes y servicios, el auge exportador mexicano especialmente en los últimos años, ha exigido una actualización jurídica cuya normatividad comprende la Ley Aduanera y su reglamento, la Ley de la Tarifa del Impuesto General de Exportaciones (TIGE) y la Ley de Comercio Exterior.

Las exportaciones reconocen dos tipos de exportación: las definitivas, que se definen en el artículo 102 de la Ley Aduanera, como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado, y las temporales, que deben entenderse como la salida de mercancías del territorio nacional al extranjero por tiempo limitado para una finalidad específica.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura, “Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México”, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2ª. edición, México, 2002, p. 324.

<sup>19</sup> “Ley Aduanera”, Artículo 102, D.O.F. 2 de Febrero de 2006, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008.

Para materializar una exportación definitiva, la Ley Aduanera señala en la fracción II del artículo 36 que los operadores del comercio exterior deben presentar a la aduana de salida los siguientes documentos: el pedimento de exportación, la factura comercial que debe señalar el valor de las mercancías, y los documentos que deben comprobar el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.

Por lo que hace al régimen temporal de exportación no se pagarán los impuestos al comercio exterior y se cumplirán las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a dicho régimen. Cuando las mercancías exportadas temporalmente no retornan a territorio nacional dentro del plazo concedido se considera que la exportación se convierte en definitiva a partir de la fecha en que se venza el plazo y se deberá pagar el impuesto general de exportación actualizado desde que se efectuó la exportación temporal y hasta que el mismo se pague.

En materia de exportación es importante mencionar la utilidad del instrumento fundamental para inducir la rentabilidad elevada y permanente en la exportación, denominado promoción de exportaciones, éste para ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior. La promoción de las exportaciones tiene como fin, incrementar la participación de productos mexicanos en los mercados internos, a su vez, las actividades de promoción de exportación buscan:

- Que se aprovechen las metas en negociaciones comerciales internacionales.
- Que se faciliten proyectos de importación.
- Que contribuyan a resolver los problemas que enfrentan las empresas para concurrir a los mercados internacionales y,
- Que proporcionen los servicios de apoyo al comercio exterior.

Los mecanismos de promoción de exportación pueden consistir en la reducción o eliminación de determinados impuestos, así como disponibilidad de información relativa a los mercados internacionales.

Por otro lado, la importación es la operación mediante la cual se somete a una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria, para poderla después libremente destinar a una función económica de uso, producción o consumo. Esta actividad posee una amplia regulación jurídica, la cual tiene como objetivo dar los fundamentos de una competencia leal en relación con los productos nacionales.

Al igual que las exportaciones, las importaciones también se distinguen, atendiendo según su destino o función, en definitivas y temporales, conocidas también como de "perfeccionamiento industrial" o de régimen suspensivo.

Las diversas legislaciones que regulan la materia de comercio exterior no refieren un concepto de lo que debe entenderse por importación, se limita sólo a señalar los actos o actividades que, para cada una de ellas, se entiende por importación, resultando de esencial importancia la Ley Aduanera. En el derecho económico mexicano, las importaciones están reguladas por los siguientes ordenamientos: Ley Aduanera y su reglamento, la Ley de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), la Ley de Comercio Exterior, decretos y acuerdos específicos.

La importación definitiva, expresada en el artículo 96 de la Ley Aduanera señala que este régimen de importación se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado.<sup>20</sup> Este régimen se sujeta al pago de los impuestos de importación respectivos, así como al cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias y de las formalidades para el despacho aduanero.

Por lo que hace a la importación temporal, esta consiste en la entrada al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, que puede destinarse a la elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación, siempre que retornen al extranjero después de cumplir con su finalidad y dentro del plazo determinado al momento de efectuar la importación.<sup>21</sup>

En las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera no se pagan los impuestos al comercio exterior, ni las cuotas compensatorias, debiendo de cumplir únicamente con las obligaciones de regulación y restricción no arancelaria, así como las formalidades del despacho de las mercancías destinadas a este régimen.

Podemos hablar de dos tipos de importaciones temporales, la primera, para retornar al extranjero en el mismo estado, que se refiere a la entrada de mercancías al país, para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero en el mismo estado.

La segunda, para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación, efectuadas principalmente por las maquiladoras y las empresas con programas de exportación, autorizados por la Secretaría de Economía., para retornar al extranjero después de haberse destinado a un proceso de elaboración, transformación o reparación, así como las mercancías para retornar en el mismo estado, en los términos del programa autorizado.

Los documentos o requisitos para formalizar una importación son aquellos con los cuales los operadores de comercio exterior deberán cumplir según el

---

<sup>20</sup> *Ibidem*, Artículo 96.

<sup>21</sup> WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura, Op. Cit., p. 304.

artículo 36 de la Ley Aduanera, debiendo complementar un pedimento de importación, según formato oficial de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, acompañado de lo siguiente:

1. Factura comercial que reúna los requisitos y datos que mediante reglas establezca la Secretaría.
2. El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo, ambos revalidados por la empresa portadora a sus agentes consignatarios.
3. Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación.
4. El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen de las mercancías.
5. El documento en el que conste la garantía otorgada mediante depósito efectuado en la cuenta aduanera de garantía.
6. El certificado de peso y volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la SHCP.
7. La información que permita la identificación, análisis y control que señale la Secretaría.

Es importante mencionar, que en las importaciones y en las exportaciones existen términos comerciales, que aún siguen siendo utilizados por muchos importadores y exportadores del mundo, específicamente de Estados Unidos, las llamadas Revised American Foreign Trade Definitions (RAFTD) las definiciones del comercio exterior norteamericano.

Las RAFTD, llegaron a ser comunes pero nunca fueron universalmente aceptadas, hacia 1940 debido a cambios en las prácticas de comercio exterior, se decidió en la 27ava Convención Nacional de Comercio Exterior de los EU, llevar a cabo la revisión de las Definiciones Americanas a fin de actualizarlas. Así el 30 de julio de 1941, un comité conjunto de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, el Consejo Nacional de Importadores y Exportadores Americanos y el Consejo Nacional de Comercio Exterior, cambió y aclaró las “Definiciones Americanas de Comercio Exterior” de 1919 en varios aspectos con la adopción de las llamadas las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano de 1941.

Estas definiciones no tenían el estatus de ley, pero en la praxis jurídica fueron reconocidas por los tribunales de ese país para definir conflictos. Por lo que los importadores y exportadores, decidieron incluirlas en los contratos de compraventa para darle validez y fuerza legal, evitando malentendidos en cuanto a obligaciones y responsabilidades, y en caso de que los hubiera, la Corte tomaría a

las RAFTD como medio de interpretación atendiendo el principio de “costumbre del actuar” como elemento del derecho (obviamente como un principio de derecho) y su análogo respectivo en nuestro sistema jurídico.

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

Así, los Incoterms se relacionan con los exportadores e importadores, ya que se utilizan en el cálculo de las reglas de origen de las mercancías.

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

Con respecto a las cuotas compensatorias, México utiliza las Reglas de Origen para efectos de aplicación de cuotas compensatorias detalladas en el “Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación de materia de cuotas compensatorias”.

En el Anexo II del citado ordenamiento se mencionan los productos (textiles y calzado) que requieren presentar un Certificado de País de Origen y una especie de análisis de precios (constancia de verificación) para evitar el pago de cuotas compensatorias comprobando su procedencia de país no afectado por la cuota compensatoria.

Por otro lado, en el sistema arancelario que maneja México, hay tres grandes bloques comerciales a los que se les otorga trato arancelario preferencial: América del Norte, Unión Europea y América Latina, con cada uno de estas regiones se tienen negociados acuerdos comerciales en los cuales se indican reglas de origen en las que intervienen términos de negociación internacional.

En el TLCAN, las reglas para determinar el origen de las mercancías se establecen esencialmente para tres tipos de bienes:

- Bienes obtenidos o producidos totalmente en la región,

- Bienes elaborados totalmente con insumos originarios, ò
- Bienes elaborados parcialmente con insumos originarios y no originarios.

La regla 94 punto 2 (1) (a) del Título IV: Reglas de origen de la “Resolución por la que se establecen diversas disposiciones en materia aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte” (Resolución TLCAN), aclara que se debe entender por “valor de transacción ajustado a una base L.A.B. (libre a bordo)”, el precio ajustado.

Es decir un precio LAB para el TLCAN incluye:

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

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

Los negociadores del TLCAN no utilizaron los Incoterms porque irían en contra de lo dispuesto en el texto del artículo 410 del TLCAN en el que se establece que “los contenedores y materiales para empaque en que un bien se empaca para su transportación no se tomarán en cuenta para efectos de establecer si los materiales no originarios cumplen con el salto arancelario ó si el bien satisface el requisito de valor de contenido regional”, por lo que prefirió crearse un término especial para TLCAN.<sup>22</sup>

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

El artículo 1 inciso (g) cita la definición de “precio franco fábrica como el precio franco fábrica del producto pagado al fabricante de México o de la Comunidad, en cuya empresa haya tenido lugar la última elaboración o transformación, siempre que el precio incluya el valor de todos los materiales

---

<sup>22</sup> SOSA CARPENTER, Rafael, “Incoterms 2000 Uso y Utilidad en el Comercio Internacional”, Ed. MACCHI, México, 2003, p. 134.

utilizados, previa deducción de todos los gravámenes interiores devueltos o reembolsados cuando se exporte el producto obtenido”<sup>23</sup>, en otras palabras, esta definición se refiere al Incoterm Ex work lo que se refuerza con lo citado en la Declaración Conjunta IV relativa al Apéndice I al anexo III al mencionar “Cuando el precio franco fábrica sea desconocido o incierto, el productor o un exportador de los productos puede usar el costo de fabricación del producto”.

Además, como parte de los esfuerzos de integración bajo la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), México suscribió con Uruguay el Acuerdo de Complementación Económica (ACE), en donde para que los productos de ambos países obtengan preferencias arancelarias deben cumplir con un Valor de Contenido Regional mínimo calculado de conformidad con el artículo 22 del Acuerdo; en el cual se detalla que en caso de que la regla de origen lo solicite el valor de los materiales no originarios “ajustados sobre la base CIF” no excederá del 50% del valor de transacción de la mercancía exportada, ajustado sobre la base FOB”, entendiéndose como valor de transacción “el precio realmente pagado o por pagar por una mercancía conforme el Acuerdo sobre Valoración Aduanera”.

El Acuerdo de Complementación Económica (ACE) en su artículo 17 menciona que por base CIF se entiende: costos, seguros y flete incluidos; y por base FOB: libre a bordo (L.A.B.), independientemente del medio de transporte, en el punto de embarque directo del vendedor al comprador.

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

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

Los términos de cotización internacional (Incoterms o RAFTD) también son utilizados en las estadísticas de importaciones y exportaciones del país sintetizado en la Balanza comercial de México. Las importaciones se valoran a precios CIF y las exportaciones a precio FOB, estas estadísticas están a cargo de INEGI y Banco de México.

Con respecto a las mercancías importadas se aplica la base CIF (Cost, Insurance and Freight) que se refiere a la “valoración de la mercancía importada

---

<sup>23</sup> Anexo III de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto México-Comunidad Europea, Diario Oficial de la Federación 26 de junio de 2000.

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

En tanto a las mercancías exportadas se les asigna el valor FOB (Free on Board), entendiéndose por este “al valor de las mercancías puestas en frontera o puerto nacional y que en español es el equivalente a LAB, que significa libre a bordo. O sea el valor de venta de los productos en su lugar de origen, más el costo de los fletes, seguros y otros gastos necesarios para hacer llegar la mercancía hasta la aduana de salida”.

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

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

## **2.5. ETAPAS DE APLICACIÓN**

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

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

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

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

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

#### Grupo “E” Salida

EXW	Ex Works	En fábrica (lugar designado)	El vendedor se limita a poner las mercancías a disposición del comprador en sus propios locales.
-----	----------	------------------------------	--

#### Grupo “F” Transporte principal no pagado

FCA	Free Carrier	Franco transportista (lugar designado)	Al vendedor se le encarga que entregue las mercancías a un transportista designado por el comprador.
FAS	Free Alongside Ship	Franco al costado del buque (puerto de carga convenido)	
FOB	Free on Board	Franco a bordo (puerto de carga convenido)	

#### Grupo “C” Transporte principal pagado

CFR	Cost and Freight	Coste y flete (puerto de destino convenido)	El vendedor ha de contratar el transporte en las condiciones acostumbradas y a sus expensas, debido a su naturaleza corresponde al vendedor asumir los costos normales del transporte para el envío de las
CIF	Cost Insurance and Freight	Coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)	
CPT	Carriage Paid to	Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)	
CIP	Carriage and Insurance Paid to	Transporte y seguro pagado hasta (lugar de	

		destino convenido)	mercancías por la ruta usual y en la forma acostumbrada hasta el lugar convenido de destino. El vendedor no puede y no debe asumir ninguna obligación respecto a la llegada de la mercancía.
--	--	-----------------------	---

### Grupo “D” Llegada

DAF	Delivered at Frontier	Entrega en la frontera (lugar convenido)	El vendedor responde de la llegada de la mercancía al lugar o al punto de destino en la frontera o dentro del país de importación, asimismo ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino
DES	Delivered Ex Ship	Entregada sobre buque (puerto de destino convenido)	
DEQ	Delivered Ex Quay	Entrega en muelle (puerto de destino convenido)	
DDU	Delivered Duty Unpaid	Entregada derechos no pagados (lugar de destino convenido)	
DDP	Delivered Duty Paid	Entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)	

## 2.6. RELACIÓN CON LAS ADUANAS

El Derecho Aduanero es el conjunto de instituciones y principios que se manifiestan en normas jurídicas que regulan la actividad aduanera del Estado, las relaciones entre el Estado y los particulares que intervienen en dicha actividad, la

infracción a esas normas, su correspondientes sanciones y los medios de defensa de los particulares frente al Estado.

La actividad aduanera es aquella que realiza o ejecuta el Estado, consistente en fijar lugares autorizados para permitir el ingreso al territorio nacional o la salida del mismo de bienes o cosas, medios de transporte y personas; ejecutar y verificar los actos y formalidades que deben llevar a cabo ante la aduana todas las personas que intervengan en esas actividades de ingreso, tránsito o salida del territorio nacional; exigir o verificar el cumplimiento de las obligaciones y requisitos establecidos por las leyes y otros ordenamientos para permitir dichas entradas y salidas por las fronteras de su territorio; establecer y ejecutar actos de control sobre los bienes o cosas y medios de transporte durante el tiempo que dure su estancia en territorio nacional o en el extranjero.

La actividad aduanera tiene tres ámbitos o aspectos diferentes que se pueden distinguir:

El dominio aduanero del territorio nacional: consiste en el establecimiento de lugares autorizados para poder ingresar o extraer del territorio tanto bienes y cosas como medios de transporte. También será objeto de la actividad aduanera estatal regular los medios de arribo, tránsito o partida, así como establecer días y horarios para ejecutar dichos movimientos transfronterizos.

Las obligaciones y procedimientos aduaneros: la actividad en otro momento enfatizará sobre el conjunto de actos y formalidades que ante la administración pública deberán observar aquellos que intervengan en la introducción o extracción del país de bienes o cosas y de medios de transporte así como en el cumplimiento de obligaciones y regulaciones impuestas por la ley y otros ordenamientos jurídicos a los movimientos de introducir o extraer bienes y transportes del territorio aduanero.

La vigilancia aduanera: actividad aduanera que consiste en el establecimiento y ejecución de disposiciones de control sobre los bienes, cosas y medios de transporte durante el tiempo que dure su estadía en el territorio nacional cuando sean procedentes del extranjero.

De lo anterior se puede observar que la actividad aduanera tiene una función principal en cuanto controla, custodia y vigila la integridad de la soberanía del territorio nacional y complementaria en tanto es un medio de vigilancia y control del cumplimiento de las regulaciones establecidas por otras ramas del Derecho, tales como las disposiciones fiscales, sanitarias, comerciales, culturales, etc.

Se relaciona estrechamente el Derecho Internacional y el Aduanero en virtud de que toca al primero la regulación de zonas comerciales internacionales de las que el país sea parte así como su participación en tratados internacionales, a los cuales se referirá el Aduanero.

La Ley Aduanera, publicada en el D.O. el 18 de junio de 1982, y en vigor desde julio 1º. De 1982, reformada por diversos decretos, tiene a su cargo los procedimientos que deben observar las empresas o personas físicas que efectúen operaciones de comercio exterior.

En efecto, el artículo 25 de la misma ley señala los requisitos que deben cubrir los importadores y exportadores para poder operar en el comercio exterior.

Los importadores deben presentar un pedimento aduanero en formas oficiales autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el cual se señala el tipo de importación (definitiva, temporal, etc.), y debe ir acompañada de la factura comercial del conocimiento de embarque o guía aérea, de las autorizaciones o certificaciones según exige el tipo de producto (restricciones) y el certificado de origen.

Por otra parte, los exportadores deben adjuntar el pedimento aduanero de exportación, la factura comercial y certificaciones o requisitos según el tipo de producto a exportar.

Otros capítulos importantes de la ley se refieren a los impuestos al comercio exterior, a la base gravable y los distintos regímenes que se establecen para apoyar al comercio exterior (importaciones y exportaciones temporales, maquiladoras, depósito fiscal, etc.).

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

Los Incoterms son un elemento importante para determinar la base gravable.

En la legislación de comercio exterior mexicana se han hecho menciones a algunos de los elementos considerados en los términos de Negociación Internacional. Están íntimamente relacionados con la valoración aduanera de las mercancías.

Los Incoterms se convierten en parte importante en el despacho aduanero porque forman parte de los datos verificables en el pedimento, facilitan la identificación de **incrementables** (Artículo 65 y 66 Ley Aduanera) de la base gravable y a la vez se convierten en un dato “candado” con otros datos del pedimento al comprar los fletes y seguros.

En relación con los Incoterms, la Ley Aduanera especifica en el artículo 65 fracción I, incisos b), c) y d) cuál será el marco teórico de aplicación al referirse a los fletes, seguros y maniobras efectuados antes de la importación a México.

Una de las partes más sustantivas dentro del proceso del comercio internacional es la materia de importación y exportación es la valoración aduanera por todas las repercusiones que conlleva. Una mala valoración aduanera puede provocar subvaluación de mercancías o sobrevaloración de las mismas con los siguientes efectos.

Dentro de las repercusiones de la subvaluación están: Omisión de contribuciones al comercio exterior (arancel, DTA, IVA, Cuotas Compensatorias); Alterar los valores de referencia que se utilizarán en el método de mercancías similares o idénticas; Alteración de la Contabilidad Nacional específicamente de la Balanza Comercial.

Dentro de las repercusiones de la Sobre-valoración están: repercusiones en impuestos interiores y efectos en materia laboral. Deducción de montos superiores por compras de importación y por ende disminución de la utilidad fiscal que es la base gravable del Impuesto sobre la Renta (ISR) y de la participación de las Utilidades de los Trabajadores.

Los Incoterms se detallan en los siguientes documentos aduaneros: Pedimento, Factura, Conocimiento de embarque, anexos.

## 2.7. CLASIFICACIÓN

La Cámara de Comercio Internacional ha ido elaborando los Incoterms en base a las necesidades e intereses comerciales. Para una mayor claridad en la comprensión de las distintas cláusulas, la clasificación de los Incoterms se puede agrupar según el tipo de venta realizada:

- Venta a la salida: la mercancía viaja a cuenta y riesgo del comprador efectuándose la entrega en el país de origen.
- Venta en frontera: la mercancía es entregada por el vendedor en una frontera determinada, haciéndose cargo de la misma el comprador.
- Venta a la llegada: la mercancía viaja a cuenta y riesgo del vendedor, realizándose la entrega en el país de destino.

### Venta a la salida

Cláusula **EXW** - Ex works (en fábrica)

Cláusula **FCA** - Free Carrier (libre transportista)

Cláusula **FAS** - Free Alongside Ship (libre al costado del buque)

Cláusula **FOB** - Free On Board (libre a bordo)

Cláusula **CFR** - Cost and Freight (Costo y Flete)

Cláusula **CIF** - Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro y Flete)

Cláusula **CPT** - Freight/Carriage Paid to... (Flete/Porte pagado hasta.....)

Cláusula **CIP** - Freight/Carriage and Insurance paid to... (Flete/Porte y seguro pagados hasta...)

### **Venta en frontera**

Cláusula **DAF** - Delivered At frontier (entregado en frontera o franco en frontera)

### **Venta a la llegada**

Cláusula **DES** - Delivered Ex Ship (sobre el buque)

Cláusula **DEQ** - Delivered Ex Quay (sobre el muelle)

Cláusula **DDU** - Delivered Duty Unpaid (lugar de destino convenido sin pago de derechos)

Cláusula **DDP** - Delivered Duty Paid (entregado libre de derechos)

### Modo de Transporte apropiado según INCOTERMS 2000

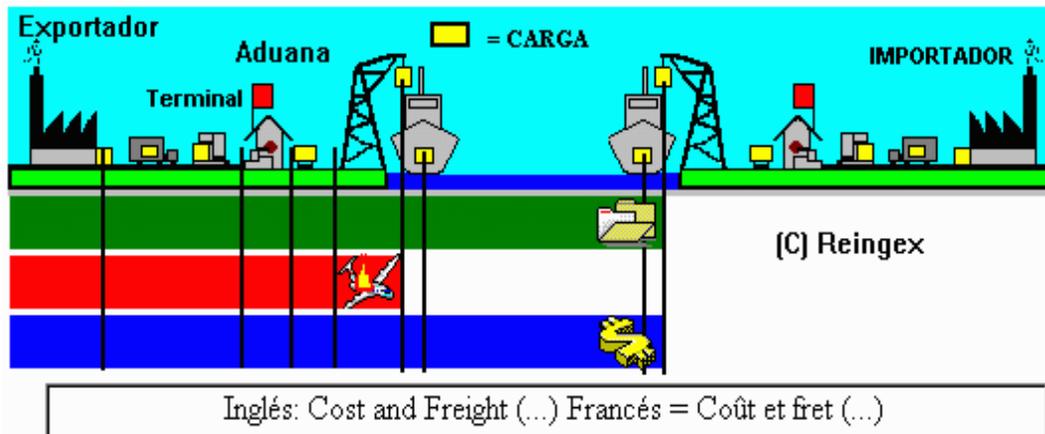
<b>Tipo de transporte</b>	<b>Incoterms</b>	<b>Siglas</b>
Exclusivamente marítimo.	Franco al costado del buque Franco a bordo Costo y flete Costo, seguro y flete Entrega sobre buque Entrega sobre el muelle	FAS FOB CFR CIF DES DEQ
Cualquier modalidad de transporte, incluyendo el transporte multimodal.	En fábrica Franco transportista Transporte pagado hasta Transporte y seguro pagados hasta Entrega en frontera Entrega con derechos no pagados Entrega con derechos pagados	EXW FCA CPT CIP DAF DDU DDP

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

### Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En que momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

### CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido)



Fuente: Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

Para el vendedor los alcances son los mismos que la cotización FOB con la única diferencia de que la empresa debe encargarse de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta el destino.

El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

El término CFR exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

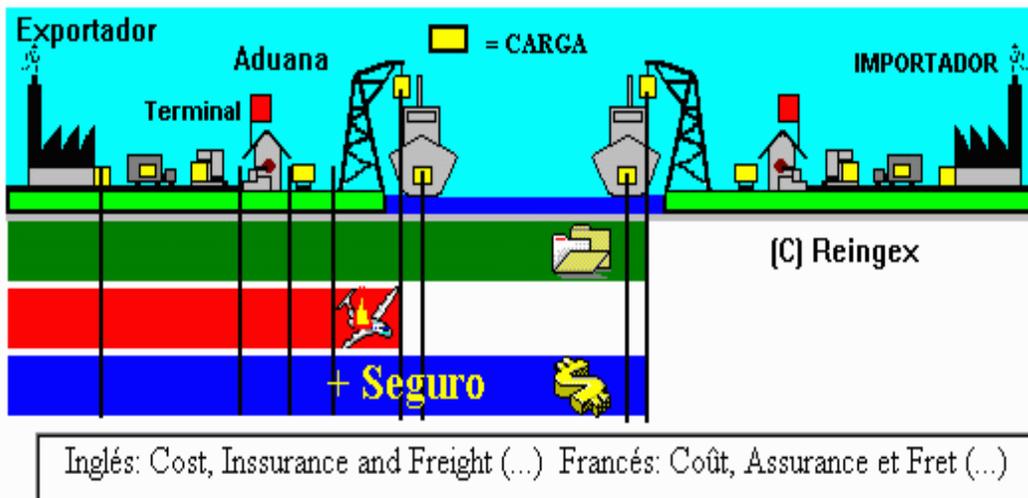
### **Obligaciones del Vendedor**

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

### **Obligaciones del Comprador**

- Pago de la Mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

**CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido)**



Fuente: Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

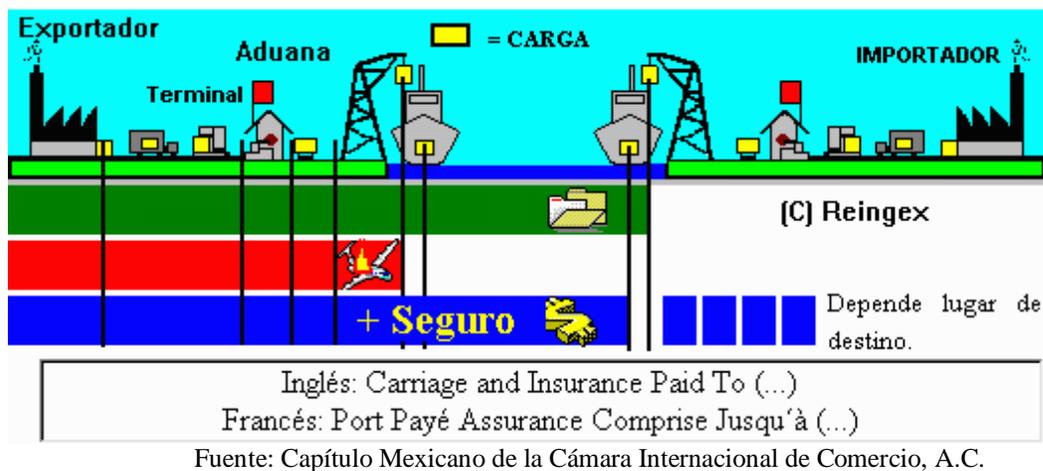
### **Obligaciones del Vendedor**

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete y seguro(de lugar de exportación al lugar de importación)

### **Obligaciones del Comprador**

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

### **CIP (Carriage and Insurance Paid to) - Transporte y Seguro Pago Hasta (lugar de destino convenido)**



El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las

mercaderías al destino convenido. El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

El CIP exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

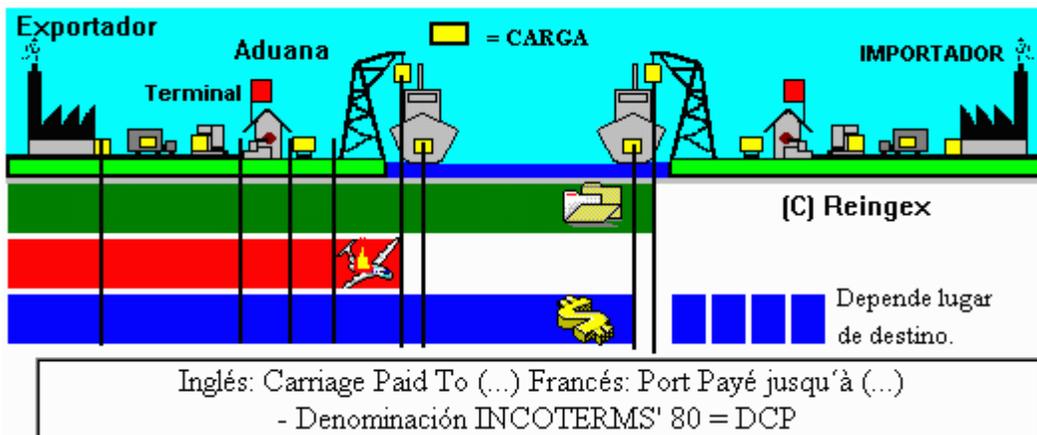
### ***Obligaciones del Vendedor***

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"

### ***Obligaciones del Comprador***

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"
- Demoras

### **CPT (Carriage Paid To) - Transporte Pagado Hasta (lugar de destino convenido)**



El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

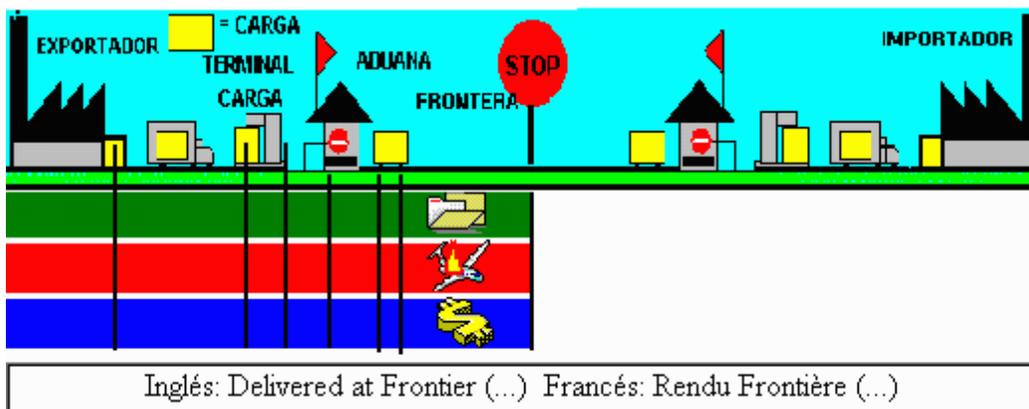
### ***Obligaciones del Vendedor***

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"

### ***Obligaciones del Comprador***

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"
- Demoras

### **DAF (Delivered At Frontier) - Entregadas en Frontera (lugar convenido)**



Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía despachada en la Aduana para la exportación en el punto y lugar convenidos de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país comprador.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercaderías deban entregarse en una frontera terrestre.

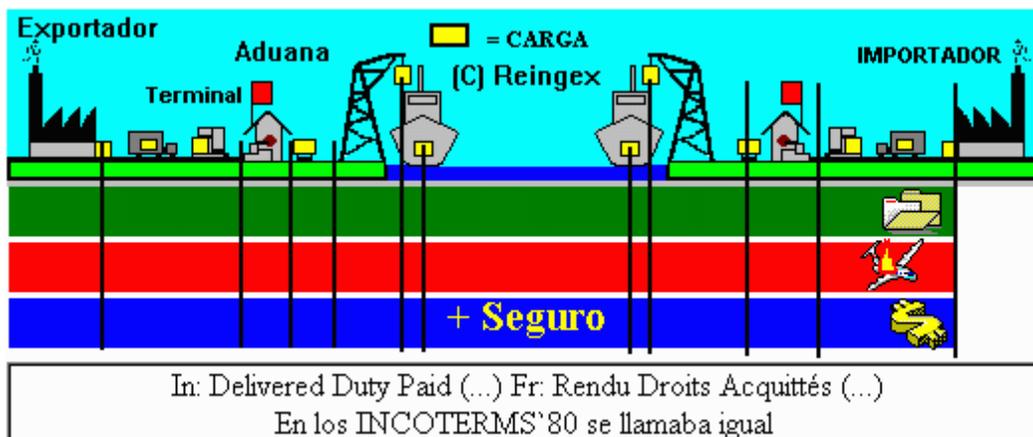
### ***Obligaciones del Vendedor***

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)(parcial)
- Seguro (parcial)

### ***Obligaciones del Comprador***

- Pagos de la Mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) (parcial)
- Seguro (parcial)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

### **DDP (Delivered Duty Paid) - Entregadas Derechos Pagados (lugar de destino convenido)**



Fuente: Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos ocasionados al llevar las mercaderías hasta aquel lugar, incluyendo los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino.

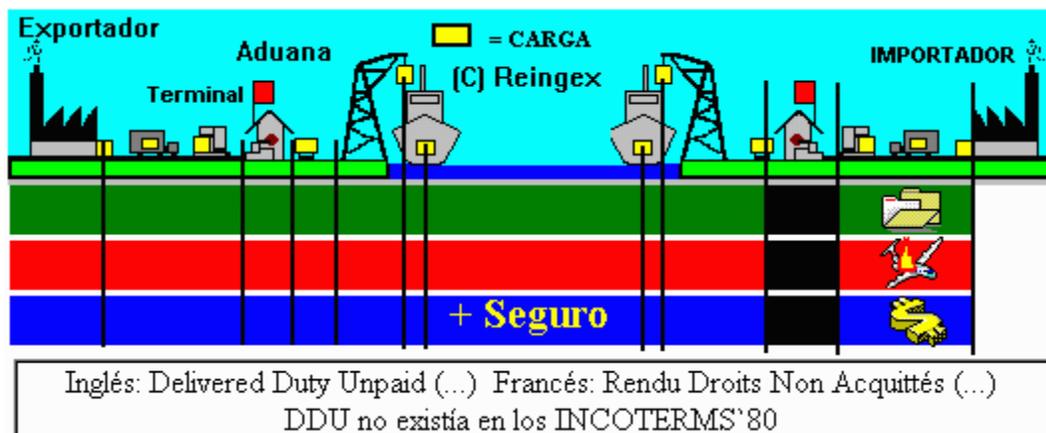
### ***Obligaciones del vendedor***

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

### ***Obligación del comprador***

- Pagar la mercadería

**DDU (Delivered Duty Unpaid) - Entregadas Derechos No Pagados (lugar de destino convenido)**



Fuente: Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido del país de

importación y el Vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía, hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otros cargos oficiales exigibles a la importación). Así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

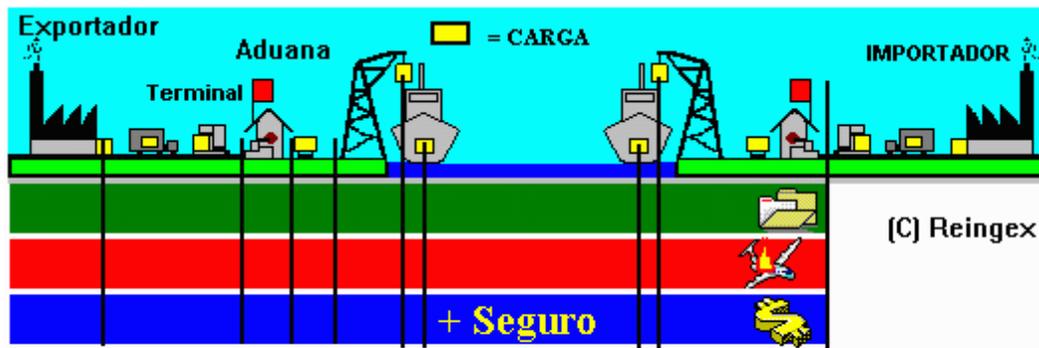
### **Obligaciones del Vendedor**

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

### **Obligaciones del Comprador**

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

**DEQ (delivered Ex-Quay) - Entregadas en Muelle (puerto de destino convenido)**



In: Delivered ex Quay (Duty Paid)(...) Fr: Rendu à Quai (Droits Acquittés) (...)  
Denominación según INCOTERMS'80 = EXQ

Fuente: Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costos y riesgos ocasionados al conducir las mercaderías al puerto de destino acordado y al descargar las mercaderías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las mercaderías para la

importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

### **Obligaciones del Vendedor**

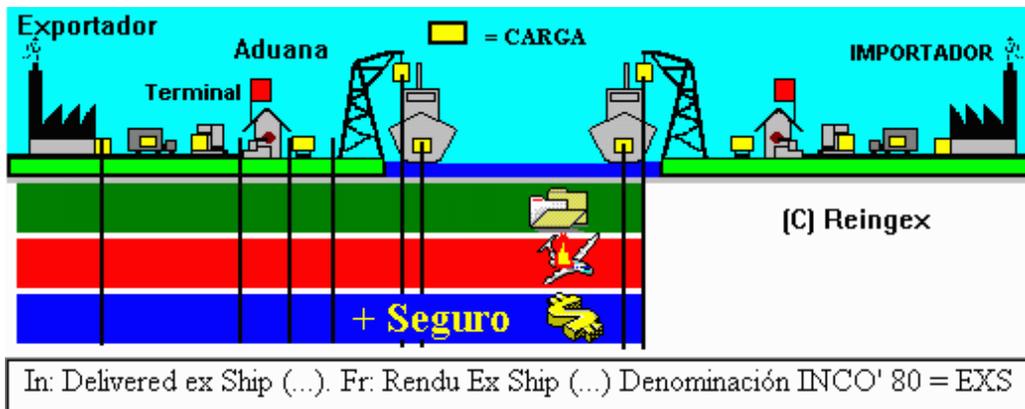
- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

### **Obligaciones del Comprador**

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Demoras

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal

**DES (Delivered Ex Ship) - Entregadas Sobre Buque (puerto de destino convenido)**



Fuente: Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado.

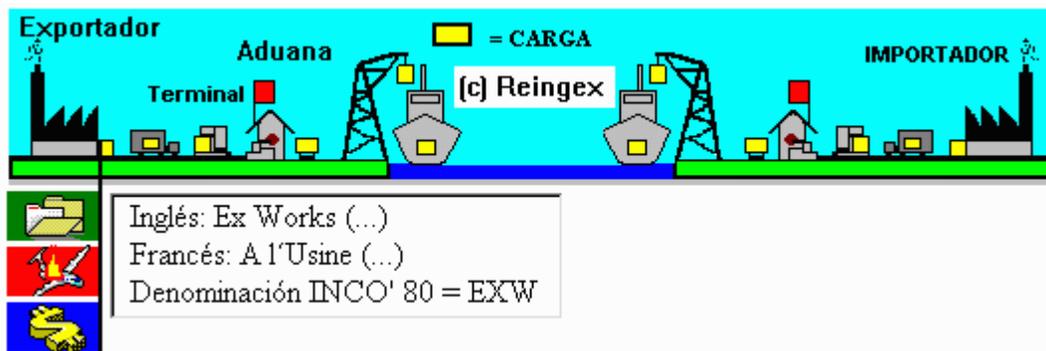
### **Obligaciones del Vendedor**

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

### **Obligaciones del Comprador**

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

### **EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido)**



Fuente: Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

Significa que el vendedor entrega cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, almacén, etc.).

Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.

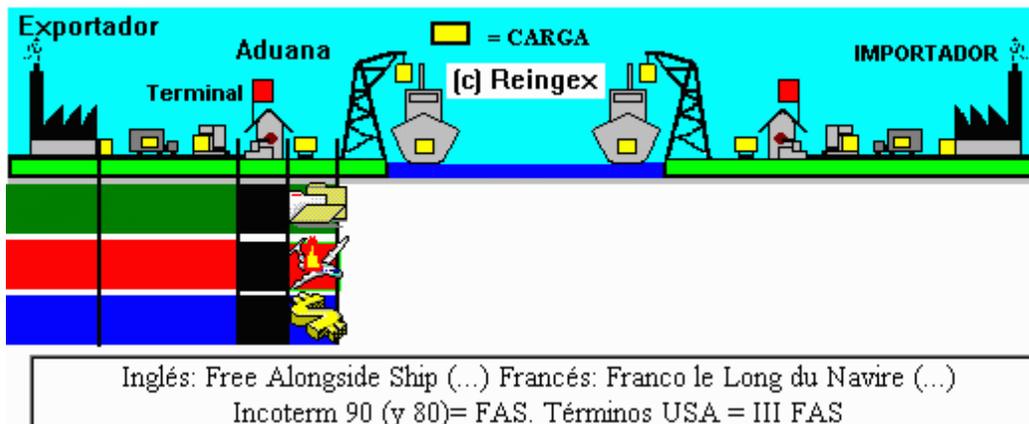
### **Obligaciones del Vendedor**

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje

## Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería.
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes ).
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Seguro.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ).
- Transporte y seguro (lugar de importación a planta)

## FAS (Free Along Ship) - Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido)



Fuente: Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

Significa que la responsabilidad del vendedor finaliza una vez que la mercadería es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde aquel momento.

El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

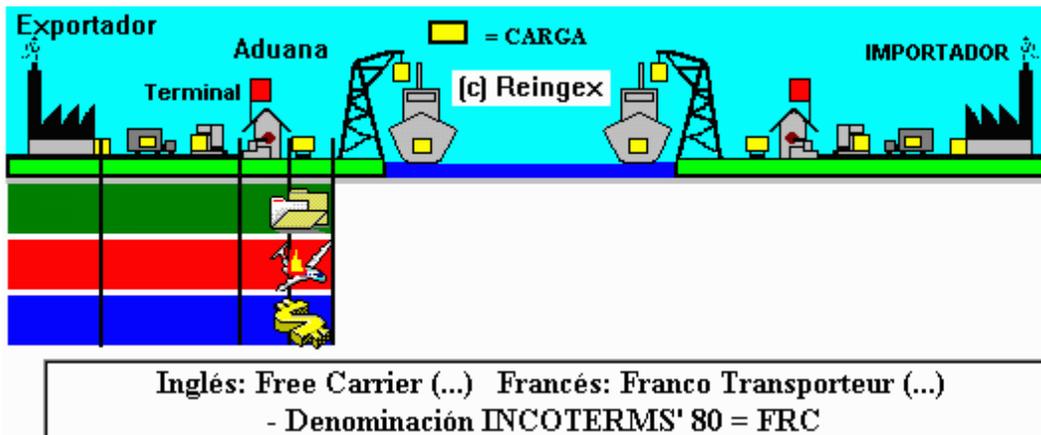
## Obligaciones del Vendedor

- Mercadería y Documentos Necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes )

## **Obligaciones del Comprador**

- Pagos de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Seguro y flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

## **FCA (Free Carrier) - Libre Transportista (lugar convenido)**



Fuente: Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

Significa que el vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado.

El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las partes. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor este es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

Este término puede emplearse en cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

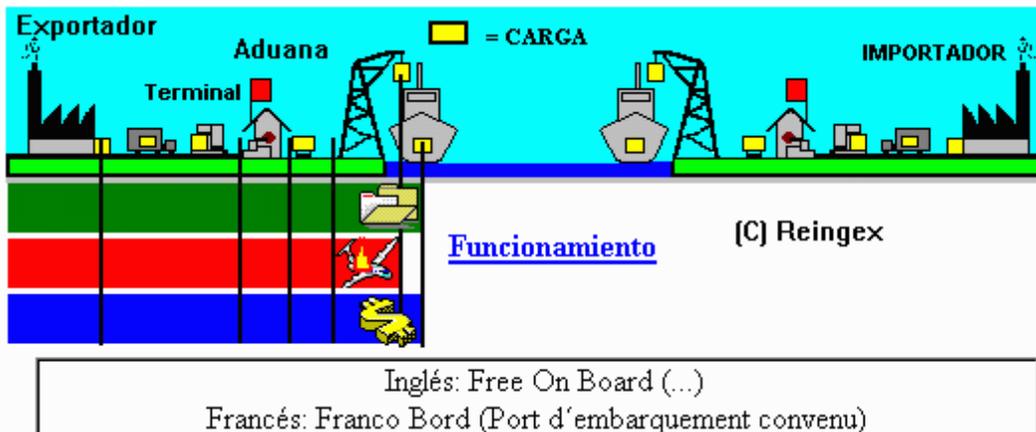
## **Obligaciones del vendedor**

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

## **Obligaciones del comprador**

- Pagos de la mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras.

## **FOB (Free On Board) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido)**



Fuente: Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C.

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto.

El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

## **Obligaciones del vendedor**

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)

- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

### ***Obligaciones del Comprador***

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

## **2.8. DIFERENCIAS ENTRE LAS VERSIONES QUE SE HAN INSTRUMENTADO**

Desde su creación en 1936, los INCOTERMS han sufrido diversas **actualizaciones** con el objetivo de mejorar y dar mayor apoyo a los comerciantes. Se han incluido constantes modificaciones para adaptarlos a las presentes prácticas comerciales y adecuarlos al desarrollo del comercio internacional.

Los Incoterms han tenido revisiones en donde se han introducido adiciones o enmiendas en los años de 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y la más reciente en el año 2000 a fin de ponerlos al día con respecto a las innovaciones recientes en las prácticas comerciales internacionales y en los cambios de las técnicas de transporte, particularmente en el uso de los contenedores, transporte multimodal, transporte por carretera, aéreo o por mar.

La principal razón para llevar a cabo la revisión de 1990, fue la necesidad de agilizar las comunicaciones entre las partes, ya que entre ellas podían comunicarse a través de mensajes electrónicos o también conocido como Electronic Data Interchange (EDI), el cual fungió como medio de envío de documentos, lo que tuvo como consecuencia la agilidad en el envío de información y reducción de costos en las empresas altamente exportadoras.<sup>24</sup>

La última versión de los Incoterms se publicó en el año 2000. Esta versión implicó dos cambios sustantivos en dos áreas: las obligaciones de Despacho Aduanero de las mercancías y pago de los derechos en condiciones "Free Alongside Ship (FAS) y Delivery Ex Quay (DEQ); y las obligaciones de cargar y descargar en condiciones Free Carrier At (FCA). Esta adición se debió a una investigación realizada entre los usuarios de los Incoterms. Dicha investigación fue entregada al Comité de Expertos de los Incoterms, el cual se encargó de estudiar los resultados de la investigación y definió nuevamente las responsabilidades y obligaciones en los términos ya mencionados.

---

<sup>24</sup> CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, Op. Cit., p. 8.

<b>DIFERENCIAS ENTRE LAS VERSIONES DE LOS INCOTERMS</b>				
1936	1953	1967	1976	1980
<p>Esta reglamentación, que para entonces sólo estaba compuesta de once términos comerciales, tuvo una favorable aceptación en los círculos comerciales de la mayor parte de los países.</p>	<p>La introducción oficial de los INCOTERMS, 1953, define cuál es su objeto: "Facilitar un conjunto de reglas Internacionales de carácter facultativo que determinen la interpretación de los principales términos utilizados en el contrato de compraventa internacional. Van dirigidas a aquellos hombres de negocios que prefieran la certeza que proporciona estas reglas de carácter uniforme a la incertidumbre ocasionada por las múltiples interpretaciones dadas a los términos en los diferentes países.</p>	<p>Se añadieron los términos de entrega por medio de los transportes conocidos como fluviales, terrestres y ferroviarios. Aparecieron dos nuevos Incoterms: DDP (Deliver Duty Paid) y DAF (Deliver at Frontier).</p>	<p>La revisión de 1976 dio lugar a la inclusión de un término para mercaderías transportadas por aire. Se crea un Incoterm especial FOB aeropuerto, que a la larga sería sustituido por el FCA.</p>	<p>En 1980 las exigencias comerciales, así como los cambios técnicos en la transportación y a las prácticas documentarias, obligaron a que se Adicionaran tres nuevos términos: FCA-Free Carrier, CPT-Cost Paid To y CIP-Cost Insurance Paid to. A la par, quedan establecidos, los términos exclusivamente marítimos: FOB y CIF. La revisión de 1980 inaugura un periodo de revisión más amplia, ahora será cada diez años con la posibilidad de que cada 2 años se publiquen criterios de aplicación y Notas de Interpretación Complementadas, de manera que los Incoterms se irán adecuando a la realidad comercial del momento con cambios, evitando la brusquedad que afecte las prácticas internacionales de comercio.</p>

**Comparación de la versión INCOTERMS 1990 FRENTE A LA VERSIÓN INCOTERMS 2000**

Versión 1990	Versión 2000
<p>A partir del 1º. De julio de 1990 entró en vigencia. Bajo esta versión se adecuó el uso del intercambio electrónico de datos (EDI) (Electronic Data Interchange) como forma adecuada para intercambiar información entre el comprador y vendedor, se aceptaba pues, el fax, télex u otro medio electrónico para confirmar la entrega o avisar la fecha de embarque de la mercancía.</p> <p>Se suprimieron los términos FOR/FOT y FOB Aeropuerto y se reemplazaron por el término Free Carrier (Franco Transportistas en lugar designado) apto para cualquier medio de transporte, esto con el fin de evitar confusiones.</p> <p>Se agregó la condición DDU (Delivered Duty Unpaid) como respuesta a las exigencias de la práctica comercial vigente.</p> <p>Surgió una nueva manera de esquematizar los Incoterms en cuatro grupos: E, F,C y D.</p>	<p>Entró en vigor el 1º. De enero del 2000. Esta versión esta encaminada a tomar en cuenta el comercio electrónico (E-commerce) y trata una Re-definición (complementación) de obligaciones del vendedor en los términos FCA, FAS y DEQ.</p> <p>Los Incoterms 2000 consideran el gran aumento del transporte multimodal al tener en cuenta la entrega de la mercadería en cualquier punto de la cadena de transporte. Otra ventaja es que definen claramente las obligaciones de carga y descarga por parte del vendedor y el comprador, y solucionan las controversias que, a veces, se presentan para el pago de los cargos por manipuleo en las terminales, bajo el término Free Carrier.</p>
<p align="center"><b>EXW</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El comprador debía tramitar las licencias o autorización oficial de exportación.</li> <li>- No se especifica si la mercancía se entrega sin cargar en el transporte.</li> </ul>	<p align="center"><b>EXW</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El vendedor debe entregar estas autorizaciones oficiales a SOLICITUD del comprador.</li> <li>- Se aclara que la mercancía deberá ser entregada sin cargar en ningún tipo de vehículo.</li> </ul>
<p align="center"><b>FCA</b></p> <p>Para efectos de la entrega se entendía que este término se aplicaba a cada tipo de transporte utilizado (FFCC, aéreo, terrestre, marítimo, fluvial o multimodal).</p>	<p align="center"><b>FCA</b></p> <p>Ya no se desglosan los tipos de transporte, la entrega se toma de acuerdo al LUGAR no al transporte utilizado.</p>

<p style="text-align: center;"><b>FAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se daba la opción de que fuese el comprador (importador) quien tramitase las licencias de exportación.</li> <li>- El comprador (importador) debía hacerse cargo de los costos de los trámites y formalidades aduaneras de exportación.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>FAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El vendedor (exportador) debe tramitar las licencias de exportación.</li> <li>- El vendedor (exportador) debe pagar los costos relacionados con los trámites y formalidades aduaneras de exportación.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>DAF</b></p> <p>El contrato de transporte del vendedor (exportador) únicamente abarca hasta cierto punto en la frontera.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La mercancía se entregaba en frontera sin especificar si la entrega era con o sin descarga.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>DAF</b></p> <p>El vendedor tiene la posibilidad de contratar el transporte hasta un punto más allá de la frontera; se amplía el rango de acción.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se especifica que la mercancía debe ser entregada en frontera SIN DESCARGAR, por lo que estos costos deberán ser cubiertos por el comprador.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>DEQ</b></p> <p>El vendedor se hacía cargo de la liberación a la importación.</p>	<p style="text-align: center;"><b>DEQ</b></p> <p>El comprador es quien se hace cargo de la liberación de los bienes a la importación.</p>
<p style="text-align: center;"><b>DDU</b></p> <p>La mercancía se entregaba al comprador en el punto acordado sin especificar si la entrega era con o sin descarga del medio de transporte.</p>	<p style="text-align: center;"><b>DDU</b></p> <p>Se especifica que la mercancía debe ser entregada SIN DESCARGAR, por lo que estos costos deberán ser cubiertos por el comprador.</p>
<p style="text-align: center;"><b>DDP</b></p> <p>La mercancía se entregaba al comprador en el punto acordado sin especificar si la entrega era con o sin descarga del medio de transporte.</p>	<p style="text-align: center;"><b>DDP</b></p> <p>Se especifica que la mercancía debe ser entregada SIN DESCARGAR, por lo que estos costos deberán ser cubiertos por el comprador.</p>
<p>FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DES</p>	<p style="text-align: center;">No tuvieron modificación.</p>

Fuente: Sosa Carpenter, Rafael, "Incoterms 2000 Uso y Utilidad en el Comercio Internacional", Ed. MACCHI, México, 2003.

## **CAPITULO 3. MARCO JURÍDICO DEL COMERCIO**

### **3.1. Ámbito nacional**

#### **3.1.1. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LOS TRATADOS**

Nuestra carta Magna, establece la supremacía constitucional en su artículo 133, otorgando a los tratados celebrados por el Presidente de la República y aprobados por el Senado, la calidad de ley suprema de toda la Unión, debido a esta circunstancia forman parte de nuestro derecho interno.

Es oportuno indicar, que las partes al elegir el derecho que regulará sus negociaciones, pueden optar por el derecho interno, sin embargo esta decisión implica que además quedan sometidas a todas las convenciones que celebre su país, tal es el caso de México.

Al respecto, el citado artículo 133 Constitucional a la letra dice:

“Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados”.<sup>25</sup>

En materia de comercio exterior, nuestra Constitución Política establece diversos preceptos que regulan este tópico, determinando las atribuciones inherentes a cada uno de los Poderes de la Unión.

Es preciso determinar que en el artículo 73 fracción XXIX 1º Constitucional, se fundamenta la facultad otorgada al Congreso de la Unión para establecer contribuciones sobre el comercio exterior.

En tanto, el Ejecutivo tiene la facultad para dirigir la política exterior, además de la capacidad para celebrar tratados internacionales, regulada por el artículo 89 fracción X. Este precepto además establece principios normativos que debe tomar en cuenta el Presidente de la República para conducir la política exterior, consiste en:

- La autodeterminación de los pueblos.

---

<sup>25</sup> “Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos”, Artículo 133, D.O.F. 29 de Agosto de 2008, Agenda de Amparo, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008.

- La no intervención.
- La solución pacífica de controversias.
- La proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en relaciones internacionales.
- La igualdad jurídica de los Estados.
- La cooperación internacional para el desarrollo.
- La lucha por la paz y la seguridad internacionales.

El mismo artículo 89 en la fracción XIII, precisa la facultad que recae en el Presidente de la República para habilitar toda clase de puertos, de igual modo para establecer aduanas marítimas y fronterizas, así como designar su ubicación.

Por su parte el Senado de la República tiene la facultad exclusiva de analizar la política exterior llevada a cabo por el Presidente de la República, asimismo aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas celebradas por el Ejecutivo, conforme al artículo 76 fracción I, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Así mismo, la fuente interna primaria de nuestro derecho económico en materia de comercio exterior la encontramos en el artículo 131 constitucional, que expresa:

“Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida”.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> *Ibíd*em, Artículo 131.

Los tratados juegan un papel muy importante con respecto a su aplicación en nuestro derecho interno y en el derecho externo internacional, es importante destacar y explicar brevemente su aspecto jurídico con el fin que quede delimitado el alcance jurídico que estos tienen en el comercio exterior mexicano. La jerarquía jurídica que constitucionalmente tienen, o deben tener, los tratados han implicado complejos problemas de interpretación jurídica y de su aplicación, los cuales se han agudizado con las invariables, e incesantes relaciones que nuestro país sostiene con el diversas naciones en el aspecto económico que es el tema ha desarrollar.

La Suprema Corte de Justicia de la Nación máximo órgano de justicia y control constitucional en nuestro país ha establecido dos criterios que difieren entre si respecto de la jerarquía de los tratados en el orden jurídico nacional mexicano. El primero, en el que se considera que los tratados y las leyes tienen la misma jerarquía y que ambos ocupan un rango inmediatamente inferior a la Constitución. El segundo, sostenido por los Ministros de la Suprema Corte de la Justicia de la Nación en la actual novena época, que afirman que los tratados se encuentran en un segundo plano inmediatamente debajo de la constitución y por encima de las leyes federales o locales, actualmente este criterio que es el jurídicamente aplicable a todo caso en concreto que se presente, ya que la corte entendió que el gobierno mexicano debe garantizar a las demás naciones los compromisos internacionales asumidos por el Estado mexicano comprometen a todas las autoridades mexicanas ante los diversos gobiernos internacionales, por lo que para consolidar esta situación el gobierno mexicano promulgo la ley de celebración de tratados y la ley de celebración de tratados en materia económica , ambas legislaciones fortalecen el criterio sostenido por la corte sobre los tratados respecto que están únicamente por debajo de la constitución mexicana, por lo que explicado el alcance jurídico del tratado en el presente capítulo, con respecto a los entes internacionales, procederemos a partir de esta base jurídica emitida por la suprema corte de justicia de la nación.

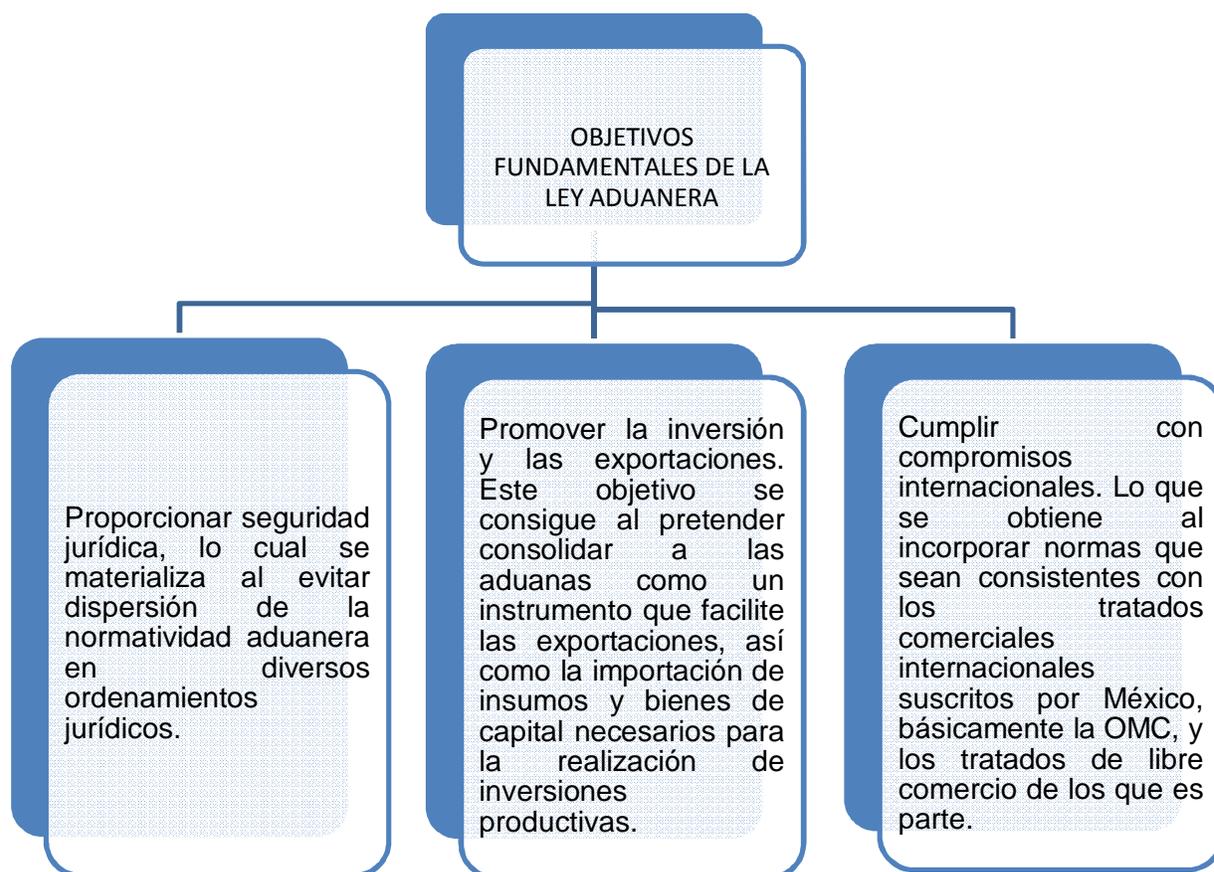
### **3.1.2. LEY ADUANERA**

La Ley Aduanera, publicada en el DOF el 15 de diciembre de 1995, regula la entrada y salida de mercancías del territorio. El propósito primordial de esta ley es la modernización de la estructura aduanal para hacer eficientes los mecanismos de promoción y fomento al comercio internacional. Su última reforma publicada en el DOF fue el 2 de febrero de 2006 con cantidades y multas actualizadas, publicadas en el DOF el 9 de mayo de 2007.

Esta ley, las de los impuestos generales de importación y exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o

conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de este o de dicha entrada o salida de mercancías.<sup>27</sup>

Esta ley persigue los siguientes objetivos fundamentales:



El contenido general de esta ley se enuncia a continuación:

#### A. Disposiciones generales

Se define en forma expresa lo que se entiende por “autoridades aduaneras”, así como las facultades de éstas (artículos 1º. a 9º. de la Ley aduanera).

<sup>27</sup> “Ley Aduanera”, Op. Cit., Artículo 1º.

## B. Control de Aduana en el despacho

Establece las disposiciones para regular:

- La entrada, salida y control de mercancías (artículos 10-22, LA.)
- El depósito ante la aduana (artículos 23-34, LA) y
- El despacho de mercancías (artículo 35-50, LA).

## C. Contribuciones, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior

Define los principios para determinar los elementos fundamentales de los impuestos generales de importación y exportación: hechos gravados, contribuyentes y responsables, afectación de mercancías y exenciones, base gravable, así como la determinación y pago.

Este título resulta de gran importancia, pues da pauta para hablar de las leyes de impuestos generales de importación y exportación.

En su sección III “Restricciones a la devolución o exención del impuesto general de importación, conforme a lo previsto en los Tratados de Libre Comercio”, determina que quienes introduzcan mercancías al territorio nacional bajo un programa de diferimiento o de devolución de aranceles, estarán obligados al pago de los impuestos al comercio exterior que corresponda, de acuerdo con lo dispuesto en los tratados de que México sea parte, en la forma que establezca la Secretaría mediante reglas (artículo 63-A, LA).

## D. Regímenes aduaneros

El artículo 90 de la Ley Aduanera establece la existencia de los siguientes regímenes aduaneros:

**REGÍMENES  
ADUANEROS**

1.-Definitivos {  
a) De importación.  
b) De exportación.

2.-Temporales {  
a) De importación {  
-Para retornar al extranjero  
en el mismo Estado.  
-Para elaboración,  
transformación o  
-Reparación en  
Programas de maquila  
o de exportación.

b) De exportación {  
- Para retornar al país en  
Mismo Estado.  
- Para elaboración,  
Transformación o  
Reparación.

3.- Depósito fiscal.

4.- Tránsito de mercancías Interno e internacional.

5.- Elaboración, transformación o reparación en recinto  
Fiscalizado.

6.- Recinto fiscalizado estratégico.

**Depósito fiscal.** El régimen de depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito que puedan prestar este servicio en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y además sean autorizados para ello, por las autoridades aduaneras. Este régimen se efectúa una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias.

Para destinar las mercancías al régimen de depósito fiscal será necesario cumplir en la aduana de despacho con las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a este régimen, así como acompañar el pedimento con la carta de cupo. Dicha carta se expedirá por el almacén general de depósito o por el titular del local destinado a exposiciones internacionales a que se refiere la fracción III del artículo 121 de esta Ley según corresponda, y en ella se consignarán los datos del agente o apoderado aduanal que promueva el despacho.

El último párrafo del artículo 119 de la Ley Aduanera establece que a partir de la fecha en que las mercancías nacionales queden en depósito fiscal para su exportación se entenderán exportadas definitivamente. Las mercancías en depósito fiscal podrán retirarse del lugar de almacenamiento para:

- Importarse definitivamente, si son de procedencia extranjera.
- Exportarse definitivamente, si son de procedencia nacional.
- Retornarse al extranjero las de esa procedencia o reincorporarse al mercado las de origen nacional, cuando los beneficiarios se desistan de este régimen.
- Importarse temporalmente por maquiladoras o por empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía.

Las mercancías podrán retirarse total o parcialmente para su importación o exportación pagando previamente los impuestos al comercio exterior y el derecho de trámite aduanero, para lo cual deberán optar al momento del ingreso de la mercancía al depósito fiscal, si la determinación del importe a pagar se actualizara en términos del artículo 17-A del Código Fiscal de la Federación conforme a la variación cambiaria que hubiere tenido el peso frente al dólar de los Estados Unidos de América, durante el periodo comprendido entre la entrada de las mercancías al territorio nacional de conformidad con lo establecido en el artículo 56 de la Ley Aduanera, o al almacén en caso de exportaciones, y su retiro del mismo; así como pagar previamente las demás contribuciones y cuotas compensatorias que, en su caso, correspondan.

Los almacenes generales de depósito recibirán las contribuciones y cuotas compensatorias que se causen por la importación y exportación definitiva de las mercancías que tengan en depósito fiscal y estarán obligados a enterarlas en las oficinas autorizadas, al día siguiente a aquel en que las reciban.

Las mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal, que se encuentren en almacenes generales de depósito autorizados, podrán ser adquiridas por terceros y residentes en el extranjero, siempre que el almacén manifieste su conformidad. El adquirente quedará subrogado en los derechos y obligaciones correspondientes.

No podrán ser objeto del régimen de depósito fiscal:

- Las armas, municiones y las mercancías explosivas, radiactivas y contaminantes.
- Los diamantes, brillantes, rubíes, zafiros, esmeraldas y perlas naturales o cultivadas o las manufacturas de joyería hechas con metales preciosos o con las piedras y perlas mencionadas.
- Los artículos de jade, coral, marfil y ámbar, así como la madera contrachapada (triplay).<sup>28</sup>

#### E. Tránsito de mercancías

El régimen de tránsito consiste en el traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra. Éste puede ser de dos tipos:

TRÁNSITO DE MERCANCÍAS	
INTERNO	INTERNACIONAL
<p>Se presenta cuando:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La aduana de entrada envíe las mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargará del despacho para su importación.</li> <li>▪ La aduana de despacho envíe las mercancías nacionales o nacionalizadas a la aduana de salida, para su exportación.</li> <li>▪ La aduana de despacho envíe las mercancías importadas temporalmente en programas de maquila o de exportación a la aduana de salida para su retorno al extranjero.</li> </ul>	<p>Cuando se realice conforme a los siguientes supuestos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La aduana de entrada envíe a la aduana de salida las mercancías de procedencia extranjera que lleguen al territorio nacional con destino al extranjero.</li> <li>▪ Las mercancías nacionales o nacionalizadas se trasladen por territorio extranjero para su reingreso al territorio nacional.</li> </ul>

<sup>28</sup> Artículos 119-123 de la Ley Aduanera, relacionados con la Regla 3.6 de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2007. DOF, 27 de abril de 2007.

Respecto al plazo máximo de traslado del régimen de tránsito interno, el artículo 128 de la Ley Aduanera nos remite a las reglas emitidas por la SHCP, al efecto la regla 3.7.4 señala dichos términos en el Anexo 15 de la Resolución.<sup>29</sup>

Para los efectos del artículo 128, primer párrafo de la Ley, el tránsito interno de mercancías deberá efectuarse dentro de los plazos máximos de traslado establecidos en el Anexo 15 de la presente Resolución. Tratándose de tránsito interno a la exportación o tránsito interno para el retorno al extranjero de mercancías importadas temporalmente bajo un programa IMMEX, será aplicable el doble del plazo señalado en dicho anexo.

El aviso a que se refiere el artículo 169 del Reglamento deberá presentarse ante la aduana de destino.

Lo dispuesto en esta regla no será aplicable tratándose del tránsito interno de mercancías que se efectúe por ferrocarril, en cuyo caso el plazo será de 15 días naturales.

**Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.** Este régimen consiste en la introducción de mercancías extranjeras o nacionales a dichos recintos para su elaboración, transformación o reparación, para ser retornadas al extranjero o para ser exportadas, respectivamente.

En ningún caso podrán retirarse del recinto fiscalizado las mercancías destinadas a este régimen, si no es para su retorno al extranjero o exportación.

Las autoridades aduaneras podrán autorizar que dentro de los recintos fiscalizados, las mercancías en ellos almacenadas puedan ser objeto de elaboración, transformación o reparación en los términos de este artículo.

Pueden introducirse al país a través de este régimen, la maquinaria y el equipo que se requiera para la elaboración, transformación o reparación de mercancías en recinto fiscalizado, siempre que se pague el impuesto general de exportación y se cumplan las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a este régimen.

Los recintos fiscalizados autorizados para realizar la elaboración, transformación o reparación de mercancías, son los siguientes:

- Servicios Integrales y Desarrollo, GMG, S. A. de C. V.
- Almacenadora GWTC, S. A. de C. V.
- Grupo de Desarrollo del Sureste, S.A. de C. V.<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> El anexo 15 de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 2007.

## F. Franja y región fronteriza (Artículos 136 a 142, LA.)

El Poder Ejecutivo Federal tendrá, además de las facultades que le confieren otras leyes, las siguientes (artículo 143, LA):

- I. Establecer o suprimir aduanas fronterizas, interiores y de tráfico aéreo y marítimo, así como designar su ubicación y funciones.
- II. Suspender los servicios de las oficinas aduaneras por el tiempo que juzgue conveniente, cuando así lo exija el interés de la nación.
- III. Autorizar que el despacho de mercancías por las aduanas fronterizas nacionales pueda hacerse conjuntamente con las oficinas aduaneras de países vecinos.
- IV. Establecer o suprimir regiones fronterizas.

Por lo que se refiere a las facultades de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, estas se encuentran reguladas por la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, el reglamento interior de dicha Secretaría, la Ley Aduanera, y diversas disposiciones.

## G. Agentes aduanales, apoderados aduanales y dictaminadores aduaneros (Artículos 159-175, LA)

En este título de la Ley Aduanera se establecen los requisitos para obtener las diferentes patentes y para operar en ejercicio de las mismas, las obligaciones y derechos, así como las causas de suspensión de funciones o de cancelación de patentes, etc.

## H. Infracciones y sanciones

Se establecen, como el rubro lo indica, las infracciones que pueden cometer las personas que realicen actos de los regulados por esta ley, así como las sanciones a que pueden hacerse acreedores (artículos 176-202, LA.).

## I. Recursos administrativos

En este punto resulta oportuno mencionar que en contra de todas las resoluciones definitivas que dicten las autoridades aduaneras procederá el recurso de revocación establecido en el Código Fiscal de la Federación, siendo optativa la

---

<sup>30</sup> “Ley Aduanera”, Op. Cit., Artículo 135, relacionado con la disposición 3.8.1 de las Reglas de Carácter General de comercio exterior para 2007, anexo 20 (DOF, 27 de abril de 2007).

interposición del mismo antes de acudir al Tribunal Fiscal de la Federación (artículo 203, LA.).

### **3.1. 3. LEY DE COMERCIO EXTERIOR**

Para el ejercicio de las facultades que la Constitución otorga al titular del Ejecutivo, se expidió esta Ley de Comercio Exterior, que tiene por objeto regular y promover este sector, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o realizar cualquier otro propósito similar en beneficio del país. Sus disposiciones son de orden público y de interés general.

La Ley de Comercio Exterior (publicada en el DOF el 27 de julio de 1993), reglamentaria del artículo 131 constitucional, constituye la legislación fundamental de esta materia. Consta de nueve títulos, que establecen los preceptos sobre los cuales se va a regir el comercio exterior mexicano, los cuales son:

- I. Disposiciones generales.
- II. Facultades del Ejecutivo Federal, de la Secretaría de Economía y de las comisiones auxiliares.
- III. Origen de las mercancías.
- IV. Aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias del comercio exterior.
- V. Prácticas desleales de comercio internacional.
- VI. Medidas de salvaguarda.
- VII. Procedimientos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda.
- VIII. Promoción de exportaciones.
- IX. Infracciones, sanciones y recursos.

Esta ley en su artículo 1º, menciona que tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

El artículo 2 de la ley en comento, determina el ámbito de aplicación de la misma, que a continuación se transcribe:

“Las disposiciones de esta ley son de orden público y de aplicación en toda la República, sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte. La aplicación e interpretación de estas disposiciones corresponden, para efectos administrativos, al ejecutivo federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial”.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> “Ley de Comercio Exterior”, Artículo 1º. y 2º, D.O.F. 21 de Diciembre de 2006, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008.

El reglamento de la Ley de Comercio Exterior desarrolla y concreta aquellos aspectos de la Ley de Comercio Exterior, relativos a las medidas de regulación y restricción no arancelaria, procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, determinación de cuotas compensatorias y promoción de exportaciones, así como la organización y funcionamiento de la Comisión de Comercio Exterior y de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.

El reglamento detalla el procedimiento en materia de prácticas desleales, entre otras cosas: documentos que deben anexarse a la denuncia y especificaciones que deben contener las resoluciones emitidas durante el procedimiento.

### **3.1. 4. LEY DE PUERTOS**

El artículo 29 dispone que los títulos de concesión, permisos y autorizaciones a que se refiere la ley se ajustaran a las disposiciones en materia de competencia económica y también se prevé la fijación de precios y tarifas máximas (artículo 59).

Artículo 29. Los títulos de concesión, permisos y autorizaciones a que se refiere esta ley se ajustarán a las disposiciones en materia de competencia económica.

Artículo 59. Todos los actos de los concesionarios, permissionarios, operadores de terminales, marinas e instalaciones portuarias y prestadores de servicios, se sujetarán a las disposiciones aplicables en materia de competencia económica, incluidos los casos en que se fijen precios y tarifas máximos de acuerdo con lo previsto en esta ley.

Artículo 60. La Secretaría podrá establecer en los títulos de concesión y en los permisos las bases de regulación tarifaria y de precios para el uso de determinados bienes en puertos, terminales, marinas y para la prestación de los servicios cuando no existan opciones portuarias o de otros modos de transporte que propicien un ambiente de competencia razonable. Dicha regulación se mantendrá sólo mientras subsistan las condiciones que la motivaron.

Los administradores portuarios, de conformidad con lo que la Secretaría establezca en sus títulos de concesión, podrán determinar las bases tarifarias y de precios a que se sujetarán los operadores de terminales, marinas e instalaciones portuarias y los prestadores de servicios con quienes tengan celebrados contratos.

Artículo 62. Cuando los sujetos a regulación de precios o tarifaria consideren que no se cumplen las condiciones señaladas en el artículo anterior, podrán solicitar a la Comisión Federal de Competencia un dictamen sobre el particular. Si dicha Comisión dictamina que las condiciones de competencia hacen improcedente la regulación en todo o en parte se deberá suprimir o modificar en el sentido correspondiente, dentro de los treinta días siguientes a la expedición de la resolución.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> “Ley de Puertos”, Artículos 29, 59, 60 y 62, D.O.F. 19 de Julio de 1993, Editorial SISTA, México, 2008.

### 3.1. 5. LEY ORGÁNICA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal<sup>33</sup> (publicada en el DOF, 29 de diciembre de 1976), estructura a la administración pública federal centralizada y paraestatal (o descentralizada). La administración pública centralizada está constituida por la Presidencia de la República, las secretarías de Estado, los departamentos administrativos y la Consejería Jurídica, en tanto que la administración pública paraestatal se conforma de organismos descentralizados, empresas de participación estatal, instituciones nacionales de crédito, organizaciones auxiliares de crédito, instituciones nacionales de seguros y fianzas y los fideicomisos públicos.

En materia de comercio exterior, diversas secretarías de Estado participan regulando y supervisando las actividades relacionadas con la materia.

Cabe señalar que para efectos de este estudio únicamente se tomarán en cuenta las atribuciones de la dependencia relacionadas con la materia de comercio exterior, pues cada Secretaría tiene una función específica y diversas atribuciones para lograr la consecución de sus objetivos.

#### 1. Secretaría de Economía

Puede ser considerada como la autoridad más importante en materia de comercio exterior. Sus actividades se fundamentan en el artículo 34 de la LOAPF, de las cuales destacan:

- Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la administración pública federal (fracción I).
- Fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país (fracción IV).
- Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación, y participar con la mencionada Secretaría en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior (fracción V).
- Estudiar y determinar mediante reglas generales, conforme a los montos globales establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y exterior y el abasto, incluyendo los subsidios sobre impuestos

---

<sup>33</sup> “Ley Orgánica de la Administración Pública Federal”, Artículo 34, D.O.F. 1 de Octubre de 2007, Agenda de la Administración Pública Federal, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008.

de importación, y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados (fracción VI).

- Normar y registrar la propiedad industrial y mercantil, así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología (fracción XII).
- Establecer y vigilar las normas de calidad, pesas y medidas necesarias para la actividad comercial, así como las normas y especificaciones industriales (fracción XIII).
- Asesorar a la iniciativa privada en el establecimiento de nuevas industrias en el de las empresas que se dediquen a la exportación de manufacturas nacionales (fracción XX).

Esta Secretaría es la encargada de formular y conducir la política general de comercio exterior, fomentar (en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores) el comercio exterior del país. Por otra parte, estudia, proyecta y determina los aranceles y las restricciones para los artículos de importación y exportación.

## 2. Secretaría de Hacienda y Crédito Público

A la Secretaría de Hacienda y Crédito Público corresponde el despacho de los siguientes asuntos:<sup>34</sup>

- Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones fiscales y de las leyes de ingresos de la Federación y del Departamento del Distrito Federal (fracción III).
- Determinar los criterios y montos globales de los estímulos fiscales, escuchando para ello a las dependencias responsables de los sectores correspondientes y administrar su aplicación en los casos en que no compete a otra Secretaría (fracción IX).
- Cobrar los impuestos, contribuciones de mejoras, derechos, productos y aprovechamientos federales en los términos de las leyes aplicables y vigilar y asegurar el cumplimiento de las disposiciones fiscales (fracción XI).
- Organizar y dirigir los servicios aduanales y de inspección, así como la Unidad de Apoyo para la Inspección Fiscal y Aduanera (fracción XII).
- Representar el interés de la Federación en controversias fiscales (fracción XIII).

---

<sup>34</sup> *Ibíd*em, Artículo 31.

- Formular el programa del gasto público federal y el proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación y presentarlos, junto con el departamento del Distrito Federal, a la consideración del presidente de la República (fracción XV).

### 3. Secretaría de Salud

A la Secretaría de Salud corresponde el despacho de los siguientes asuntos:<sup>35</sup>

- Dirigir la policía sanitaria general de la República, con excepción de la agropecuaria, salvo cuando se trate de preservar la salud humana (fracción X).
- Dirigir la Policía Sanitaria Especial en los puertos, costas y fronteras, con excepción de la agropecuaria, salvo cuando afecte o pueda afectar a la salud humana (fracción XI).
- Realizar el control higiénico e inspección sobre preparación, posesión, uso, suministro, importación, exportación y circulación de comestibles y bebidas (fracción XII).
- Realizar el control de la preparación, aplicación, importación y exportación de productos biológicos, excepción hecha de los de uso veterinario (fracción XIII).
- Regular la higiene veterinaria exclusivamente en lo que se relaciona con los alimentos que puedan afectar a la salud humana (fracción XIV).
- Ejecutar el control sobre preparación, posesión, uso, suministro, importación, exportación y distribución de drogas y productos medicinales, a excepción de los de uso veterinario que no estén comprendidos en la Convención de Ginebra (fracción XV).
- Actuar como autoridad sanitaria, ejercer las facultades en materia de salubridad general que las leyes le confieren al Ejecutivo Federal, vigilar el cumplimiento de la Ley General de Salud, sus reglamentos y demás disposiciones aplicables y ejercer la acción extraordinaria en materia de salubridad general (fracción XXI).

### 4. Secretaría de Comunicaciones y Transportes

A la Secretaría de Comunicaciones y Transportes corresponde el despacho de los siguientes asuntos:<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> *Ibidem*, Artículo 39.

<sup>36</sup> *Ibidem*, Artículo 36.

- Formular y conducir las políticas y programas para el desarrollo del transporte y las comunicaciones de acuerdo a las necesidades del país (fracción I).
- Otorgar concesiones y permisos previa opinión de la Secretaría de Gobernación, para establecer y explotar sistemas y servicios telegráficos, telefónicos, sistemas y servicios de comunicación inalámbrica por telecomunicaciones y satélites, de servicio público de procesamiento remoto de datos, estaciones radio experimentales, culturales y de aficionados y estaciones de radiodifusión comerciales y culturales; así como vigilar el aspecto técnico del funcionamiento de tales sistemas, servicios y estaciones (fracción III).
- Otorgar concesiones y permisos para establecer y operar servicios aéreos en el territorio nacional, fomentar, regular y vigilar su funcionamiento y operación, así como negociar convenios para la prestación de servicios aéreos internacionales (fracción IV).
- Otorgar concesiones y permisos para la explotación de servicios de autotransportes en las carreteras federales y vigilar técnicamente su funcionamiento y operación, así como el cumplimiento de las disposiciones legales respectivas (fracción IX).
- Fijar las normas técnicas del funcionamiento y operación de los servicios públicos de comunicaciones y transporte y las tarifas para el cobro de los mismos, así como otorgar concesiones y permisos y fijar las tarifas y reglas de aplicación de todas las maniobras y servicios marítimos, portuarios, auxiliares y conexos relacionados con los transportes o las comunicaciones, y participar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el establecimiento de las tarifas de los servicios que presta la administración pública federal de comunicaciones y transportes (fracción XII).
- Fomentar la organización de sociedades cooperativas cuyo objeto sea la prestación de servicios de comunicaciones y transportes (fracción XIII).
- Regular las comunicaciones y transportes por agua (fracción XVI).
- Inspeccionar los servicios de la marina mercante (fracción XVII).
- Adjudicar y otorgar contratos, concesiones y permisos para el establecimiento y explotación de servicios relacionados con las comunicaciones por agua; así como coordinar en los puertos marítimos y fluviales las actividades de servicios marítimos y portuarios, los medios de transporte que operen en ellos y los servicios principales, auxiliares y conexos de las vías generales de comunicación para su eficiente

operación y funcionamiento, salvo los asignados a la Secretaría de Marina (fracción XIX).

#### 5. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y alimentación

A la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural corresponde el despacho de los siguientes asuntos:<sup>37</sup>

- Promover el desarrollo de la infraestructura industrial y comercial de la producción agropecuaria, en coordinación con la Secretaría de Economía (fracción IX).
- Proponer el establecimiento de políticas en materia de asuntos internacionales y comercio exterior agropecuarios (fracción XV).

#### 6. Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales

A la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales corresponde el despacho de los siguientes asuntos:<sup>38</sup>

- Intervenir en foros internacionales respecto de las materias competencia de la Secretaría, con la participación que corresponda a la Secretaría de Relaciones Exteriores, y proponer a ésta la celebración de tratados y acuerdos internacionales en tales materias (fracción IX).
- Participar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la determinación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos fiscales y financieros necesarios para el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales y el cuidado del medio ambiente (fracción XXXV).

#### 7. Secretaría de Relaciones Exteriores

A la Secretaría de Relaciones Exteriores corresponde el despacho de los siguientes asuntos:<sup>39</sup>

- Promover, propiciar y asegurar la coordinación de acciones en el exterior de las dependencias y entidades de la administración pública federal, y sin afectar el ejercicio de las atribuciones que a cada una de ellas corresponda, conducir la política exterior, para lo cual intervendrá en toda clase de tratados, acuerdos y convenciones en los que el país sea parte (fracción I).

---

<sup>37</sup> *Ibidem*, Artículo 35.

<sup>38</sup> *Ibidem*, Artículo 32 bis.

<sup>39</sup> *Ibidem*, Artículo 28.

- Coadyuvar a la promoción comercial y turística del país a través de sus embajadas y consulados (fracción 2-A).
- Intervenir en lo relativo a comisiones, congresos, conferencias y exposiciones internacionales, y participar en los organismos e institutos internacionales de que el gobierno mexicano forme parte (fracción III).

### **3.1. 6. CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN**

Las disposiciones del Código Fiscal de la Federación aplicables al procedimiento de prácticas desleales son las relativas al recurso de revocación previsto en el artículo 94 de la Ley de Comercio Exterior y al juicio ante la Sala Superior del Tribunal de Justicia Administrativa y Fiscal. El Código Fiscal de la Federación proporciona el criterio de revisión aplicado por los paneles del TLCAN.

Por otra parte, la Ley Orgánica del Tribunal de Justicia Administrativa y Fiscal proporciona la estructura y facultades de dicha autoridad administrativa, resultando de gran importancia las atribuciones que le concede a la Sala Superior para conocer de resoluciones derivadas de procedimientos que impongan cuotas compensatorias.

### **3.1. 7. CÓDIGO DE COMERCIO**

Esta legislación es la que contiene una serie de disposiciones, que se encargan de la regulación del contrato compraventa de carácter mercantil, en nuestro derecho interno.

Ahora bien, es necesario considerar los preceptos referentes al contrato de compraventa mercantil en particular, en virtud de que el Código de Comercio establece su estudio dentro del Título Sexto, Capítulo I, denominado De la Compraventa.

Partiendo de esas consideraciones, se debe entender que son contratos mercantiles, aquellos que tienen como objeto una cosa mercantil. De forma similar, lo estima el artículo 371 del Código de Comercio que establece:

“Serán mercantiles las compraventas a las que este Código les da tal carácter, y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar.”<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> “Código de Comercio”, Artículo 371, D.O.F. 24 de Mayo de 1996, Editores GRECA, México, 1998.

Las partes contratantes al celebrar una compraventa, quedan obligadas a lo pactado en el contrato, siempre que las estipulaciones estén acorde a lo que establece la ley, conforme al artículo 372.

El Código en los artículos 373 y 374, establece disposiciones sobre el objeto del contrato de compraventa, toda vez que debe tomarse en cuenta, que el perfeccionamiento del contrato se da cuando las personas se ponen de acuerdo en cosa y precio, por ello el legislador establece que deben conocer las mercancías en venta, para poder determinarlas, y así pactar sobre las características, calidad y cantidad.

Se prevé esta situación para proteger al comprador, en caso de incumplimiento de las estipulaciones, por lo cual se le otorga un plazo para poder reclamar, que consta de cinco días a partir del momento en que se recibe la mercancía, cuando se trate de la cantidad o calidad, y de treinta cuando es referente a vicios ocultos, de acuerdo al precepto 383.

El contrato debe contener el plazo de entrega, y debe realizarse dentro del mismo, sin embargo existe la posibilidad de que las partes no lo hayan pactado, para lo cual el vendedor debe tener la mercancía a disposición del comprador, en las veinticuatro horas siguientes a la celebración del contrato, así lo determinan los artículos 375 y 379.

Respecto a los gastos de entrega de la mercancía se realizará de acuerdo a lo que hayan convenido las partes.

El artículo 380 regula la forma en que debe realizarse el pago, considerando que el comprador debe pagar el precio de las mercancías conforme a los términos y plazos pactados. En su defecto, se realizará de contado. En caso de demora en el pago del precio, se obliga al pago de rédito con interés legal.

En caso de incumplimiento, la parte que haya cumplido podrá solicitar el cumplimiento del contrato o su rescisión, incluyendo el pago de indemnización. En materia mercantil la lesión no es causa para exigir la rescisión del contrato, con fundamento en los artículos 376 y 385 respectivamente.

Conforme al artículo 377, la legislación mercantil regula la responsabilidad sobre las mercancías, considerando el momento de la transmisión del riesgo, como se manifiesta a continuación:

Las pérdidas, daños o menoscabo que sobrevinieren a las mercaderías vendidas serán por cuenta del comprador, si ya le hubieren sido entregadas real, jurídica o virtualmente; y si no le hubieren sido entregadas de ninguna de estas maneras, serán por cuenta del vendedor.

En los casos de negligencia, culpa o dolo, además de la acción criminal que compete contra sus autores, serán éstos responsables de las pérdidas, daños o menoscabos que por causa sufrieren las mercancías”.

“Artículo 384. El vendedor, salvo pacto en contrario, quedará obligado en las ventas mercantiles a la evicción y saneamiento”.

Los artículos 378, 386 y 387 regulan disposiciones sobre el depositario. El vendedor quedará con los derechos y obligaciones de un simple depositario, cuando las mercancías queden a disposición del comprador de forma virtual. En este caso tendrá preferencia sobre ellas, con respecto a cualquier acreedor, para ser pagado lo que se les adeude, por cuenta del precio de las mismas.

### **3.1. 8. CÓDIGO CIVIL FEDERAL**

El Código Civil Federal, es aplicable de forma supletoria, en todas aquellas cuestiones que la legislación mercantil no establece expresamente, así lo determina el artículo 2º del Código de Comercio:

“A falta de disposiciones de este código, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común.”<sup>41</sup>

La legislación en materia civil, va a ser utilizada en aquellos casos en que el Código de Comercio, no prevea alguna disposición que se requiera, para la celebración del contrato, por lo que las partes pueden remitirse a esta legislación en materia civil para llenar el vacío que exista.

El Código Civil Federal consta de cuatro libros. En el Libro Cuarto denominado De las Obligaciones, se regulan los aspectos y disposiciones comunes, referentes a los contratos en general.

La Primera Parte del Libro Cuarto, Título Primero, Capítulo I, nombrado Contratos, comprende lo relativo a la capacidad que deben tener las partes para poder contratar, la representación, consentimiento, objeto, motivo o fin del contrato, la forma, las cláusulas que puede contener, así como los términos en que deben interpretarse, ya sea atendiendo al sentido literal, cuando las mismas sean redactadas en forma clara, o bien, de acuerdo a lo que más convenga a las partes.

Del Título Segundo al Sexto, se regula lo alusivo a las obligaciones, desde las modalidades, la forma de transmisión, sus efectos, hasta la extinción de las mismas.

---

<sup>41</sup> Ibídem, Artículo 2º.

En la Parte Segunda denominada De las diversas especies de Contratos, Título Segundo, llamado De la Compraventa, es la que establece las reglas que van a dirigir el contrato, abarca del artículo 2248 al 2326, prevé el concepto de contrato de compraventa en el primero de éstos, así como el perfeccionamiento, forma de pago del precio, delimita lo que puede ser materia de compraventa, lo que puede o no venderse, obligando a las partes a cumplir con lo convenido.

De modo genérico, su contenido se estructura de la siguiente manera:

TITULO SEGUNDO	
De la Compraventa	
CAPÍTULO	ARTÍCULOS
I. Disposiciones generales.	2248 al 2268
II. De la materia de la Compraventa.	2269 al 2273
III. De los que pueden vender y comprar.	2274 al 2282
IV. De las obligaciones del vendedor.	2283
V. De la entrega de la cosa vendida.	2284 al 2292
VI. De las obligaciones del comprador.	2293 al 2300
VII. De Algunas Modalidades del Contrato de Compraventa.	2301 al 2315
VIII. De la forma del contrato de Compraventa.	2316 al 2322
IX. De las ventas judiciales.	2323 al 2326

### 3.1. 9. RESOLUCIONES DE COMERCIO EXTERIOR

Las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, son emitidas anualmente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público por conducto del Jefe del Servicio de Administración Tributaria, y se consideran como una facultad de las autoridades fiscales en términos del artículo 33, fracción I inciso g) del Código Fiscal de la Federación, que señala:

**Artículo 33.-** Las autoridades fiscales para el mejor cumplimiento de sus facultades, estarán a lo siguiente:

I.- Proporcionarán asistencia gratuita a los contribuyentes y para ello procurarán:

**g)** Publicar anualmente las resoluciones dictadas por las autoridades fiscales que establezcan disposiciones de carácter general agrupándolas de manera que faciliten su conocimiento por parte de los contribuyentes; se podrán publicar aisladamente aquellas disposiciones cuyos efectos se limitan a periodos inferiores a un año. Las resoluciones que se emitan conforme a este inciso y que se refieran a sujeto, objeto, base, tasa o tarifa, no generarán obligaciones o cargas adicionales a las establecidas en las propias leyes fiscales.

La finalidad de las Reglas es agrupar las disposiciones de carácter general emitidas por las autoridades fiscales para que el contribuyente tenga pleno

conocimiento de las mismas; así como complementar las disposiciones previstas en la Ley Aduanera, y adecuar los diversos decretos y acuerdos expedidos en materia de comercio exterior.

Cabe precisar que las reglas en comento regulan aspectos técnicos y operativos relacionados con el comercio exterior, sin embargo por ningún motivo pueden generar obligaciones o cargas adicionales para los contribuyentes.

El 31 de marzo de 2006, a través del DOF, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dio a conocer las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para dicho año, en cuyo artículo 1º. señala los transitorios que la resolución se encontraría en vigor del 1º. de abril de 2006 al 31 de marzo de 2007. Sin embargo, esta resolución prolonga su vigencia por la Cuarta Resolución de modificaciones a las reglas del 2006 hasta el 30 de abril de 2007.

En ese orden, el pasado 27 de abril de 2007, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dio a conocer a través del mismo órgano oficial las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio exterior para el 2007 y sus anexos 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28 y 29. No obstante el texto, algunos de los anexos fueron publicados hasta el 9 de mayo de 2007 a través del mismo medio, y los anexos restantes el 14 de mayo de 2007, con excepción del 1º. Que fue publicado el 16 de mayo de 2007.

La referida publicación, en general es una recopilación con las cuatro modificaciones que se dieron a lo largo del periodo de vigencia de las Reglas de Carácter General de 2006, su composición y estructura son similares. En efecto, se incorpora en la regla 1.2 por programa Immex, que será aquel autorizado al amparo del Decreto Immex. Por lo que toca a este vocablo, sustituye a aquellos casos que se hacia referencia a los programas Pitex y maquilas.

En el caso de las personas que prestan el servicio de pre validación de pedimentos, depositarán el monto de aprovechamiento, dispuesto en el artículo 16-A, a la cuenta de la Tesorería de la Federación para su transferencia de fideicomiso público.

Para las cuentas aduaneras de garantía se establece que el contribuyente que no retire de la Institución de Crédito o casa de bolsa los depósitos efectuados en la cuenta aduanera de garantía al vencimiento del plazo a que se refiere el artículo cuarto de la resolución de precios estimados, los depósitos más sus rendimientos se transferirán a la Tesorería de la Federación de conformidad con el artículo quinto de la resolución referida, regla 1.4.3.

En la obtención del Padrón de Importadores y de sectores específicos, Regla 2.2.1, se estipula que a la fecha de la inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, el interesado podrá presentar la constancia emitida por el fedatario público que certifique que la inscripción se encuentre en trámite, siempre que la constancia de expedición no exceda 45 días al momento de la

solicitud de la inscripción. Asimismo, cuando el representante legal es extranjero, se deberá anexar copia simple del documento mediante el cual compruebe su legal estancia en el país, acreditando que su calidad y condición migratoria le permiten ostentarse con los cargos referidos en el acta constitutiva o poder notarial. En esta misma regla, se señala que no se dará la inscripción simultánea en los padrones para los contribuyentes que importen vinos y licores, toda vez que inscritos en el padrón de importadores deberán inscribirse en el padrón de importadores de bebidas alcohólicas y posteriormente en el Padrón de importadores de Sectores Específicos.

Para las fracciones 8524.32.01 y 8/520.90.99, 8523.90.02, 8523.90.99 y 8524.39.99 se deberán revalidar la incorporación al Padrón de Importadores del Sector Específico de electrónicos durante el mes de marzo de cada año. También se incorporará por parte de las autoridades aduaneras, que si el solicitante no señala correo electrónico y la documentación se encuentra incompleta o con inconsistencias, se le notificará en su domicilio fiscal por correo certificado con acuse de recibido la improcedencia de su trámite.

La regla 2.6.8, ahora contempla a las operaciones de exportación por aduanas marítimas de mercancías de la misma calidad y en su caso marca y modelo, que sean clasificadas en la misma fracción arancelaria y no cuenten con número de serie que permita su identificación individual, transportadas en ferro tanques, podrán realizarse mediante la presentación del pedimento correspondiente, sin que sea necesario la utilización de la Parte II, y sin que se requiera la autorización de la Aduana.

La impresión simplificada del pedimento es un aspecto importante en las reglas, en la cual se encuentra contemplada la regla 2.6.26 que consiste en la impresión de sólo ciertos datos en el pedimento como lo son: el número de pedimento, tipo de operación, clave de pedimento, aduana, RFC, CURP, nombre o denominación social del importador, exportador, código de barras, clave de la sección aduanera de despacho, fechas, concepto, forma de pago, importe y totales que integran el cuadro de liquidación y los datos correspondientes al pie de página; para aquellas operaciones efectuadas por empresas certificadas con programa Immex; así como las operaciones realizadas por la industria automotriz terminal o manufacturera de vehículos de auto transporte bajo el régimen de depósito fiscal, y para las operaciones efectuadas por empresas para la exposición y venta de mercancías extranjeras y nacionales en puertos aéreos internacionales, fronterizos y marítimos de altura.

En el caso de pasajeros, ahora ya se estipula que se podrá efectuar la importación de mercancías que traigan con ellos, distintas a las de su equipaje, sin utilizar los servicios de agente o apoderado aduanal, siempre que el valor de las mismas, excluyendo las franquicias, no exceda de 3,000 dólares o su equivalente en moneda nacional y se cuente con la factura, comprobante de venta o cualquier otro documento que exprese el valor comercial de las mercancías.

Para poder ser empresas certificadas, se incorporan dos posibilidades. Una de ellas es para las empresas de la industria química, al cumplir con ciertos requisitos, entre los cuales se encuentra el presentar el dictamen favorable que certifique que cuentan con el Sistema de Administración de Responsabilidad Integral (SARI) emitido por la Asociación Nacional de la Industria Química A. C., la otra es para los proveedores de empresas que fabriquen bienes del sector eléctrico, electrónico de auto partes y automotriz que cuenten con registro de empresa certificada.

Por su parte las empresas certificadas también obtienen mayores beneficios reemplazando la referencia de maquiladora y Pitex, por programa Immex.

Para los agentes aduanales sustitutos o adscritos, se prevé en la Regla 2.13.19 que podrán designar a las personas que ya se encontraban autorizadas para fungir como mandatarios en el momento en que se dio el supuesto fallecimiento, incapacidad permanente o retiro voluntario del agente aduanal cuya patente sustituye, siempre que el mandatario se encuentre autorizado en los términos de la regla 2.13.11, debiendo cumplir con los requisitos establecidos en esta regla implementada, al capítulo 2.12 de las Facultades de la Autoridad y de las Infracciones y Sanciones.

En el caso de los agentes aduanales o apoderados aduanales se les libera del procedimiento de cancelación de patente o autorización, también en las operaciones de importaciones definitivas cuando se haya asentado erróneamente en el pedimento el domicilio fiscal del importador, siempre que se acredite ante la autoridad aduanera que el importador no desconoce la operación; que el domicilio fiscal asentado en el pedimento hubiera sido registrado por el importador ante el RFC con anterioridad a la fecha de tramitación del pedimento, el agente aduanal hubiera efectuado al menos un despacho para el mismo importador; que la factura comercial se encuentre a nombre del importador que le encomendó el despacho de la mercancía, no haya incumplimiento de las restricciones o regulaciones no arancelarias, que no exista lesión al interés fiscal y se hubieran cumplido con las formalidades del despacho aduanero de la mercancía. En el caso de que el agente aduanal hubiere asentado erróneamente el domicilio fiscal del importador en más de tres ocasiones este beneficio no será aplicable.

En este capítulo se especifican los requisitos que deberán cumplir los infractores con la finalidad de obtener los beneficios ya sea en la no aplicación de sanciones mayores o de inicios de procedimientos más tortuosos como el procedimiento administrativo en materia aduanera (PAMA). Con independencia de cada caso en concreto encontradas en las reglas 2.12.2, numeral 2 del rubro A, numeral 1, 2 y 5 del rubro B; numeral 2 del rubro C, notamos la particularidad de que se incorpora en ellas la obligación de acreditar ante la autoridad el pago de la multa respectiva para que proceda el beneficio de la regla.

Se adiciona la regla 3.2.20 que establece los requisitos para importar automóviles tratándose de competencias o eventos de automovilismo deportivo

para lo cual se deberá contar con autorización de la Federación Mexicana de Automovilismo Deportivo, la autorización se debe presentar ante la aduana correspondiente junto con un listado de la descripción y cantidad de mercancías.

El Régimen de Tránsito Interno de Mercancías tiene entre sus modalidades cuando la aduana de entrada envía las mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargara del despacho para su importación. La regla 3.7.11 ahora indica la posibilidad de usar el régimen de tránsito interno a la importación de mercancías, cuando éstas arriben vía marítima a la aduana de Ensenada o vía terrestre a las aduanas de Tijuana, Tecate o Mexicali, para su importación a la aduana de la Paz o en las secciones aduaneras de Santa Rosalía o San José del Cabo, dependiente de dicha aduana.

La regla 3.7.3 establece que el agente aduanal debe anexar al pedimento de tránsito interno un escrito en el cual asume la responsabilidad solidaria para la irregularidades que se detecten durante el traslado o bien, por el no arribo de las mercancías; la empresa transportista deberá contar con el Código Alfanumérico Armonizado del Transportista (CAAT); así como de un sistema de monitoreo y rastreo de los medios de transporte durante el tránsito de mercancías. Las empresas de transporte ferroviario que efectúan operaciones en la frontera norte del país deben transmitir electrónicamente al Sistema Automatizado Aduanero Integral (SAAI) la información contenida en la guía de embarque que ampara las mercancías que se introduzcan o que se extraigan del territorio nacional, en el que se incluye el número de identificación único.

Respecto a las muestras y los muestrarios que se regulan en la regla 4.2 se efectúan diversos cambios entre los cuales se contempla que las muestras deben contener una marca, ya sea en pintura o tinta; pudiendo estar empaquetadas siempre que el empaque esté marcado, roto o perforado, en el pedimento se deberá señalar el identificador MM. En el caso de muestras o muestrarios de juguetes su valor puede ser de hasta 50 dólares o su equivalente, pudiéndose importar hasta un máximo de dos piezas del mismo modelo.

La Resolución comentada estará en vigor del 1º. de mayo de 2007 al 30 de abril de 2008, con exclusión de las excepciones contempladas en el artículo transitorio único de la resolución comentada.<sup>42</sup>

Por otro lado, las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio exterior para 2008, fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación el pasado 30 de abril de 2008.

Dichas Reglas se conforman de 5 títulos, 39 capítulos y 401 reglas, con sus respectivos Anexos.

---

<sup>42</sup> WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura, Op. Cit., págs. 295-300.

La estructura de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior 2008 es la siguiente:



Fuente: Estrategia Aduanera. La revista Mexicana de Comercio Exterior, edición especial, junio del 2008.

A continuación se indican comentarios respecto a las modificaciones más relevantes, con relación a las Reglas vigentes en el 2007.

### Regla 1.3.1

Establece que las contribuciones, aprovechamientos y accesorios únicamente se podrán pagar mediante cheque personal o utilizando el sistema de Pago Electrónico Centralizado Aduanero (PECA), eliminando la posibilidad de pagar en efectivo.

De igual forma, cualquier otro pago por concepto de contribuciones, aprovechamientos, multas, y accesorios, realizado conforme algún formato del Anexo 1 se podrá efectuar a través del PECA.

Asimismo, establece como responsable al agente o apoderado aduanal de la correcta impresión de la certificación bancaria en el pedimento o formato oficial, así como de verificar que los datos proporcionados mediante archivo electrónico por la Institución Bancaria contenidos en dicha certificación, sean correctos.

Solamente se permite el pago en efectivo tratándose de operaciones tramitadas con pedimento clave L1 (importación definitiva por pasajeros, pequeña importación definitiva, pequeña importación definitiva comercial de mercancías con fracción genérica o pequeña exportación definitiva).

Finalmente, establece que las operaciones de importación en términos de la regla 2.7.3, podrán pagarse, mediante tarjeta de crédito o débito, en los "Centros Automáticos de Pago de Contribuciones".

### Regla 1.3.7

Se exime del pago de la pre validación a los pedimentos claves E3 (Extracción de depósito fiscal de bienes que serán sujetos a transformación, elaboración o reparación en su importación temporal por parte de empresas con programa IMMEX) y E4 (Extracción de depósito fiscal de bienes de activo fijo para su importación temporal por parte de empresas con programa IMMEX).

### Regla 1.3.11

Se adiciona para indicar que los importadores o exportadores solamente podrán deducir los gastos inherentes a los honorarios por los servicios de agente aduanal, cuando efectúen el pago mediante transferencia bancaria a la cuenta registrada por el agente aduanal en la Administración General de Aduanas o mediante cheque personal.

Tratándose de consolidación de carga por vía terrestre, bajo el régimen aduanero de tránsito interno o tránsito interno a la importación por ferrocarril, el pago podrá ser efectuado por la empresa transportista; y en el caso de

operaciones realizadas por conducto de empresas de mensajería y paquetería, el pago podrá ser efectuado por dichas empresas.

Se permite el pago de honorarios al agente aduanal en efectivo únicamente tratándose de operaciones de personas que no se encuentren inscritas en el Padrón de Importadores y que realicen importaciones de conformidad con la regla 2.2.2., numerales 1, 2, 3, 5, 6, 7, 9 tratándose de libros, 10, 15 y 18 de la presente Resolución, y siempre que el monto de la contraprestación no exceda de \$5,000.00.

Tratándose de la importación definitiva de vehículos usados con clave VP (Importación definitiva de vehículos pick up) o VU (Importación definitiva de vehículos usados conforme a las reglas 2.6.23. o 2.6.24.), el pago podrá realizarse mediante efectivo, siempre que el monto de la contraprestación no exceda de \$ 5,000.00.

Se establece la obligación del agente aduanal de asentar en el pedimento el RFC a través del cual se facturen los servicios aduanales; dicho RFC podrá ser del agente aduanal o de cualquiera de sus sociedades constituidas.

#### Regla 1.4.5

Se exenta de otorgar garantía en la cuenta aduanera, a las empresas dedicadas al desmantelamiento de vehículos automotores usados al amparo del "Decreto por el que se establece el impuesto general de importación para la Región Fronteriza y la Franja Fronteriza Norte", siempre que cuenten con el registro de Economía, y señalen en el pedimento las claves "C1", y "CF".

#### Regla 1.5.7

Se amplía el plazo de quince a treinta días siguientes al levantamiento del acta ministerial, para presentar el pedimento de importación definitiva, de mercancías que fueron robadas y que eran destinadas al régimen de importación temporal, depósito fiscal, tránsito de mercancías y de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

#### Regla 2.1.2

Se establece como obligación el declarar a través del formato oficial "Declaración de Internación o Extracción de Cantidades en Efectivo o Documentos por Cobrar", el ingreso o salida de cantidades en efectivo, en cheques nacionales o extranjeros, órdenes de pago o cualquier otro documento por cobrar o una combinación de ellos, superiores al equivalente en la moneda o monedas de que se trate a 10,000 dólares.

### Regla 2.1.3

Se extiende la obligación de declarar el ingreso o salida de cantidades en efectivo, en cheques nacionales o extranjeros, órdenes de pago o cualquier otro documento por cobrar o una combinación de ellos, superiores al equivalente en la moneda o monedas de que se trate a 10,000 dólares, a los agentes o apoderados aduanales, así como a los empleados de empresas de paquetería y correos, así como de transporte internacional de traslado y custodia de valores.

Por tanto, se impone como obligación del agente o apoderado aduanal el anexar al pedimento el formato oficial citado en la regla 2.1.2.

### Regla 2.1.8

Se derogaron el tercer y cuarto párrafo, por tanto, cualquier mercancía puede despacharse dentro del horario hábil de las aduanas.

### Regla 2.3.3

Establece como obligación de las personas que cuenten con concesión o autorización para prestar los servicios de manejo, almacenaje y custodia de mercancías de comercio exterior, de conservar y tener a disposición de la autoridad aduanera, las grabaciones realizadas con el sistema de cámaras de circuito cerrado de televisión, por un periodo mínimo de 60 días hábiles.

### Regla 2.6.8

Las mercancías de la misma calidad y, en su caso, marca y modelo, que sean clasificadas en la misma fracción arancelaria, siempre que no sean identificables por número de serie, se podrán importar con un pedimento y la Parte II del mismo.

Asimismo, no se considerarán mercancías a granel, las de difícil identificación presentada en polvos, líquidos o gases que requieran de análisis físicos o químicos para conocer su composición, naturaleza, origen y demás características necesarias para determinar su clasificación arancelaria.

### Regla 2.6.18

Exime a las personas física y morales de contar con registro para importadores de automóviles nuevos ante la Secretaría de Economía.

#### Regla 2.7.10

Prevé que los pasajeros internacionales en vuelos de conexión, deberán someter su equipaje a revisión, previa activación del mecanismo de selección automatizada.

#### Regla 2.12.2

En su numeral 7 aclara que no se considerará cometida la infracción de datos generales inexactos en el pedimento, cuando la discrepancia en alguno de los datos señalados en el Apéndice 20 "Certificación de Pago Electrónico Centralizado" del Anexo 22, derive de errores en la información transmitida por la Institución Bancaria.

Lo anterior, solamente cuando en el plazo de 15 días, se proporcione a la autoridad aduanera y a la Administración Central de Contabilidad y Glosa de la AGA, copia del escrito que emita la Institución Bancaria responsabilizándose del error transmitido.

#### Regla 2.12.8

Se modificó para delimitar que los interesados solamente podrán consultar la información de los pedimentos de importación correspondientes a sus operaciones en la página de Internet de Aduanas.

Dichos datos incluirán además el número de pedimento, patente, estado del pedimento, fecha, secuencia, tipo de operación y clave de documento.

#### Regla 2.12.18

Tratándose de la imposición de sanciones por no declarar cantidades en efectivo, en cheques nacionales o extranjeros, órdenes de pago o cualquier otro documento por cobrar o una combinación de ellos, superiores al equivalente a 10,000 dólares pero inferiores a 30,000 dólares; forzosamente se debe presentar la "Declaración de Internación o Extracción de Cantidades en Efectivo o Documentos por Cobrar" por lo que la devolución de las cantidades no declaradas por el infractor, se efectuará hasta que éste haya cubierto la multa correspondiente y presente la declaración citada.

#### Regla 2.13.19

Señala que los agentes o apoderados aduanales, así como los mandatarios, cuentan con la obligación de asentar su firma electrónica avanzada en las operaciones en que intervengan, por lo que no será necesario asentar su firma autógrafa.

### Regla 3.1.2

Tratándose de mercancías estériles, radioactivas, peligrosas o que requieran instalaciones especiales, el agente o apoderado aduanal se encuentra obligado a indicar en el pedimento el identificador “PG” con la clase y división conforme al apéndice 19 del Anexo 22, el número de la Organización de las Naciones Unidas y un número telefónico de emergencias.

### Regla 3.3.3

Establece como obligación de las empresas con programas IMMEX y las ECEX, de utilizar un sistema de control de inventarios automatizado, utilizando el método “Primeras Entradas Primeras Salidas” “PEPS”.

El señalado control de inventarios deberá contener al menos catálogos y módulos indicados en el Anexo 24 rubro c.

### Regla 3.3.33

Se elimina el supuesto de considerar como no localizados los domicilios, cuando los datos asentados en el formato no correspondan o no se atienda la visita de validación.

### Regla 4.2

Las mercancías de difícil identificación presentadas en forma de líquidos, polvos o gases y que requieran de análisis para conocer su composición, naturaleza y demás características para determinar su clasificación arancelaria, no se podrán considerar como muestras.

### Regla 4.3

Se adiciona para indicar que para la importación definitiva de muestras amparadas bajo un protocolo de investigación en humanos, aprobado por la autoridad competente, se deberá declarar en el pedimento la fracción arancelaria 9801.00.01, así como señalar el identificador “M”, y asentar en el campo de observaciones del pedimento los siguientes datos:

- a. Denominación común internacional, denominación genérica o nombre científico de la muestra a importar.

- b. Número de Autorización de Protocolo emitido por la autoridad competente.

Las citadas Reglas entrarán en vigor a partir del 1º de mayo del presente año y estarán vigentes hasta el 30 de abril del 2009, no obstante existen algunas excepciones que se enlistan a continuación.

REGLA	REFERENCIA	EXCEPCIÓN	ENTRADA EN VIGOR
1.3.1.	Pago de las contribuciones mediante tarjeta de crédito o débito, en los "Centros Automáticos de Pago de Contribuciones.	Último párrafo	31 de octubre de 2008.
1.3.11	La obligación de que el Agente Aduanal asiente en el campo del pedimento, el RFC a través del cual se facturen los servicios correspondientes.	Último párrafo	31 de octubre de 2008.
2.1.2	Obligación de declarar el ingreso o salida de cantidades en efectivo, en cheques nacionales o extranjeros, órdenes de pago o cualquier otro documento por cobrar o una combinación de ellos, superiores al equivalente en la moneda o monedas de que se trate a 10,000 dólares.	2.1.2.	1º de junio de 2008.
	La presentación de hacerse de manera electrónica con firma electrónica avanzada.	Último párrafo	1º de agosto de 2008.
2.3.3.	Lineamientos respecto a cámaras de circuito cerrado.	2.3.3.	1º de julio de 2008.
	Trasmitir al SAAI el plan de estiba de contenedores dentro del buque, mediante la transmisión electrónica de datos al sistema de la asociación o cámara gremial.	2.4.10.	5 de enero de 2009.
2.4.16	Obligación de las empresas de transportación aérea la transmisión electrónica de datos al SAAI, sin que sea necesaria la presentación de la guía aérea ante la aduana.	2.4.16	5 de enero de 2009.
2.6.8.	No se considerarán mercancías a granel las mercancías de difícil identificación.	Último párrafo del numeral 4	1º de julio de 2008.
2.7.3	Opciones para que los pasajeros de viajes internacionales efectúen pagos	Numerales 1 y 3 del cuarto	31 de octubre de

	por importaciones realizadas.	párrafo	2008.
	Revisión de equipaje a pasajeros internacionales que arriben al país vía aérea en un vuelo en conexión a su destino final ya sea dentro del territorio nacional o en el extranjero.	Pasajeros provenientes de Centro y Sudamérica	30 de mayo de 2008.
	Aviso de mercancías exportadas por la industria de autopartes.	Numerales 2 y 3	5 de enero de 2009.
3.6.5.	Rectificación de los datos consignados en la carta de cupo electrónica por parte del almacén general de depósito emisor, cuando: * El se trate de desaduana miento libre. * Se detecte una inexacta clasificación arancelaria.	Numerales 2 y 3 del rubro A	2 de junio de 2008.

Asimismo dicha resolución se compone actualmente de 26 Anexos (enumerados del 1 al 28), sin embargo los mismos fueron publicados en diferentes fechas, siendo las siguientes:

Anexos	Fecha de publicación
2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 20, 21, 23, 24, 25 y 26	9 de mayo de 2008
1 y 22	12 de mayo de 2008
27 y 28	15 de mayo de 2008

Es importante señalar que se derogó el Anexo 29, el cual hacía referencia a las Mercancías sujetas a horario para tramitar su despacho aduanero.

Resulta de suma importancia que todos los actores que intervienen en el ámbito aduanero y de comercio exterior, como son agentes aduanales, importadores, exportadores, transportistas, recintos fiscalizados, etc., tengan un amplio panorama de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para el 2008, toda vez que constituyen una parte medular de las fuentes del Derecho Aduanero.

Aunado a lo anterior, cabe destacar que a través de las Reglas se prevén multitud de situaciones concretas, y en su caso, se reconocen derechos para los contribuyentes, por lo que se requiere un estudio minucioso de las mismas para comprender su alcance y sus consecuencias legales, con el fin de evitar incurrir en alguna omisión de formalidades en las operaciones de comercio exterior.<sup>43</sup>

<sup>43</sup> Estrategia Aduanera. La revista Mexicana de Comercio Exterior, edición especial, junio del 2008.

## 3.2. **Ámbito internacional**

### 3.2.1. **ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO**

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), es firmado por 23 países el 30 de octubre de 1947, y entró en vigor el 1º de enero de 1948, de manera provisional hasta el 31 de diciembre de 1994. Emerge como el único instrumento de regulación de los intercambios mundiales, cuya filosofía pragmática se inclina a propiciar intercambios libres de trabas y obstáculos. Privilegiando las tarifas o aranceles son los únicos viables para la protección industrial.

En un principio el GATT estaba formado por 35 artículos, a los que se le anexan tres artículos acerca de los países en desarrollo, con lo que se llega a un total de 38 artículos como base del comercio internacional.

Como organización formal de comercio, el GATT representa un instrumento internacional encargado de promover los intercambios entre sus miembros, con base en la eliminación de restricciones, la reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general y obligatoria de la cláusula de la nación más favorecida para todos.

Lo fundamental dentro de las negociaciones del GATT son las concesiones arancelarias entre sus miembros, que aceptan el compromiso de no incrementar los aranceles aduaneros por encima de las tasas negociadas que se consideran “consolidadas”, es decir, que tienen un valor tope.

Los derechos y obligaciones de las partes contratantes del GATT pueden resumirse en los siguientes puntos:

- Supresión de toda discriminación.
- Estabilidad en las concesiones arancelarias.
- Eliminación de restricciones cuantitativas.
- Supresión de las demás formas de protección.
- Solución de controversias.

Principios fundamentales:

- A. **No discriminación:** Nadie puede utilizar represalias o castigos comerciales por razones raciales, políticas o religiosas. Todos los miembros son regidos por un mismo parámetro comercial, sea cual fuere su sistema de economía o de gobierno. Este principio se da en dos vertientes:

## No discriminación

### **Trato de la nación más favorecida (NMF):**

Se refiere a que cualquier concesión o beneficio que un país otorgue a otro debe otorgárselo igualmente a terceros países con los que tenga relaciones comerciales, es decir, cuando un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo respecto a todos los países miembros de la OMC.

**Trato nacional:** tanto las mercancías nacionales como las importadas deben recibir igual tratamiento una vez que éstas han entrado al mercado. Esto es, una vez que la mercancía ha pagado sus respectivos impuestos en la aduana dicho producto es reputado como de origen nacional y no puede ser objeto de impuestos o cargas especiales.

Existen algunas excepciones a este principio, regulados en el artículo XXIV del GATT 47, ahora GATT 94:

- Los pactos bilaterales (o plurilaterales) negociados entre dos o más países con el fin de crear un área de libre comercio o algún proceso de integración similar, por los que únicamente los países que suscriban dichos pactos o acuerdos pueden acceder a los beneficios derivados del mismo, no así terceros países.
  - La oposición de obstáculos a los productos procedentes de determinados países, que se consideran objeto de un comercio desleal.
- B. **La reciprocidad:** implica que cada concesión o beneficio que algún miembro logra en el esquema comercial del Acuerdo debe ser compensado de alguna forma por el país beneficiario. Nada es gratuito o unilateral. Todo es repartido entre los miembros de tal forma que no existen ni vencedores ni vencidos en el seno del GATT.
- C. **La igualdad de los Estatutos:** el Acuerdo supone que todos los miembros tienen el mismo status al margen de su poderío económico y comercial, de tal suerte que sus derechos y obligaciones deben ser ejecutados erga homes.
- D. **Reducción y eliminación de aranceles y tarifas:** una vez que la mercancía ha pagado sus respectivos impuestos en la aduana, dicho producto es reputado como de origen nacional, no puede ser objeto de impuestos o cargas especiales.

El GATT consta de cuatro partes:

- a) Parte I. La cláusula de “trato nacional” y del “nación más favorecida”, así como las reducciones de barreras arancelarias entre las partes contratantes, junto con sus correspondientes calendarizaciones de desgravación (artículos I y II).
- b) Parte II. La sección sustantiva y relevante del Acuerdo, formado por las disposiciones obligatorias para las partes contratantes, referentes a la forma de regular el comercio internacional de mercaderías, consistente en normas relativas a Reglas de Origen, Barreras Técnicas al Comercio, Prácticas desleales de Comercio Internacional, etc.
- c) Parte III. Formada por los preceptos adjetivos del Acuerdo referentes a los procedimientos de adhesión por parte de países interesados en convertirse en Partes contratantes, etc. (artículos XXIV-XXXV).
- d) Parte IV. Son los artículos resultantes de la reforma al articulado general del Acuerdo, aprobado en la Ronda Kennedy, reformado por principios que las Partes contratantes reconocieron en relación con las necesidades de las Partes contratantes “en desarrollo” y por lo tanto, la forma de aplicación del Acuerdo en virtud de lo anterior (artículos XXXVI-XXXVIII).

El artículo XXIV del GATT permite la creación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, como excepción a los principios de “nación más favorecida” y “trato más favorable”. El fin último de este tipo de agrupaciones estatales es el de establecer un régimen aduanero especial, permitiendo la desgravación paulatina de bienes y servicios, y facilitando el movimiento de bienes, servicios, capitales, e incluso personas.

El párrafo 8 del artículo XXIV del GATT define las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio en los siguientes términos:

8. A los efectos de aplicación del presente Acuerdo,
  - a) Se entenderá por unión aduanera, la substitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera:
    - i) Que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios y
    - ii) Que, a reserva de las disposiciones del párrafo 9, cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén

comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en substancia, sean idénticos;

b) Se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.<sup>44</sup>

### **3.2.2. CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS (VIENA 1980)**

Con el fin de unificar las legislaciones de los países en materia comercial la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), ha elaborado diferentes ordenamientos para la unificación del derecho privado, lo cual ha beneficiado que los comerciantes tengan mayor certeza al momento de celebrar el contrato. Uno de los principales ordenamientos que se han creado fue la “Convención de las Naciones sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”.

El 11 de abril de 1980 se aprobó esta Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, en una conferencia diplomática en Viena, Austria, la cual entró en vigor el 1º de enero de 1988, con la ratificación de diez países, siendo en la actualidad más de cincuenta países los que se han adherido. En México inició su vigencia el 1º de enero de 1989, después de cumplir con las formalidades requeridas por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en su artículo 133, y fue publicada en el Diario Oficial de la Federación en 17 de marzo de 1988.

Esta Convención fue ampliamente aceptada, toda vez que el 25 de abril de 1999, ya habían ratificado 55 Estados, lo que implica dos terceras partes del comercio internacional.

Su ámbito de aplicación se encuentra limitado a las compraventas internacionales de mercaderías, que realicen personas cuyo establecimiento se encuentre localizado en diferentes países, establece de igual forma todos aquellos casos en los que no se aplicará. Además determina la función de los usos y prácticas comerciales. Establece también la aplicación supletoria de los Principios Generales de Derecho.

---

<sup>44</sup> WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. Op. Cit., p. 187.

Contiene disposiciones que regulan la formación del contrato, indicando en otra parte la aplicación de las normas que lo regulan.

En la Convención se establecen principios básicos para que exista buena relación entre las partes, entre ellos se encuentra la buena fe, la autonomía de las partes, la cual en el derecho es reconocida a nivel mundial, porque establece que las partes contratantes tengan absoluta libertad de contratar, mientras no se contrapongan a las leyes; otro principio es la consensualidad, y por último el que toda demora en el pago causa intereses.

La Convención comprende en total 101 artículos. Se inicia con un preámbulo, en el que se expresan sus objetivos y motivos de aprobación, y termina con la cláusula de autenticidad que expresa la fecha, las versiones expedidas y precede las firmas de los representantes. Su articulado se divide en cuatro partes.

La Primera Parte, “Ámbito de aplicación y disposiciones generales”, comprende los trece primeros artículos. Ahí se establece que se aplicará exclusivamente a los contratos de compraventa internacional; se definen los criterios para juzgar cuando un contrato es internacional; se excluyen cierto tipo de compraventas, por razón de su forma o de su objeto, y además se establecen las reglas para interpretar e integrar la Convención y para interpretar los contratos de compraventa.

La Segunda Parte, “Formación del contrato”, abarca los artículos 14 a 24. Contiene todas las reglas relativas a los requisitos para hacer la oferta, la posibilidad de revocarla o retirarla, la forma de realizar la aceptación, y el momento de perfeccionamiento del contrato. Como principio general se establece que la oferta, lo mismo que la aceptación, surten efecto cuando llegan al destinatario (teoría de la recepción).

La Tercera Parte, “Compraventa de mercaderías”, es la más amplia: comprende del artículo 25 al 88. Se subdivide en cuatro capítulos, y éstos en secciones. El primer capítulo (arts. 25-29) establece reglas generales sobre el contrato de compraventa: define lo que entiende por “incumplimiento esencial” (concepto novedoso del cual penden importantes consecuencias), establece que toda comunicación entre las partes surte efecto en el momento en que se expide (teoría de la expedición), que el contrato se modifica por mero acuerdo entre las partes, y los casos en que es posible reclamar el cumplimiento específico del contrato. El segundo capítulo, “Obligaciones del vendedor” (arts. 30-52), precisa el contenido de la obligación de entregar las mercancías, el lugar, momento y forma en que debe hacerse; define la responsabilidad del vendedor por calidad de las mercancías y por los derechos o pretensiones de tercero sobre ellas, especialmente, los derivados de la propiedad intelectual, y establece los recursos que tiene el comprador en caso de incumplimiento del vendedor. El siguiente capítulo (arts. 53-65) se refiere a las obligaciones del comprador: precisa el contenido de sus obligaciones de pagar el precio y recibir las mercancías, así

como los recursos que tiene el vendedor en caso de incumplimiento. El capítulo cuarto (arts. 66-70) se dedica exclusivamente al problema de transmisión del riesgo, con el criterio de que ésta se opera, en general, cuando el vendedor especifica y pone las mercancías en manos del porteador que las conducirá al comprador o las pone a disposición del comprador. El capítulo quinto (arts. 71-88) da reglas comunes para las obligaciones del comprador y del vendedor: define los recursos que tienen en caso de incumplimiento previsible de la otra o de incumplimiento de una entrega en un contrato de entregas sucesivas; indica los criterios para evaluar los daños y perjuicios y para cobrar intereses moratorios, así como los casos de exoneración de responsabilidad por incumplimiento y los efectos de la resolución del contrato.

La Cuarta Parte, "Disposiciones finales", comprende los artículos 89 a 101. Ahí se establece que el secretario general de las Naciones Unidas es el depositario de la Convención; se precisan las reservas que pueden hacer los Estados, la forma en que deberán ratificarla, aprobarla o adherirse a ella, y el momento en que iniciará su vigencia.

La primera parte, la cual comprende los trece primeros artículos, establece las operaciones reguladas y excluidas por la Convención, además manifiesta que solamente se aplicará a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, cuando tengan su establecimiento en Estados diferentes, definiendo los criterios para determinarlo.

La Convención enumera los tipos de compraventa que se excluyen por diferentes razones las cuales son:

**Por el propósito de las partes o la finalidad de la compraventa:** se refiere a las compras que se efectúen para fines de consumo personal o doméstico, aún efectuándose por personas que tengan su establecimiento en Estados diferentes.

**Por razón de su forma o naturaleza de la compraventa:** se excluyen las compraventas hechas en subastas, así como las ventas judiciales, por la razón de que el vendedor no sabe quien es el comprador por lo tanto no sabe si se aplica o no la Convención, además este tipo de transacciones tienen sus propias reglas en cada país.

**Por la naturaleza de la mercancía:** en este rubro las ventas en las cuales se involucren: valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio o de dinero, además de las compraventas de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves, se excluyen porque en los diferentes derechos internos no queda clara su consideración como mercancía, además que en algunos países están sujetos a registros especiales. Por último también queda excluida la venta de electricidad debido a que el fluido eléctrico no se considera objeto corporal.

En la Convención encontramos un proceso que regula la formación del contrato, en el comercio internacional, ya que la mayor parte de estos contratos se celebran entre “no presentes o ausentes”.

Es indispensable jurídicamente saber en qué momento se perfecciona un contrato, cómo se perfecciona y cuáles son los actos previos y preparatorios del mismo.

La Convención establece la regla del perfeccionamiento del contrato, éste “se celebra en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta” (Artículo 23); o sea, cuando “la indicación del asentimiento llegue al oferente” (teoría de la recepción), dentro del plazo que él haya fijado o, en su defecto, dentro de un plazo razonable, según las circunstancias del caso (artículo 18, párrafo 2).

Ahora bien, ese “asentimiento”, tanto puede consistir en una declaración (escrita o verbal), como en la ejecución de un acto por el destinatario (por ejemplo pago del precio o embarque de las mercancías; artículo 18 párrafo 3; pero nunca el mero silencio constituirá aceptación, artículo 18, párrafo 1, infine).

A diferencia de nuestro derecho, que es omiso, la Convención regula expresamente las siguientes hipótesis en cuanto al perfeccionamiento del contrato, todos los cuales son de fundamental importancia.

- Requisitos y elementos de la oferta y la aceptación (artículo 14 y 18).
- Obligatoriedad de la oferta desde el momento en que llega al destinatario, salvo que sea retirada antes o al mismo tiempo de que hubiera sido efectiva. (artículo 15), y obligatoriedad de la aceptación (que perfecciona el contrato), salvo, también, que sea retirada antes o al mismo tiempo de que hubiera sido efectiva (artículo 22).
- Posibilidad de revocar la oferta (artículo 16 párrafo 1).
- Caso de irrevocabilidad de la oferta (artículo 16, párrafo 2).
- Validez de la aceptación cuando contenga cambios que no sean sustanciales respecto de los términos de la oferta, salvo que el oferente objete sin demora las discrepancias (artículo 19).
- Vigencia de los plazos para aceptar, según sean los medios de comunicación empleados (artículo 20).
- Casos de obligatoriedad de aceptaciones tardías (artículo 21).

La Convención de Viena establece en su artículo 21, dos supuestos con los cuales el contrato se puede perfeccionar aunque la aceptación llegue fuera de plazo legal, o contractual. Esto es, cuando la aceptación llega tarde por culpa del destinatario de la oferta, es decir que el destinatario de la oferta causa el retraso por no tomar en cuenta el tiempo necesario y la segunda es cuando por alguna irregularidad del medio de comunicación la oferta llega tarde. Estos dos casos surtirán efectos como aceptación, si se indica al oferente que se han enviado en dichas circunstancias, a menos que se informe al destinatario verbal o escrito y sin demora justificada que la oferta ha caducado.

Este proceso comienza mediante el intercambio de las declaraciones de voluntad de las partes, la oferta y la aceptación. Cuando se aprueba la aceptación y esta adquiere efectividad, el contrato se entiende por perfeccionado y las partes quedan obligadas a las prestaciones comprometidas.

Oferta: “La oferta es un acto jurídico por el que el vendedor o su representante se obliga a celebrar un contrato de acuerdo con lo ofrecido,”<sup>45</sup> por lo que la Convención determina los requisitos que debe cumplir, la diferencia de las ofertas, los efectos y el momento que los produce, así como las causas de extinción.

De acuerdo al párrafo anterior se concluye que, la oferta es un acto jurídico muy importante para la compraventa internacional, por ello es indispensable que contenga los términos y condiciones mas precisas posibles, de tal manera que no exista incertidumbre de las partes.

Requisitos que debe contener la oferta:

- Plazo que estará sujeta la oferta.
- Tipo de mercancía.
- Precio.
- Forma y períodos de empaque.
- Empaque y embalaje.
- Precisar el uso y explotación de patentes y marcas, cuando se requiera.

Por otro lado la propuesta de celebrar un contrato tiene que ser:

Dirigida a una o varias personas: este requisito marca la diferencia entre la oferta simple y la oferta pública. La simple va dirigida a una persona determinada la cual no provoca ningún problema de interpretación, mientras que la pública se dirige a un número indeterminado de personas, lo que origina ciertas dificultades. Por un lado se puede interpretar como una sola oferta dirigida a varias personas, o como varias ofertas del mismo contenido dirigido cada una a persona determinada. Por tal motivo la oferta pública no se considera como tal.

Suficientemente precisa: es necesario que se indiquen las mercancías, determinado el género al que pertenecen, la cantidad y el precio, si son bienes fungibles o determinarlos individualmente si son específicos.

Indicar la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación: este caso se refiere a vincular al oferente a celebrar un contrato, lo que nos es indispensable al momento de hacer una oferta las palabras “oferta de contrato”, ya que no es posible que exista una oferta sin ninguna obligación.

---

<sup>45</sup> WITKER, Jorge y PEREZNIETO, Leonel, “Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México”, Universidad Nacional Autónoma de México, Editorial Nueva Imagen, México 2002, p. 401.

Cabe mencionar que la “oferta no requiere que sea por escrito, pero puede ser exigida por los Estados que se hayan adherido a la Convención con alguna reserva”.<sup>46</sup>

La oferta surte sus efectos en el momento que llegue al destinatario, esto es cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario ya sea personalmente, en su establecimiento o dirección postal y a falta de ellos en su residencia habitual. A partir de ese momento, el destinatario de la oferta puede aceptarla.

También es posible que el oferente se arrepienta del envío de la oferta y decida dejarla sin efecto, bastando con que retire su petición emitida. Sólo es posible retirarla si llega antes o al mismo tiempo que la oferta, dejando sin efectos que tenga el carácter de irrevocable.

El artículo 16 primer párrafo de la Convención establece que la revocación de la oferta podrá ser hasta que se perfeccione el contrato, si la ésta llega al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación.

La misma Convención establece dos excepciones en las cuales no se podrá revocar la oferta:

- a) si se señala un plazo fijo para la aceptación y;
- b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

Además, es necesario mencionar que la oferta se extingue cuando el rechazo llegue al oferente. También si el plazo para la aceptación fijado concluye, sin que llegue la aceptación o cuando transcurre un plazo razonable que pudiera esperarse en circunstancias normales, salvo en los casos en que la aceptación tarda por voluntad o negligencia del oferente, produciendo efectos de aceptación.

“Asimismo, la oferta expira cuando el destinatario envía una contraoferta y está llega al oferente.”<sup>47</sup>

También es importante señalar que la Convención establece obligaciones para las partes contratantes en la compraventa internacional.

---

<sup>46</sup> ADAME GODDARD, Jorge, Op. Cit., p. 87.

<sup>47</sup> PATIÑO MANFFER, Ruperto, “Contratación Internacional”, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Dirección Ejecutiva de Servicios Profesionales, México, Edición 2000, p. 17.

Obligaciones del vendedor

- Entrega de la mercancía.
- Entrega de cualquier documento relacionados con las mercancías.
- Transmisión de la propiedad.

Además este ordenamiento proporciona normas supletorias acerca del momento, lugar y manera de entrega de las mercancías, a falta de acuerdo contractual de las partes y otras responsabilidades que aunque no son esenciales las tenemos que tomar en cuenta por ejemplo: 1) contratar el transporte y el seguro; 2) custodiar las mercancías que el comprador no ha recogido y 3) tomar medidas para reducir las pérdidas que puede sufrir a consecuencias del incumplimiento del vendedor.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio.
- Recibir las mercancías en la forma estipulada en el contrato o en la Convención.

La Convención distingue que la transmisión de los riesgos del vendedor al comprador , en los casos en que la mercancía objeto de la compraventa perezca o sufra daño o menoscabos como consecuencia de caso fortuito o fuerza mayor, será de dos formas: cuando el vendedor esté obligado a transportar las mercancías , pero no tenga que entregarlas en otro lugar determinado, el riesgo se transmite al comprador en el momento que las ponga a disposición del primer porteador, para ser trasladadas al comprador y no se transmitirá el riesgo hasta que las mercancías no están perfectamente identificadas.

Cuando las mercancías sean vendidas en tránsito, el riesgo se transmitirá en el momento de la celebración del contrato, como excepción se establece que el vendedor asumirá el riesgo hasta el momento que las mercaderías se hayan puesto en poder del transportista y se hayan expedido los documentos que acrediten el contrato de transporte, ya sea la guía aérea, carta de porte o conocimiento de embarque, según el medio que se utilice para trasladar la mercancía.

Si el vendedor al momento de celebrar el contrato, las mercancías han sufrido deterioro o pérdida y no le fue comunicado al comprador, el riesgo será por su cuenta.

En los demás casos, la Convención establece una regla general en función del lugar de entrega de las mercancías al comprador y que se encuentren perfectamente identificadas, ya que hasta ese momento no se transmite el riesgo.

Si el comprador está obligado a hacerse cargo de las mercancías en el establecimiento del vendedor, el riesgo se transmite cuando el primero se hace cargo de las mercancías y si no lo hace en su debido tiempo, desde el momento que se pongan a su disposición y se rehusó a su recepción. Cuando el comprador está obligado a hacerse cargo de las mercancías en un lugar distinto al establecimiento del vendedor, el riesgo se transmite cuando debe efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercancías están a su disposición en dicho lugar.<sup>48</sup>

Dicha Convención establece mecanismos de colaboración entre los estados, para la celebración de contratos como el de compraventa internacional. También establece la posibilidad de ser adoptada por las partes, es decir, prevé que puedan convenir aplicarla total o parcialmente, siempre y cuando se encuentre dentro de los supuestos que establece el primer artículo.

### **3.2.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE**

Este Tratado se celebró entre México, Estados Unidos de América y Canadá, mismo que entró en vigor el 1º de enero de 1994.

Constituye un conjunto de reglas con la finalidad de fomentar el intercambio comercial entre los países, a través de la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país, disposiciones que deben de ser respetadas por los productores de los países que conforman este tratado, mismo que establece una serie de mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

Establece los conceptos generales que se emplean en el Tratado, a fin de asegurar uniformidad y congruencia en su utilización.

Las disposiciones iniciales establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos de América, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Estas reglas y principios básicos, como los de trato nacional, trato de nación más

---

<sup>48</sup> “Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, Artículos 66-70, D.O.F. 17 de Marzo de 1988.

favorecida y transparencia en los procedimientos, regirán el funcionamiento y el cumplimiento del Tratado.

El TLCAN consta de un preámbulo y 22 capítulos distribuidos en ocho partes.

Los capítulos que se refieren a las disposiciones para el comercio de mercancías son:

Capítulo III. Trato nacional y acceso de bienes al mercado.

Capítulo IV. Reglas de Origen.

Capítulo V. Procedimientos aduanales.

Capítulo VI. Energía y petroquímica básica.

Capítulo VII. Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias.

Capítulo VIII. Medidas de emergencia.

Capítulo IX. Medidas relativas a normalización.

El preámbulo del TLCAN establece los fines perseguidos por México, Canadá y Estados Unidos, en los siguientes términos:

- Reafirmar los lazos de amistad y cooperación entre sus naciones.
- Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional.
- Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios.
- Reducir las distorsiones en el comercio.
- Establecer reglas claras y de beneficio para su intercambio comercial.
- Asegurar un marco comercial predecible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión.
- Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación internacional.
- Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.
- Alentar la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por los derechos de propiedad intelectual.
- Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.
- Empezar todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente.
- Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público.
- Promover el desarrollo sostenible.
- Reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental.
- Proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos de sus trabajadores.

Los objetivos del Tratado son:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios, entre los territorios partes.
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios internacionales. La interpretación en caso de conflicto, determina que prevalecerán las disposiciones del Tratado sobre las de otros convenios, salvo algunas excepciones como las disposiciones en materia comercial de algunos convenios ambientales prevalecerán sobre el TLC.

### **3.2.4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA UNIÓN EUROPEA**

Los objetivos de este Tratado son:

1. La liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes, de conformidad con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (en lo sucesivo “GATT de 1994”);
2. Establecer condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes;
3. La apertura de los mercados de contratación pública de las Partes;
4. La liberalización del comercio de servicios, de conformidad con el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC (en adelante “AGCS”);
5. La liberalización progresiva de la inversión;
6. Asegurar una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual, de conformidad con las normas internacionales más exigentes, y
7. Contribuir de esta manera, mediante la eliminación de barreras al comercio, al desarrollo armónico y a la expansión del comercio mundial.

El tratado se conforma de los siguientes títulos:

Preámbulo  
Capítulo I. Disposiciones generales  
Capítulo II. Comercio de bienes  
Capítulo III. Servicios e inversión  
Sección I. Comercio de servicios  
Sección II. Transporte marítimo  
Sección III. Servicios financieros  
Sección IV. Excepciones generales  
Sección V. inversión  
Capítulo IV. Competencia  
Capítulo V. Compras del sector público  
Capítulo VI. Propiedad intelectual  
Capítulo VII. Disposiciones institucionales  
Capítulo VIII. Solución de controversias  
Capítulo IX. Disposiciones finales

Sus disposiciones son semejantes a las establecidas en el Acuerdo de Asociación Económica con la Comunidad Europea, ya que coinciden en las siguientes disposiciones:

- Definición de prestación de servicios.
- Liberación del comercio de servicios.
- Clasificación de los servicios financieros.
- Solución de controversias, a excepción de la designación de los árbitros, etc.

#### Reglas de origen

El artículo V del tratado expresamente señala que las disposiciones referentes a reglas de origen se establecen dentro del Anexo I. Definición del concepto de productos originarios y procedimientos de cooperación administrativa.

Los criterios positivos establecidos por el Tratado son:

- a) Productos totalmente obtenidos en una parte, Estados de la AELC o México, según corresponda.
- b) Productos obtenidos en una parte, que incorporen materiales que no hayan sido totalmente obtenidos en esa parte, siempre que tales materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en la parte respectiva, y

- c) Productos obtenidos en una parte a partir exclusivamente de materiales que califiquen como originarios de conformidad con este anexo.

El anexo prevé dos tipos de prueba de origen para otorgar trato preferencial a los productos originarios de los Estados de la AELC o de México respectivamente, para su importación en otra parte, previa presentación de:

- Un certificado de circulación EUR1.
- Una Declaración en factura.

El certificado de circulación EUR1 es expedido por las autoridades aduaneras o la autoridad competente de la Parte de exportación, a petición escrita del exportador o bajo su responsabilidad de su representante autorizado.

La declaración en factura podrá extenderla de conformidad con el artículo 21 del anexo:

- a) Un exportador autorizado, según se define en el artículo 22.
- b) Cualquier exportador para cualquier envío constituido por uno o varios bultos que contengan productos originarios cuyo valor total no supere cualquiera de las determinadas por este artículo, que en el caso de México es de 55, 000 pesos mexicanos.

El artículo 22, “Exportador autorizado”, señala:

1. Las autoridades aduaneras o la autoridad gubernamental competente de la Parte de exportación podrá autorizar a todo exportador, de ahora en adelante llamado “exportador autorizado”, que efectúe exportaciones frecuentes de productos al amparo de este Tratado a extender declaraciones en factura, independientemente del valor de los productos de que se trate.

Tanto los exportadores que se autoricen para expedir la autorización en factura, como las autoridades aduanales que expidan el certificado de exportación EUR1, deberán verificar el carácter originario de los productos originarios, así como el cumplimiento de las demás condiciones del presente acuerdo.

Las pruebas de origen tendrán una validez de 10 meses a partir de la fecha de expedición en la Parte de exportación (artículo 23, párrafo 1).<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura, Op. Cit., p. 262.

### **3.3. ORGANISMOS INTERNACIONALES Y NACIONALES DE COMERCIO**

#### **3.3.1. LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

Las Reglas Internacionales para la Interpretación de Términos Comerciales son la recopilación de Reglas de nomenclatura y terminología en base a la costumbre y uso internacionales, para su uso uniforme de los comerciantes que realicen transacciones internacionales, creados por la Cámara de Comercio Internacional.

La Cámara de Comercio Internacional es un Organismo Privado creado en 1919 y se constituye como una Federación a nivel mundial de Organizaciones de Comercio y hombres de negocios de sesenta y siete países distintos. Una de sus mayores contribuciones al Comercio Internacional ha sido la creación de los INCOTERMS, el Tribunal de Arbitraje y su Reglamento y regulaciones de prácticas uniformes sobre Créditos Documentados.

La finalidad de la Cámara de Comercio Internacional fue la de facilitar un conjunto de Reglas Internacionales de carácter facultativo, que determine la interpretación de los principales Términos utilizados en los Contratos de Compraventa Internacionales.

Dicha regulación recoge usos y prácticas de múltiples países que han sido codificados por dicho organismo en forma de Catálogo Bipartita de las obligaciones que incumben a las partes dentro de una compraventa, las cuales, al ser facultativas, descansan en el uso de la autonomía de la voluntad.

Se trata de un organismo no gubernamental con miles de empresas activas en el ámbito internacional, repartidas en más de cien países.

Vemos así el papel trascendente de la Cámara de Comercio Internacional y su importancia en el Comercio Mundial. Al recoger los usos comerciales que gozan de aceptación generalizada ocupa un puesto activo en la regulación del Tráfico Mercantil, como normativa sin fronteras.

La Cámara de Comercio Internacional en la práctica constituye un mecanismo de promoción comercial que favorece un comercio internacional fácil y expedito, así como mecanismo de ejecución de transacciones una vez que existen acuerdos sobre las condiciones de éstas. Todo lo anterior con el propósito de desarrollar y promover mercados entre los países miembros.

La promoción del comercio mediante el desarrollo de estrategias determinando oportunidades de mercado para los productos de exportación, constituye uno de sus fines principales, así como la adaptación y desarrollo de productos para la venta en los Mercados Internacionales.

Consideramos que su atribución a la práctica de un comercio sin conflictos se debe al establecimiento de servicios especializados de promoción de las exportaciones e importaciones, la capacitación de hombres de negocios y funcionarios, de promoción del comercio en materia de técnicas, importaciones y exportaciones.

Las Cámaras de Comercio integrantes de la Cámara Internacional de Comercio (CCI) realizan una importante labor en la compleja dinámica de las transacciones a nivel mundial dando relevancia a los siguientes puntos:

- a).-Reunir y difundir información sobre Comercio Exterior;
- b).-Organizar y ayudar a organizar programas de capacitación;
- c).-Promover la publicidad comercial en ferias y exposiciones;
- d).-Organizar encuentros entre compradores y vendedores de ciertos productos;
- e).-Comprometerse en árbitros en litigios comerciales;
- f).-Realizar función de exportación (expedición de Certificados de Origen), etc.);
- g).-Asesoría en Comercio Exterior (transportes y operaciones bancarias);
- h).-Proporcionar a empresas comerciales extranjeras informes de la situación financiera y la competencia de empresas nacionales.

Existe dentro de la Cámara de Comercio Internacional una Corte de Arbitraje, un Instituto de Derecho y Prácticas de Comercio Internacional, una Oficina Marítima Internacional, una Oficina de Inteligencia para Falsificaciones, un Centro de Cooperación Marítima y una Oficina Internacional para el Medio Ambiente.

### **3.3.2. EL CAPÍTULO MEXICANO DE LA CÁMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO Y SU REGULACIÓN JURÍDICA**

La Cámara Internacional de Comercio en México tiene su representación conocida como Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio, A.C. (CAMECIC). Y se compone de las siguientes Comisiones:

- Comercio Internacional.
- Arbitraje Comercial Internacional.
- Competencia Económica Internacional.
- Medio ambiente y Ecología.
- Mercadotecnia Publicidad y Distribución.
- Propiedad Intelectual e industrial.
- Servicios Financieros y Seguros.
- De Técnicas y Prácticas bancarias.

En cada uno de estas comisiones se tratan los temas especializados a los que su nombre hace referencia y que tienen una relación con el comercio

internacional o con prácticas que pueden obstaculizar el libre flujo de mercancías, servicios, etc.

Para efectos de este trabajo únicamente analizare a la Comisión Comercio Internacional.

Sus objetivos son:

1. Partiendo de la integración profesional de la Comisión, ser un apoyo y enlace con el empresariado mexicano que resuelva inquietudes y problemas en las operaciones de comercio internacional empresariales.
2. Ser un actor principal en la discusión de las reformas legales y normativas que se planteen en materia de comercio internacional, y poder presentar proyectos en beneficio del empresariado.
3. Lograr la Consecución de una meta específica por cada comité que integra la Comisión.
4. Llevar a cabo un evento magno durante el año, relacionado con la materia de comercio internacional de interés para el empresariado mexicano y los diversos actores en esa materia.
5. Celebrar reuniones bimestrales, en los meses de marzo, mayo, julio, septiembre y noviembre, con el siguiente formato:
  - Reporte de cada comité.
  - Discusión de avances de proyecto.
  - Actualización temas de Comercio Internacional.
  - Exposición de un tema relevante, ya sea por un miembro de alguno de los comités o un invitado externo.

Meta específica por comité:

1. Del comité en Anticorrupción: fomentar cambios en la cultura empresarial en materia de cumplimiento de normas éticas y legales en contra de la corrupción en nuestro país, con la creación de una Cláusula Modelo de Anticorrupción que los empresarios puedan incorporar en sus acuerdos y convenios para la difusión y aplicación concreta de las reglas internacionales de la ICC para combatir la corrupción.
2. Del comité en Aduanas: Formular un proyecto de Certificado Universal para determinar el Origen de Mercancías, que pueda aceptarse a nivel internacional y homologue en un solo documento los certificados que actualmente existen al efecto.
3. Del comité Comercio y Políticas de inversión: Mantener un contacto estrecho con los organismos empresariales y gubernamentales, en relación con la Ronda de Doha y los acuerdos que se vayan dando.

4. Del comité de Impuestos: Participar activamente en los trabajos que actualmente lleva a cabo la OCDE para analizar los efectos de los impuestos indirectos en el ámbito internacional; los principios torales que los deben regir y participar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la formulación de reglas que aclaren el tratamiento en materia de impuesto al valor agregado en la venta de bienes en tiendas Duty Free para pasajeros que arriban al país por vía aérea, y que está contemplada en el artículo 121 de la Ley Aduanera.

Metas Generales por comités:

Comité en Aduanas:

1. Impulsar la realización de Comités de Operación Aduanera en las aduanas del país, invitando a los principales actores del comercio internacional para resolver las problemáticas que se van suscitando, con motivo de la operación aduanera.
2. Fungir como órgano de consulta y opinión frente al Gobierno Federal y Congreso de la Unión.
3. Coordinar o participar en las propuestas de modificaciones legislativas que mejoren el marco jurídico del comercio exterior y aduanal.
4. Impulsar ante el Senado de la República que nuestro país se adhiera a la Convención de Kyoto en materia aduanera.

Comité en Anticorrupción:

1. difusión de Reglas de Conducta y Recomendaciones ICC.
  - Contacto con medios de difusión, asociaciones e instituciones (Propuestas: Grupo Expansión, Universidad Panamericana, Barra Mexicana Colegio de Abogados, ANADE, Colegio de Ingenieros Civiles de México, y otras asociaciones para hacer eventos de difusión de dichas reglas.
  - Hacer un evento de ICC relacionado con el combate a la Corrupción atendiendo a instrumentos internacionales (Naciones Unidas, OCDE, ICC).
2. Implementación del programa "Cláusula Anticorrupción: La cultura comienza en casa".
3. Reuniones periódicas bimestrales.
4. seguimiento a las propuestas de los candidatos en materia de Anticorrupción.
5. Contacto con gobierno: Tomando en cuenta el cambio sexenal hacer contacto con el nuevo gobierno para tener conocimiento de la posición en materia de anticorrupción y darle seguimiento en la Secretaría de Economía, Función Pública, Hacienda y Procuraduría General de la República.

#### Comité en Comercio y Políticas de inversión:

1. Mantener informados a los miembros de ICC México sobre los principales temas que afectan al comercio mundial y a la inversión, tales como:
  - Rondas de Negociaciones de la OMC.
  - Legislaciones y reformas de disposiciones aduaneras y de comercio exterior.
  - Estado y evolución de los tratados internacionales de comercio vigentes.
  - Negociaciones de tratados internacionales en curso o futuras.
  - Evolución del comercio con Asia (China y Japón).
2. Establecer y mantener relaciones con autoridades, asociaciones, cámaras y todo tipo de organizaciones involucradas en el comercio y la inversión.
3. Proponer a la Comisión de Comercio Internacional, presentación de temas de interés, en las distintas reuniones, seminarios y eventos de la ICC.
4. Asistir y participar en reuniones nacionales e internacionales de la ICC, y organismos relacionados (COPARMEX, OCDE, etc.).

#### Comité en Impuestos:

1. Establecer canales de comunicación con las autoridades fiscales a fin de participar en el desarrollo de la regulación en:
  - IVA
  - para depósito fiscal cuando los pasajeros internacionales llegan a México.
  - Devolución del IVA a turistas.
2. Seguimiento a desarrollo de principios internacionales en materia de impuestos indirectos.
3. establecer un canal de comunicación efectivo con el grupo mexicano de la International Fiscal Association (IFA).<sup>50</sup>

---

<sup>50</sup> Op. Cit., <http://www.iccmex.org.mx>.

## **CAPITULO 4. LOS INCOTERMS SU FUNCIONAMIENTO Y PRACTICIDAD JURÍDICA ACTUAL COMO FACILITADORES DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO**

### **4.1. LA REDACCIÓN**

En la redacción de los Incoterms 2000 se realizaron esfuerzos considerables para lograr la mayor consistencia posible en relación con las diversas expresiones utilizadas en los trece términos; así, se ha evitado usar expresiones distintas con el mismo significado; de igual manera, cuando esto ha sido posible, se han utilizado las mismas expresiones que se utilizan en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980.

A continuación se mencionan algunas expresiones utilizadas en los trece términos:

#### **"cargador"**

En algunos casos ha sido necesario utilizar el mismo término para expresar dos significados diferentes, simplemente porque no existe una alternativa más adecuada. Los comerciantes estarán familiarizados con estas dificultades tanto en el contexto de los contratos de compraventa como también de los contratos de transporte. Así, por ejemplo, el término "cargador" significa tanto la persona que entrega las mercancías para el transporte como la persona que concierta el contrato con el transportista: sin embargo, estos dos "cargadores" pueden ser personas diferentes, por ejemplo en un contrato FOB cuando el vendedor entrega las mercancías para el transporte y el comprador concierta el contrato con el porteador o transportista.

#### **“entrega”**

Este término es utilizado en dos sentidos; por un lado, significa, que el comprador acepta, bajo los términos “C”, que el vendedor cumple con su obligación al cargar las mercancías y, por el otro, que el comprador se obliga a recibirlas; como esta última obligación es de suma importancia para evitar los costos innecesarios de almacenamiento de mercancías hasta su recepción por el comprador (por ejemplo: en un contrato en el que se pacte el uso de los términos CFR y CIF), el comprador está obligado a aceptar la entrega de las mercancías y recibirlas del porteador; si no lo hace, puede estar obligado a pagar los daños al vendedor que ha concertado el contrato de transporte con el porteador o, en caso contrario, puede ser que tenga que pagar los gastos de las estadías que cobra el transportista, cuando se menciona en este contexto que el comprador debe aceptar la entrega; no significa que el comprador haya aceptado las mercancías conforme al contrato de compraventa, sino solamente que ha aceptado del

vendedor el cumplimiento de la obligación de entregar las mercancías para la expedición conforme lo estipulado en el contrato de transporte.

Por lo que si el comprador, al recibir las mercancías, considera que no se encuentran dentro de las especificaciones del contrato de compraventa, éste podrá oponer al vendedor la defensa que le confiera el contrato de compraventa y las leyes aplicables, situación que queda excluida del ámbito de los Incoterms; cuando ha sido conveniente, los Incoterms 2000 utilizan la expresión “poner la mercancía a disposición del comprador”; cuando ésta se halla al alcance del comprador en un lugar determinado, debe darse a esa expresión el mismo significado que tiene la frase “entrega de las mercancías”, que se utiliza en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

### **“usual”**

La expresión “usual” aparece en distintos términos; en el EXW, en relación con el momento de entrega, y en los términos “C”, en relación con los documentos que el vendedor está obligado a entregar, así como el contrato de transporte que el vendedor debe procurar. Es posible que resulte difícil establecer con precisión el significado de la palabra “usual”; sin embargo, en la mayoría de los casos resulta posible identificar lo que hacen las personas comúnmente en el tráfico resultando esa práctica de guía; en ese sentido, el vocablo “usual” es de mayor utilidad que la expresión “razonable”, pues esa expresión exige mayor valoración, no tanto según el mundo de la práctica, sino según al principio más complejo de la buena fe y el trato correcto, aunque en algunos casos pueda ser necesario tomar una decisión atendiendo a lo que debe considerarse como “razonable”, por esas razones, en los Incoterms se ha preferido utilizar el vocablo “usual” al de “razonable”.

### **"cargas"**

En relación a la obligación de despachar las mercancías para su importación, es importante determinar qué se entiende por "cargas" que deben pagarse al importar las mercancías. En los Incoterms 1990 se usó la expresión "cargas oficiales exigibles a la exportación e importación de la mercancía" en DDP respecto al reparto de los gastos. En los Incoterms 2000 en el mismo término la palabra "oficial" se ha suprimido debido a que generaba cierta incertidumbre al determinar si la carga era "oficial" o no. Con esa supresión no se ha deseado ningún cambio de carácter substancial. Las "cargas" que deben pagarse son sólo aquellas que son consecuencia necesaria de la importación como tales y que deben satisfacerse de acuerdo a la normativa aplicable sobre la importación. No deben incluir las cargas adicionales impuestas por las partes contractuales en relación a la importación, como las cargas por almacenaje no relacionadas con la obligación de despacho. Sin embargo, el cumplimiento de esa obligación puede

generar algunos costos para agentes de aduanas o para otros que intervengan, si la parte que asume la obligación no efectúa el trabajo por sí misma.

### **“puertos”, “lugares”, “puntos” y “locales”**

En cuanto al lugar en el que deben entregar las mercancías, se han utilizado diferentes expresiones en los Incoterms. En los términos destinados exclusivamente al transporte de mercancías por mar -como FAS, FOB, CFR, CIF, DES y DEQ-, se han utilizado las expresiones "puerto de embarque" y "puerto de destino". En todas las demás hipótesis se ha empleado la palabra "lugar". En algunos casos, se ha considerado necesario indicar también el "punto" dentro del puerto o lugar, pues puede interesar al vendedor conocer no sólo que las mercancías deben entregarse en un área específica como una ciudad, sino también el lugar dentro de aquella área donde debe ponerse la mercancía a disposición del comprador. Los contratos de compraventa carecen frecuentemente de información al respecto y por eso los Incoterms establecen que si no se ha estipulado ningún punto específico dentro del lugar acordado, y si existen varios puntos disponibles, el vendedor puede elegir el punto que mejor se adecua a su interés. Cuando el punto de entrega es el "lugar" del vendedor se ha utilizado la expresión "locales del vendedor".

### **“buque y nave”**

En aquellos términos que se han destinado para utilizarse en el transporte de mercancías por agua, las expresiones “buque” y “nave” son utilizados como sinónimos; así, el vocablo “buque” debe utilizarse cuando es un componente del propio término comercial, como en FAS, “franco al costado del buque”, o como en DES, “entregada sobre buque”.

### **“comprobación e inspección”**

La primera se utiliza en relación con la obligación de entrega que tiene el vendedor y la segunda para cuando se debe realizar una “inspección previa a la carga”, ya que este tipo de inspección normalmente es exigible cuando el comprador o las autoridades de los países de exportación o importación desean garantizar que las mercancías se encuentran conforme a los acuerdos contractuales u oficiales, antes de que las mercancías se carguen.

### **Obligación del vendedor de entregar las mercancías**

La distribución exacta de funciones y costos en relación con la entrega de las mercancías no causará problemas cuando las partes tienen una relación comercial continua; no obstante, si se establece una nueva relación comercial o si

se concluye un contrato a través de una agente, deberán de aplicarse las especificaciones del contrato de compraventa y, al incorporar los Incoterms al contrato, deberá de aplicarse la división de funciones, costos y los riesgos consecuentes.

### **La transferencia de los riesgos y de los costos relacionados con las mercancías**

El riesgo de pérdida o de avería de las mercancías, y la obligación de soportar los gastos que se relacionan con ellas, se traslada del vendedor al comprador, cuando el vendedor cumplió con la obligación de entregar las mercancías, no debe darse al comprador la posibilidad de que demore la transferencia de los riesgos y de los gastos; ahora, todos los términos estipulan que la transmisión puede darse incluso antes de la entrega, si el comprador no la acepta de acuerdo con lo convenido o si es omiso en dar las instrucciones correspondientes con respecto al momento del embarque y/o lugar de entrega de las mercancías, datos necesarios para que el vendedor cumpla con su obligación de entregarlas.

Para que se dé la transferencia anticipada de gastos y riesgos, es requisito indispensable que las mercancías hayan sido identificadas como destinadas al comprador o que hayan sido aportadas para él, según lo establece la redacción de los términos.

### **La expresión “ninguna obligación”**

Como se deriva de las expresiones “el vendedor debe” y “el comprador debe”, los Incoterms sólo se refieren a las obligaciones que las partes asumen una frente a otra. Por esa razón, se han insertado las palabras “ninguna obligación” cuando una parte no ha asumido una obligación frente a la otra. De ese modo, si conforme a la cláusula “contratación del medio de transporte y de la póliza de seguro” del correspondiente término, el vendedor debe contratar y pagar el contrato de transporte, encontramos la expresión “ninguna obligación” bajo el encabezamiento “contrato de transporte”, mostrando la posición del comprador. Por otro lado, cuando ninguna parte asuma una obligación frente a la otra, la expresión “ninguna obligación” aparecerá respecto de ambas, por ejemplo, en relación al seguro.

En cualquier caso, es importante indicar que, incluso cuando una parte no tenga “ninguna obligación” de realizar alguna actividad frente a la otra, no significa que no tenga interés en realizarla. Así, por ejemplo, aunque un comprador en condiciones CFR no esté obligado a contratar el seguro frente al vendedor, resulta claro que estará interesado en contactar ese contrato, sin estar obligado el vendedor a procurar una cobertura de seguro.

## Variantes de los Incoterms

En la práctica, es frecuente que las partes añadan palabras a los Incoterms buscando más precisión de la que los términos pueden ofrecer. Debe subrayarse que los Incoterms no ofrecen ninguna pauta para tales adiciones. Así, si las partes no pueden confiar en una costumbre del tráfico bien fundada para interpretarlas, pueden encontrar problemas cuando no pueda probarse algún acuerdo coherente respecto de las adiciones.

Si, por ejemplo, se emplean las expresiones usuales “FOB estibado” o “EXW cargado”, es imposible establecer una interpretación mundial de que las obligaciones del vendedor se extienden no sólo en relación a los costes de cargar efectivamente las mercancías en el buque o en el vehículo respectivo sino que también incluyen el riesgo de la pérdida o del daño fortuitos de las mercancías en el proceso de estiba o carga. Por esas razones, se recomienda decididamente a las partes que dejen claro si desean que la función o el coste de las operaciones de estiba y carga recaigan sobre el vendedor o si además deberá soportar el riesgo hasta que la estiba y la carga se hayan realmente completado. Los Incoterms no prevén ninguna solución para esas cuestiones: consecuentemente, si el contrato tampoco describe expresamente las intenciones de las partes, pueden generarse dificultades y costes demasiado innecesarios.

Aunque los Incoterms 2000 no disciplinan muchas de estas variantes normalmente utilizadas, los preámbulos de ciertos términos comerciales alertan a las partes sobre la necesidad de términos contractuales especiales si desean ir más allá de las estipulaciones de los Incoterms.

EXW	La obligación añadida para el vendedor de cargar las mercancías en el vehículo recolector del comprador;
CIF/CIP	La necesidad del comprador de seguro adicional;
DEQ	La obligación añadida para el vendedor de pagar los costes posteriores a la descarga.

En algunos casos los vendedores y los compradores se refieren a la práctica comercial del tráfico de línea y de pólizas de fletamento. En esas circunstancias, resulta necesario distinguir claramente entre las obligaciones de las partes según el contrato de transporte y sus obligaciones recíprocas de acuerdo al contrato de compraventa. Desafortunadamente, no existe una definición autorizada de expresiones como “términos de línea regular” (*liner terms*) y “cargas de terminales de manipulación” (*terminal handling charges* THC)<sup>51</sup>. La

---

<sup>51</sup> ACOSTA ROCA, Felipe, *Op. Cit.*, p.40.

distribución de los costes de acuerdo a tales términos puede diferir según las plazas y cambiar de vez en cuando. Se recomienda a las partes que dejen claro en el contrato de compraventa cómo deben distribuirse esos costes entre ellas.

Expresiones usadas a menudo en las pólizas de fletamento, como “FOB estibada” (*FOB stowed*), “FOB estibado y trincado” (*FOB stowed and trimmed*), se utilizan a veces en los contratos de compraventa para dejar claro en qué medida el vendedor en condiciones FOB tiene que realizar la estiba y el trincado de las mercancías a bordo del buque. Cuando se añaden esas palabras, es necesario aclarar en el contrato de compraventa si las obligaciones añadidas se refieren sólo a los costes o a los costes y riesgos.

Como se ha dicho, los esfuerzos hechos se han dirigido a garantizar que los Incoterms reflejan la práctica comercial más usual. Sin embargo, en algunos casos -especialmente cuando los Incoterms 2000 difieren de los Incoterms 1990- las partes pueden desear que los términos comerciales operen de forma diferente. Se les recuerda sobre esas opciones en el preámbulo de los términos señaladas con la expresión “Sin embargo”.

### **Costumbre del puerto o de un tráfico particular**

Puesto que los Incoterms proporcionan un conjunto de términos para utilizarse en tráficos y en regiones diversas, es imposible sentar por adelantado y con precisión las obligaciones de las partes. Por consiguiente, es necesario, hasta cierto punto, referirse a las costumbres del puerto o del tráfico particular o a las prácticas que las propias partes hayan establecido en tratos anteriores. Evidentemente, es deseable que vendedores y compradores estén debidamente informados de tales costumbres cuando negocien su contrato y que, en caso de incertidumbre, aclaren su posición jurídica incluyendo cláusulas adecuadas en el contrato de venta. Esas disposiciones especiales en un determinado contrato se superpondrían a cualquier norma de interpretación de los Incoterms o la variarían.

### **Las obligaciones del comprador sobre el lugar de embarque**

En determinadas situaciones, puede no ser posible, en el momento de concluir el contrato de compraventa, precisar el punto o lugar exactos en que debe entregarse la mercadería para su transporte. Por ejemplo, puede que una de las partes se haya referido meramente a una zona o a un lugar bastante amplio, como un puerto de mar. Entonces, se suele establecer que el comprador puede tener el derecho o la obligación de especificar posteriormente un punto más concreto dentro de la zona o lugar. Si, según se ha dicho, el comprador tiene la obligación de designar un punto preciso, no hacerlo le supondría tener que sufragar los costes adicionales derivados de su incumplimiento. Por otra parte, el hecho de que

el comprador no haga uso de su derecho de indicar el punto, puede dar al vendedor el derecho de escoger el que más le convenga.

## **Despacho de aduanas**

El término “despacho de aduana” ha dado lugar a malentendidos. De ese modo, siempre que se haga una referencia a una obligación del vendedor o del comprador de asumir obligaciones en relación con la transmisión de las mercancías a través de las aduanas del país de exportación o de importación, se deja claro que esa obligación no incluye sólo el pago de derechos y de otras cargas, sino también la ejecución y el pago de cualquier tema administrativo vinculado con el traspaso de las mercancías a través de las aduanas y de informar a las autoridades. Por otra parte, en algunos lugares -aunque muy equivocadamente- se ha considerado inapropiado el uso de términos que versan sobre la obligación de despachar las mercancías de aduanas cuando, como en el interior de la Unión Europea u otras áreas de libre comercio, ya no exista ninguna obligación de pagar aranceles ni existan restricciones relativas a la importación o exportación.

Normalmente, es deseable que el despacho de aduana sea efectuado por la parte domiciliada en el país en que haya de tener lugar tal despacho o, por lo menos, por alguien que actúe allí en su nombre. Así, el exportador debe normalmente despachar las mercancías para la exportación, mientras que el importador debe despacharlas para la importación.

Los Incoterms 1990 se alejaban de ese principio en los términos comerciales EXW y FAS (deber de despacho para la exportación sobre el comprador) y DEQ (deber de despacho para la importación sobre el vendedor), pero en los Incoterms 2000, FAS y DEQ imponen la obligación de despacho de las mercancías para la exportación sobre el vendedor y el despacho de importación sobre el comprador, respectivamente, mientras que EXW -representante de la menor obligación para el vendedor- se ha dejado inalterado (deber de despacho para la exportación sobre el comprador). Conforme al DDP, el vendedor acuerda específicamente hacer lo que deriva del verdadero significado del término - Entregada Derechos Pagados-; en particular, despachar las mercancías para la importación y pagar cualquier derecho correspondiente.

## **Embalaje**

En la mayoría de los casos, las partes deberían saber de antemano qué embalaje es requerido para transportar a salvo la mercancía hasta destino. Sin embargo, puesto que la obligación del vendedor de embalar las mercancías puede variar según el tipo y la duración del transporte previsto, se ha considerado necesario estipular que el vendedor queda obligado a embalar las mercancías del modo que exija el transporte, pero sólo en la medida en que le hagan saber antes

de cerrar el contrato la naturaleza de dicho transporte, según el cual, las mercancías, embalaje incluido, han de ser aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no sea razonable que confiara en la competencia y el juicio del vendedor.

### **Inspección de las mercancías**

En muchos casos, el comprador hará bien en hacer examinar las mercancías antes o en el momento de su entrega por el vendedor al transportista para su traslado (la llamada PSI, *Preshipment Inspection*, inspección previa a la carga). A menos que el contrato estipule otra cosa, el comprador deberá costear dicha inspección, concertada en su propio interés. De todas formas, si se ha efectuado la inspección para que el vendedor pueda cumplir alguna norma obligatoria aplicable a la exportación de las mercancías en su propio país, será el vendedor quien deberá pagar la inspección; salvo que se utilice el término EXW, en cuyo caso los costes de tal inspección corren por cuenta del comprador.

## **4.2. RESULTADOS DE SU APLICACIÓN JURÍDICA EN EL MUNDO Y EN MÉXICO**

La venta es el objetivo fundamental de todo comerciante. Es la base de todo el comercio internacional, porque lo crea y porque condiciona su desarrollo. Por su importancia se consideró que todos los países llegarían a un acuerdo sobre las condiciones de realización de la misma.

Así, la globalización de los mercados internacionales ha impulsado de manera dinámica la venta de mercancías en más países y en mayores cantidades, es así como a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas, también crecen las posibilidades de malentendidos y litigios costosos cuando no se especifican de forma clara y precisa las obligaciones y riesgos de las partes.

Por ello, el adecuado uso y aplicación de los Incoterms, en las transacciones internacionales propenden en gran medida por facilitar la gestión de toda operación en comercio internacional, delimitar claramente las obligaciones de las partes disminuir el riesgo por complicaciones legales, y establecer unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados.

La idea de lograr un lenguaje internacional para los términos comerciales, nació en 1919. Se han modificado en la medida que el comercio y el transporte han evolucionado. En el curso de su historia la Cámara de Comercio Internacional ha efectuado siete ajustes, el último de ellos en el año 2000.

En estos ya se contemplan las transacciones comerciales a través de la comunicación electrónica.

Los Incoterms regulan cuatro grandes problemas que soporta toda transacción comercial:

1. La entrega de la mercancía.
2. Transferencia de riesgos.
3. Distribución de gastos.
4. Trámites documentales.

De esta forma, en caso de conflicto quedan claramente establecidas las responsabilidades y obligaciones de las partes que intervienen en la operación.

Estas reglas son de aceptación voluntaria por cada una de las partes y pueden ser incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Por tanto, los Incoterms son el instrumento mas importantes a la hora de realizar exportaciones e importaciones, ya que le permite a los comerciantes de diversos países entenderse los unos a los otros y de esta forma se facilita el comercio internacional"

Gracias a la creación de Incoterms, se mejoró y reforzó la práctica comercial internacional, para que de esta manera a los comerciantes les fuera posible o factible solucionar problemas relacionados con los contratos, mercancías, operaciones, en fin, todo lo concerniente a la compraventa de mercancías; siendo un gran respaldo para las negociaciones de un país a otro.

### **4.3. CRÍTICA DE SU FUNCIONAMIENTO**

Durante mucho tiempo, las personas dedicadas a la industria y al comercio han perseguido el propósito de uniformar las cláusulas contractuales utilizadas en sus respectivos tráficos. Este tipo de uniformar ofrece ventajas evidentes: al utilizar cláusulas conocidas de antemano, las partes contratantes ahorran tiempo; es más fácil calcular los gastos y prever los riesgos y, en la medida en que se adopta una interpretación uniforme, se reduce el número de litigios.

Los "términos comerciales" son indicaciones abreviadas de las condiciones aplicables a la entrega de mercaderías en relación con un precio convenido, pero no incluyen, por tanto, las demás condiciones de la venta, tales como la descripción, cantidad y calidad de las mercaderías, el precio propiamente dicho, la fecha de entrega, etc. El uso de definiciones uniformes de los términos comerciales facilita un acuerdo más rápido entre las partes contratantes y soslaya las dificultades lingüísticas; las partes sólo necesitan referirse al adecuado término para incorporar en el contrato todas las cláusulas utilizadas generalmente para definir las responsabilidades correspondientes a un contrato de compraventa.

Por otro lado, los obstáculos más importantes para la mayor aplicación de los Incoterms son, de carácter jurídico. Como los "Incoterms" no emanan de la autoridad legislativa de ningún Estado, carecen de fuerza de ley y, en consecuencia, ningún tribunal puede aplicarlos a menos que las partes, expresa o tácitamente, los hayan incorporado a su contrato.

Por lo tanto, se crítica su funcionamiento en esta parte al estar acotados para que tengan una verdadera y real práctica jurídica, es decir, su aplicación depende única y exclusivamente del consentimiento de las partes para que se inserten en los contratos de compraventa internacional y con ello puedan surgir a la vida jurídica, a contrario sensu, de ser una normatividad vigente no habría necesidad de plasmarlas en los contratos, ya sea que por error o desconocimiento, las partes no prevean el uso de los Incoterms, estos por ministerio de ley estarían cubriendo los intereses de las partes, claro siempre y cuando fueran ley.

#### **4.4. EL ARBITRAJE Y SU RELACIÓN CON LOS INCOTERMS**

Uno de los problemas de las operaciones comerciales internacionales consiste en encontrar un modo rápido, económico y confiable para resolver los conflictos, cuando no puedan solucionarse mediante negociaciones entre las partes.

El "Principio de autonomía de las partes", facilita a las mismas la elección del derecho que consideren más conveniente: el del país del importador, el del exportador o el de un tercer país.

Cuando el contrato no mencione expresamente el derecho por el que se ha de regir, es generalmente aceptado el derecho del país con el que se encuentre relacionado, los incoterms, son de mucha utilidad en el proceso del arbitraje ya que determinan la forma en que las partes establecieron la compraventa y por lo tanto cuando se decida la controversia se aplicaran necesariamente el uso de los incoterms en base a los uso y costumbres para cumplimentar , rescindirla o modificar la compraventa internacional

En este sentido existen dos alternativas:

- a. Someterse a los Tribunales del país de alguna de las partes (no se recomienda por las desventajas que se mencionan a continuación).

Desventajas

- Desconocimiento de la legislación del país extranjero.

- Contratación de abogados expertos en la legislación del país extranjero
- Costos de abogados, traslados a las audiencias, juntas con abogados, etc.
- En algunos casos la legislación del país extranjero protege al connacional.
- En algunos casos los jueces o la autoridad competente, desconoce de comercio internacional.

## b. Someterse a un Arbitraje Comercial Internacional.

### Ventajas del Arbitraje

- *Neutralidad.*- El o los árbitro(s) generalmente son de nacionalidad distinta de las partes.
- *Inmediatez.*- La iniciación del procedimiento ante el árbitro es rápida y directa.
- *Confidencialidad.*- Las actuaciones en el procedimiento arbitral son de carácter privado.
- *Costos.*- En algunos casos, el arbitraje representa un costo menor que llevar un procedimiento ante los tribunales.
- *Idioma.*- Las partes pueden pactar el idioma del arbitraje.

El método más rápido, fiable y económico para resolver los inconvenientes que surgen en el desarrollo de las operaciones comerciales internacionales y luego que las instancias directas fracasaron, es el arbitraje. Si las partes acuerdan someter sus diferencias a arbitraje, quedaran obligadas por la decisión arbitral, que tendrá fuerza de ley y se ejecutará de un modo similar a una sentencia judicial.

El sistema más difundido es el arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional que combina la seguridad y las garantías del arbitraje institucional con la flexibilidad del arbitraje Ad Hoc. Es aplicado a cualquier parte del mundo, disfrutando las partes de libertad en la elección de los árbitros, el derecho aplicable y el lugar del arbitraje, no habiendo restricciones sobre el tipo de controversias que pueden someterse a su consideración.

El Arbitraje Comercial Internacional ha probado su utilidad para la solución de los problemas que no reciben satisfacción adecuada a través de las soluciones tradicionales. En efecto, el método tradicional consiste en escoger a cuál o cuáles sistemas domésticos se debe recurrir para determinar tanto el derecho aplicable al fondo de la controversia, como el tribunal en donde debe resolverse.

Las cláusulas de arbitraje impiden, en principio, que los tribunales ordinarios se pronuncien sobre una reclamación derivada del contrato internacional, salvo por motivos de orden público, donde el juez puede negarse a la ejecución del laudo arbitral.

El derecho público del país del exportador, del importador o el de los países por donde transita la mercadería, en lo concerniente a los aspectos fiscales, cambiarios, sanitarios, ambientales, etc., es el derecho donde se ejecutan los hechos pertinentes, con prescindencia del establecido en el contrato.

El arbitraje se inicia cuando la CCI recibe la solicitud en sus oficinas y en el momento en que el o los árbitros aceptan su designación y el conocimiento del conflicto, entrando en funciones, esto es, cuando se perfecciona la relación tripartita vendedor-comprador-árbitro.

El o los árbitros se sitúan desde el inicio del proceso arbitral como juzgadores, pero a diferencia del juez, tienen mayores posibilidades de flexibilidad en su conducción. Es decir, mientras que el juez tiene que ceñirse estrictamente al derecho y a lo manifestado durante el juicio, el arbitro o los árbitros solo tienen como límite lo acordado entre las partes en conflicto, estando obligados a recibir pruebas y a oír alegatos si cualquiera de las partes lo pidiera.

Desde la cláusula o compromiso arbitrales, las partes en conflicto pueden designar aplicables al procedimiento ciertos usos y costumbres, mismos que deberán ser respetados por el arbitro, lo cual resulta conveniente por tratarse de un sector específico de la actividad comercial internacional, que por su propia naturaleza tiene usos y costumbres poco comunes en el comercio en general.

La práctica más frecuente es establecer desde la cláusula o compromiso arbitrales la sumisión de las partes a un órgano arbitral existente que tenga sus propias reglas, como pueden ser: la AMERICAN ARBITRATION ASSOCIATION, la COMISION INTERAMERICANA DE ARBITRAJE COMERCIAL o la CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

Tal y como se señaló en los Incoterms de la versión de 1990, el hecho de que se incorporen en los contratos de compraventa el uso de uno o varios determinados Incoterms, no constituye ningún acuerdo de que las solución de las controversias se desahogarán con apego al arbitraje de la Cámara, pues la función de los Incoterms no es resolver casos, sino delimitar obligaciones y responsabilidades entre las partes usuarias. Motivo por el cual se recomienda a las partes contratantes que deseen tener la posibilidad de recurrir al arbitraje de la CCI en caso de litigio, deben especificarlo claramente en su contrato o en cualquiera de los documentos que hayan intercambiado antes de haber acordado la transacción, ya que el hecho de utilizar un Incoterm No constituye por sí solo un acuerdo para recurrir al arbitraje de la CCI.

La cláusula tipo de Arbitraje recomendada por la Cámara Internacional de Comercio, es la siguiente:

“Todas las desavenencias que deriven del presente contrato o bien que guarden relación con el mismo, deberán de ser resueltos definitivamente con estricto apego al contenido del Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por los árbitros que se designen según lo establecido en el propio Reglamento.”<sup>52</sup>

Sin embargo, “La CCI no es el único órgano que resuelve controversias de tipo comercial, también existen otros órganos que ofrecen dicho servicio, como:

- Centro de Arbitraje de México (CAM).
- Comisión Permanente de Arbitraje de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.
- Asociación Mexicana de Mediación y Arbitraje Comercial.
- La Corte de Londres de Arbitraje Internacional. (London Court of International Arbitration).
- Asociación Americana de Arbitraje (American Arbitration Association).
- La Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC).
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).
- Centro de Arbitraje y Mediación Comercial Para Las Américas.
- Instituto de Arbitraje de La Cámara de Comercio Para Las Américas.
- Centro de Arbitraje Internacional De Hong Kong.”<sup>53</sup>

No olvidemos que tampoco es obligatorio que alguna institución sea la que resuelva el litigio. Las partes cuentan con el derecho de señalar quiénes conformarán su panel arbitral así como las reglas que dichos árbitros emplearán para llegar a una solución. Las instituciones anteriores tienen la ventaja de estar organizadas administrativamente, además de la experiencia adquirida y en consecuencia el prestigio con el que cuentan.

#### **4.5 ALCANCES JURÍDICOS DE LOS INCOTERMS EN EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO**

El alcance de los términos se encuentra limitado a los derechos y obligaciones de las partes, en un contrato de compraventa, en relación con la entrega de mercancías vendidas en el sentido de bienes tangibles, por lo que no se incluyen los intangibles, como pueden ser el software de las computadoras.

---

<sup>52</sup> Op. Cit., <http://www.iccmex.org.mx>.

<sup>53</sup> RODRÍGUEZ GONZÁLEZ VALADÉS, Carlos, Op. Cit., p.45.

Se definen las obligaciones de entrega de la mercancía y distribución de riesgos para cada una de las partes, tales como:

Responsabilidad del vendedor de poner la mercancía a disposición del comprador en un punto determinado.

- Del transporte
- Del seguro de la mercancía
- Del envase y el embalaje
- De los trámites y gastos de aduana (IMP. exp)
- De las maniobras de carga y descarga
- De la inspección de la mercancía, y
- Notificación del vendedor al comprador por escrito, de haber cumplido con sus obligaciones de entrega y/o embarque.

Aparecen dos equivocaciones en relación a los Incoterms que son muy frecuentes. Primera, a menudo se interpreta incorrectamente que los Incoterms se aplican al contrato de transporte y no al contrato de compraventa. Segunda, se da por sentado erróneamente que regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa.

Para la Cámara de Comercio Internacional los Incoterms sólo se ocupan de la relación vendedores y compradores, en un contrato de compraventa, y sólo de algunos aspectos bien determinados, por lo que es esencial para los exportadores e importadores tomar en consideración la vinculación práctica entre los diversos contratos necesarios para realizar una venta internacional, en donde no sólo es necesario elaborar el contrato de compraventa, sino otros contratos, tales como el de transporte, seguro o el de financiamiento; así, el acuerdo de las partes, al utilizar un determinado término, tendrá consecuencias para otros contratos, por ejemplo: un vendedor que celebra un contrato en términos CFR o CIF sólo puede cumplirlo con un medio de transporte marítimo, ya que, bajo estos términos, debe entregar un conocimiento de embarque u otro documento marítimo al comprador, lo que no es posible cumplir si se utiliza otro modo transporte.

En el cumplimiento de un contrato de compraventa los Incoterms resultan importantes; sin embargo, no se ocupan de un buen número de problemas que se dan en el propio contrato, como pueden ser, la transmisión de la propiedad y de otros derechos conexos, el incumplimiento del contrato y sus consecuencias, así como las excepciones de responsabilidad en ciertas condiciones; estos términos no están pensados para suplir los términos utilizados en un contrato de compraventa completo, ya sea mediante el uso de los términos típicos o de aquellos que particularmente se hayan negociado; los Incoterms fueron creados para ser utilizados cuando existe una obligación de entregar las mercancías más allá de las fronteras nacionales; sin embargo, en la práctica los utilizan en contratos de compraventa de mercancías en mercados interiores, y al utilizarlos así, las cláusulas de permisos, autorizaciones y formalidades y cualquier otra

estipulación de otros artículos relativos a la exportación y a la importación y a la importación resultan superfluos.

Es importante asegurarse que si las partes convienen incorporar el uso de los Incoterms en su contrato de compraventa, debe hacerse referencia expresa a la versión vigente, pues suele descuidarse fácilmente; así, si los operadores desean utilizar los Incoterms 2000, deben dejar claramente especificado en su contrato que éste queda sometido a los Incoterms 2000.<sup>54</sup>

#### **4.6 FINALIDAD Y SU CORRECTA APLICACIÓN JURÍDICA DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO**

La finalidad de los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. De ese modo, podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes, es decir, eliminar los obstáculos causados por la distancia entre las partes, los distintos lenguajes y las diferentes prácticas comerciales o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida.

Además delimitan con precisión los siguientes términos del contrato:

- Reparto de gastos entre exportador e importador.
- Lugar de entrega de la mercancía.
- Documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
- Transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

Los Incoterms determinan el punto exacto de la transferencia del riesgo del cuidado y la responsabilidad de la entrega de la mercancía entre vendedor y comprador, pero no determinan la propiedad de una mercancía, este punto debe ser previsto en otra cláusula en el contrato de venta.

A menudo, las partes de un contrato tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en sus países respectivos. Esto puede dar pie a malentendidos, litigios y procesos, con todo lo que implica de pérdida de tiempo y dinero. Para solucionar estos problemas, la Cámara de Comercio Internacional publicó por primera vez en 1936 una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. Dichas reglas fueron conocidas con el nombre de Incoterms 1936. Se han introducido modificaciones y añadidos en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y

---

<sup>54</sup> ACOSTA ROCA, Felipe, Op. Cit., p.27.

actualmente en el 2000, a fin de ponerlas al día respecto de las prácticas comerciales internacionales actuales.<sup>55</sup>

La revisión de los Incoterms de 1990 fue la necesidad de adecuar y adaptar los términos de la compraventa internacional al creciente uso de intercambio de datos electrónicos EDI. Esta versión es posible cuando las partes facilitan varios documentos facturas comerciales, documentos requeridos para el despacho aduanero o los documentos que prueben la entrega de la mercancía, así como los documentos de transporte. Necesariamente surgen problemas cuando el vendedor ha de presentar un documento de transporte negociable. Se da preferentemente cuando el conocimiento de embarque que se usa frecuentemente para la venta de la mercancía mientras está siendo transportada en tales casos, es de vital importancia al usar mensajes EDI, asegurarse de que el comprador tiene la misma posición legal que tendría de haber recibido un conocimiento de embarque del vendedor.

Otra finalidad para llevar a cabo la revisión son los cambios en las técnicas de transporte internacional, principalmente en la utilización de contenedores, el transporte multimodal y el transporte con vehículos de carretera y vagones de ferrocarril en el transporte por mar a corta distancia en los Incoterms 1990. el término FCA Franco Transportista... lugar convenido a sido adecuado para que pueda aplicarse a toda clase de transporte, no importando el medio o las combinaciones de modos distintos, como consecuencia fueron suprimidos los términos que aparecen en la precedente versión de los Incoterms relativos a determinados medios de transporte FOR –FOT y FOB aeropuerto.

Estos términos comerciales se han de emplear en tráficos y en países distintos, no es posible dejar asentado y con precisión las obligaciones de las partes, por lo que es necesario, hasta cierto punto, remitirnos a los usos y costumbres profesionales o locales que las partes han establecido en tratos anteriores. Lo mejor es que vendedores y compradores estén debidamente informados de los usos y las costumbres cuando negocien un contrato y que, en caso de incertidumbre, definan, detallen y afinen su posición jurídica, incluyendo cláusulas adecuadas en el contrato de venta. Esas disposiciones especiales en un determinado contrato se superpondrían a cualquier norma de interpretación de los Incoterms o en su caso la variarían, con esto al mismo tiempo de estar resguardando sus intereses las partes, también estarían contribuyendo a fomentar la perfección del uso y práctica jurídica de los Incoterms.

En la práctica diaria del comercio exterior se presentan 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 transporte o para su destino final. 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

---

<sup>55</sup> *Ibíd.*, p. 13.

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, no hacerlo le representaría tener que sufragar los costos adicionales derivados de su incumplimiento. |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 convenga a sus intereses, por lo que derivado del cúmulo de usos, costumbres y experiencias la Cámara de Comercio Internacional renovó la finalidad de los Incoterms para este tipo de situaciones en comento se definió lo siguiente:

Modo de transporte e incoterms 2000 apropiado

Cualquier modo de transporte

Grupo E	EXW	En Fábrica (... lugar convenido)
Grupo F	FCA	Franco Transportista (... lugar convenido)
Grupo C	CPT	Transporte Pagado Hasta (... lugar de destino convenido)
	CIP	Transporte y Seguro Pagados hasta (... lugar de destino convenido)
Grupo D	DAF	Entregada en Frontera (... lugar convenido)
	DDU	Entregada Derechos No pagados (... lugar de destino convenido)
	DDP	Entregada Derechos Pagados (... lugar de destino convenido)

Transporte por mar y vías de agua terrestres exclusivamente

Grupo F	FAS	Franco al Costado del Buque (... puerto de carga convenido)
	FOB	Franco A Bordo (... puerto de carga convenido)
Grupo C	CFR	Coste y Flete (... puerto de destino convenido)
	CIF	Coste, Seguro y Flete (... puerto de destino convenido)
Grupo D	DES	Entregada Sobre Buque (... puerto de destino convenido)
	DEQ	Entregada En Muelle (... puerto de destino convenido)

Uso recomendado

El preámbulo recomienda emplear o no un término específico. Resulta particularmente importante respecto de la elección entre FCA y FOB. Desafortunadamente, los comerciantes continúan utilizando FOB cuando está totalmente fuera de lugar, provocando así riesgos para el vendedor posteriores a la entrega de las mercancías al transportista designado por el comprador. El uso de FOB sólo es apropiado cuando se desea entregar las mercancías “a través de la borda del buque” o, en todo caso, al buque y no cuando se entregan las mercancías al transportista y después entran en el buque, por ejemplo estibadas en contenedores o cargadas en camiones o vagones. Por lo tanto, en el preámbulo del FOB se hace una seria advertencia de que el término no debe usarse cuando las partes no quieren que la entrega se produzca a través de la borda del buque.

A veces sucede que las partes utilizan por equivocación términos destinados al transporte marítimo de mercancías cuando se proyecta otro modo de transporte. Esa situación puede poner al vendedor en una posición difícil, pues no puede cumplir su obligación de suministrar el documento adecuado al comprador (por ejemplo, un conocimiento de embarque, una carta de porte marítima o el equivalente electrónico). La tabla anterior explica claramente qué término comercial de los Incoterms 2000 es apropiado para qué modo de transporte. Igualmente, se indica en el preámbulo de cada término si se puede utilizar con todos los modos de transporte o sólo para el transporte de mercancías por agua.

En este orden de ideas el uso de los incoterms , entre los particulares depende únicamente del consentimiento de las partes y sus costumbres como lo cita el artículo 9 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías celebrada en Viena.

Las partes quedaran obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.

Por lo que en el presente trabajo nuestra intención de mejorar y contribuir al esquema de los incoterms en nuestro comercio exterior se da en lo jurídico, es decir en entender, comprender, analizar e interpretar por la naturaleza jurídica del contrato como estos términos comerciales pueden ser mejorados en la práctica tomando en cuenta que la convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías celebrada en Viena lo siguiente:

Para Jorge Adame Goddard la convención prevé tres maneras por las que los usos mercantiles se hacen obligatorios para un determinado contrato de compraventa internacional de mercaderías

- Por consentimiento expreso de las partes, es decir existe libre voluntad de las partes por utilizar los usos y costumbres que sean convenidos por ello aunque no sean conocidos internacionalmente; por ejemplo: pueden convenir un precio en el que el exportador se comprometa vender afuera de

la fabrica pero que también pague los tramites de exportación, sería entonces una mezcla de EXW y FOB que se adecuara a lo que las partes desean. Si así lo convienen y se acoplan a ello ese será el uso permitido en el contrato internacional que se pacte.

- Por consentimiento tácito de las partes; siempre que ambas partes lo conozcan y el uso mercantil sean ampliamente conocido y regularmente observado en el comercio internacional en contratos del mismo tipo y en el ramo mercantil y que sea observado por las partes. En este caso se acudiría, a los Incoterms publicados por la Cámara de Comercio internacional asociación privada de la cual son miembros empresas, bancos, asociaciones comerciales, cámaras de comercio locales, transnacionales y un sinnúmero de comerciantes que ejercen el comercio internacional, con lo cual tienen publicidad los Incoterms y se conocen ampliamente, por lo tanto son reconocidos internacionalmente.
- Por disposición propia de la Convención; cuando el párrafo 2 establece que también son obligatorios los usos que las partes “debían haber” conocido y que sean ampliamente conocidos y observados en el comercio internacional. Razón por la cual sin duda entrarían los Incoterms.

En estas últimas dos opciones son donde los Incoterms juegan un papel importante puesto que cumplen con las condiciones de ser ampliamente conocido y regularmente observados en el comercio internacional, quedando claro que la Convención nunca obliga o sugiere el uso de Incoterms, por lo que las partes serán quienes les den validez en el contrato y en caso de controversia un juez deberá interpretar la Convención considerando si los usos son “ampliamente conocidos y regularmente observados en el comercio internacional”. Obvio que el juez o árbitro debe tomar muy en cuenta los Incoterms para formar su criterio puesto que son los únicos vigentes a nivel mundial. La otra opción existente para dirimir este tipo de controversias es a través del arbitraje comercial internacional, siendo instancia arbitral más importante del mundo la Cámara de Comercio Internacional, creadora de los Incoterms.

En todo caso los Incoterms están basados en usos y costumbres y no son vinculantes en tanto las partes no lo establezcan en sus respectivos contratos si así lo deciden declarando de preferencia” Incoterms acompañada del año de la versión de que se trate”. Debe entenderse que la Cámara de Comercio Internacional emite una normativa elaborada por expertos que, aun y cuando sean mexicanos y de otras nacionalidades, no son vinculantes al país de donde son los expertos sino a los empresarios que acepten el uso de los Incoterms porque esa vinculación solo las partes la dan.

Dado lo anterior considero que el uso de los Incoterms se mejoraría con su inclusión expresa en la convención de Viena respecto de los contratos de compraventa internacional, es decir es mundialmente conocidas los INCOTERMS y REGULARMENTE OBSERVADOS A NIVEL MUNDIAL yo le pondría muy bien observados, y sin lugar a dudas se mejorarían si se adicionan en la convención dando pauta directa para que los países adheridos a la convención procedan a regular los Incoterms en sus legislaciones internas, este tema es necesario tratarlo por los estados miembros y llevarlos a discusiones serias de corto, mediano y largo plazo para que culminen en una modificación de fondo al comercio exterior mundial y coadyuven al desarrollo, por lo que conlleva al tema mexicano podemos mejorar el uso de los Incoterms para ayudar a nuestros connacionales que se dedican a exportar de la manera siguiente en la legislación de nuestro país

Definir lo público de lo privado trae muchas opiniones encontradas, en nuestro caso, es válido opinar que si la actividad comercial es de los particulares, que sean ellos quienes impongan las reglas y términos de la negociación internacional y no una autoridad que diga cómo negociar y que utilizar. (Esto lo determino en base a nuestro sistema económico) además que es conocido que en la mayoría de ocasiones las leyes se adecuan a las realidades sociales cuando mas no se dé en el comercio exterior que es, el motor de todo tipo de sociedad, incluso cabria preguntarse si el uso de los Incoterms podrían usarse en otros contratos, la respuesta es afirmativa desde el punto de vista jurídico actual dado que la voluntad de las partes es la máxima de la relación contractual y al contrario dentro de nuestro comercio interior y exterior sería un aprovechamiento ventajoso tomando en cuenta que los Incoterms son redactados por expertos de varias nacionalidades, claro adecuando su marco a nuestra carta magna, por ultimo cabria la duda si habrían de regularse internamente en nuestra legislación mexicana por lo que sin titubeos respondería que sí, partiendo que el derecho internacional privado tal y como lo hace el Dr. Leonel Pérez nieto: como el estudio de los diversos métodos que se emplean para la resolución de problemas derivados del tráfico jurídico internacional, siempre que ese tráfico se refiera a las relaciones de carácter privado. Incluyendo por obvia razón los temas de nacionalidad, condición jurídica de los extranjeros, y comercio internacional, esencialmente aquellos que se vinculan con la relación privada internacional. En esos términos los Incoterms entran en el ámbito de derecho internacional privado (DIPr) conocidos como Lex Mercatoria.

La doctrina ha querido describir la Lex Mercatoria a las reglas que no tienen origen estatal, o bien una obligatoriedad en su aplicación por parte de los estados, emitidas por organismos privados internacionales". Se consideran reglas que las partes privadas hacen suyas en su relación jurídica confiándoles validez por ser flexibles y dinámicas lo que permite agilizar el comercio internacional y en caso de problemas, estas reglas tienen la ventaja de que los tribunales nacionales las reconocen y pueden hacerlas ejecutivas a través de sus derechos nacionales argumentando la autonomía de la voluntad de las Partes en su contrato al haber incorporado estas reglas ley entre las partes. Este sistema de reglas, es admitido

por los sistemas nacionales como usos y costumbres reconocidos en el comercio internacional.

A efecto de que necesariamente deben regularse los Incoterms en nuestra legislación es vital y no se soluciona por el momento para efectos prácticos con firma de tratados o convenios entre el Estado mexicano porque no hay por el momento viabilidad jurídica, a menos de que se incluyan textualmente en la convención y para ello requiere de volver a reunir a todos los estados miembros de la convención, lo que puede existir es un convenio de colaboración con la Cámara de Comercio Internacional que únicamente sería privado sin fuerza legal y con la institución que el gobierno mexicano internamente designe para tal efecto, pero si se desea que los INCOTERMS 2000 se vuelvan parte del sistema jurídico mexicano se necesita crear una ley especial para ellos o incorporarlos a una ley vigente como pueden ser las Leyes Aduanera y de Comercio Exterior o el Código de Comercio puesto que según su artículo 1º “Los actos comerciales solo se regirán por lo dispuesto en este Código y las demás leyes mercantiles aplicables”.

Razón por la cual considero que esa medida contribuiría a ofrecer certidumbre jurídica a los comerciantes que hagan negocios internacionales en México porque existiría un cuerpo normativo claro de comercio exterior, entendiendo que la globalización económica tiende a generar una cierta armonización de las practicas económicas y empresariales del mundo por eso es importante mantener una homogeneidad que ponga un orden al comercio exterior mexicano ya de por si complicado por la diversidad de Tratados de Libre Comercio, Resoluciones en materia aduanera, y diversos ordenamientos cambiantes día a día, aunado a la actual situación del país que necesita activar la economía y con la atinada regulación de los Incoterms en nuestro derecho interno se asesoraría indirectamente a la pequeña empresa, al pequeño comerciante, que no tienen la capacidad para pagar costosas asesorías de términos de negociación comercial internacional, y con ello prefieren no arriesgar su liquidez y optan por no aceptar posibles negocios internacionales por la ignorancia de los términos que les marcan, y si esto se convierte en ley en nuestro país, obvio que tendrán más difusión, mas aceptación entre las personas que se tengan que relacionar con los Incoterms y se estudiarían multidisciplinariamente, con el fin de perfeccionarlas y no estemos esperanzados a que se incluyan en la convención ya que es una forma de que se puedan digerir más fácilmente por nuestro ámbito jurídico, aprovechemos que las podemos incorporar directamente legislando en nuestros ordenamientos normativos creados para tal fin.

## CONCLUSIONES

Las conclusiones de la presente tesis, fue una ardua labor de conocimiento basados a lo largo de una carrera profesional y de información recopilada por un servidor de acuerdo a las expectativas y herramientas que me brindo la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México. El tema de la tesis fue la necesidad de conocer un poco más de la práctica jurídica de los Incoterms en nuestro comercio exterior, de informar y proponer su adecuación jurídica a nuestra legislación derivado de su utilidad jurídica comercial, por lo que podemos CONCLUIR que: la evolución hacia un derecho común sobre la compraventa internacional se inició, en el siglo XX, en 1929, cuando el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Internacional Privado (UNIDROIT por sus siglas en francés), a propuesta de Ernst Rabel, decidió establecer un comité que preparase un proyecto de ley uniforme sobre la materia.

Resultado; la aprobación de dos convenciones: por una se establecía una Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías (LUCI, siglas en inglés ULIS), y, por la otra, una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías (LUFC, siglas en inglés ULFC), ambas firmadas el primero de julio de 1964. La primera entró en vigor el 18 de agosto de 1972 al adherirse, situación que a la larga derivó por fin en la convención sobre la compraventa internacional de mercaderías de fecha 11 de abril de 1980 la cual fue aprobada por nuestro país y publicada en el Diario Oficial el 17 de marzo de 1988 aquí en México y la cual sigue vigente.

Concluimos que la Compraventa Internacional se entiende como el contrato celebrado entre partes cuyos establecimientos se encuentran en Estados diferentes, a través del cual una de las partes, denominada vendedor, se compromete a proporcionar mercaderías, que hayan de ser manufacturadas o producidas, a transmitir su propiedad y a entregar los documentos relacionados con ellas; a la otra parte llamada comprador, quien se obliga a pagar el precio de las mismas y a recibirla; donde ambas partes deben cumplir con las obligaciones pactadas.

El comercio exterior en nuestro país es una actividad sumamente difícil de entender y practicar desde el ámbito jurídico y comercial en atención a que adicionalmente a la determinación de las distintas contribuciones que se deben de cubrir tanto de importación y exportación, nos encontramos también frente a otras medidas que no son de naturaleza fiscal, sino de índole estrictamente administrativa, como es el caso de los aranceles derivados de las medidas de salvaguarda, establecidos por la Ley de Comercio, o como sucede con los aprovechamientos provenientes de las cuotas compensatorias establecidos en la legislación de Comercio Exterior, con las contribuciones que tienen esa misma denominación resultante de las distintas leyes fiscales

Asentamos que los Incoterms son **reglas internacionales uniformes** para la interpretación de términos comerciales, y que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compraventa internacional, solucionando los problemas y dudas derivados de las diversas interpretaciones que pueden darse según los países involucrados y **reduciendo las incertidumbres** derivadas de las múltiples legislaciones, usos y costumbres de las legislaciones internas y externas de las partes involucradas.

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

Los Incoterms **especifican aspectos logísticos** del contrato, como son el momento y el punto de entrega de la mercancía, el medio de transporte, la responsabilidad sobre el seguro de la carga y el despacho aduanero.

Es importante indicar que el Incoterm que se escoja **influye en los costos** del contrato ya que, aunque todos los gastos los abona el importador, éste debe saber en todo momento cuáles son desembolsados directamente y cuáles no, para evitar malos entendidos.

Si bien su importancia en el contrato de compraventa es crucial, debe señalarse que los Incoterms **no se ocupan de todos** los aspectos logísticos relacionados con aquél, como son la transmisión de la propiedad, las cláusulas internas, los instrumentos de pago, el incumplimiento y sus consecuencias, las exoneraciones de responsabilidades debidas a causas diversas o la situación en la que se encuentre la mercancía. Éstas y otras cuestiones deberán resolverse a través de estipulaciones en el contrato de compraventa y mediante la ley aplicable, ya que únicamente determinan lo siguiente los Incoterms:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

Los Incoterms han sufrido diversas **actualizaciones** con el objetivo de mejorar y dar mayor apoyo a los comerciantes. Se han incluido constantes

modificaciones para adaptarlos a las presentes prácticas comerciales y adecuarlos al desarrollo del comercio internacional.

El uso de los Incoterms con lleva a nuestra legislación a adaptar dichos términos comerciales a nuestro derecho económico en materia de comercio exterior en el artículo 131 constitucional, que expresa:

“Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117”.<sup>56</sup>

Aunado que en el segundo párrafo de este mismo artículo, el Congreso de la Unión podrá facultar al ejecutivo para aumentar, disminuir o suprimir las tarifas de importación y de exportación, todo a efecto de regular y equilibrar el comercio exterior mexicano, razón por la cual creemos que los Incoterms dentro de nuestro comercio exterior mexicano deben ser debidamente incorporados como norma jurídica, ya que como vemos jurídicamente es posible. Derivado de lo anterior resaltamos los puntos importantes que encontramos y puntualizamos respecto de los Incoterms:

- Los Incoterms son términos Internacionales de Comercio utilizados en la compraventa.
- Los Incoterms desde su creación en 1812, son actualizados cada diez años y su última versión es de enero de 2000. No obstante, cada 2 años se publican Criterios de aplicación y Notas de Interpretación Complementadas ambas publicadas y emitidas por la cámara de comercio internacional.
- Los Incoterms son redactados por expertos de la Cámara de Comercio Internacional (organización empresarial a nivel mundial con amplio consenso entre sus integrantes para el comercio internacional).
- Los Incoterms son reglas de interpretación uniforme que dan seguridad y certidumbre en la aplicación de lo negociado con lo que se evitan malentendidos, entre las partes a nivel internacional.
- Los Incoterms se identifican por siglas para su mejor manejo; y existen 13 juegos de siglas.

---

<sup>56</sup> Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

- En los Incoterms radicalmente se emplea el Exw cuya característica principal radica en la ausencia casi total de responsabilidades para el vendedor, ya que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio (fábrica) del vendedor; y su contraparte el término DDP con el cual el vendedor finaliza su responsabilidad cuando la mercancía está a disposición en el lugar asignado del país de importación y el vendedor debe asumir todos los riesgos y costos incluyendo aranceles, impuestos y otros gastos para la recepción de la mercancía, y los trámites aduaneros efectuados para su importación.

- Los siguientes términos de los Incoterms se aplican a transporte marítimo.

FAS: (Free alongside ship): Libre junto (a un lado) al barco.

FOB: (Free on board): Libre a bordo.

CFR: (Cost and Freight): Costo y Flete.

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

DES: (Delivered exship): entregado sobre el barco.

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

- Las Revised American Foreign Trade Definitions (RAFTD) son consideradas como antecedentes de los Incoterms y aunque las RAFTD fueron derogadas oficialmente, todavía se utilizan en operaciones de comercio exterior e interior norteamericano.
- Los Incoterms son un elemento importante para determinar la base gravable en los casos de dumping dentro de nuestro sistema jurídico.
- En nuestra legislación de comercio exterior mexicana se han utilizado los Incoterms en Términos de Negociación Internacional. Ya que están íntimamente relacionados con la valoración aduanera de las mercancías en nuestro país.
- Los Incoterms son parte importante en el despacho aduanero dado que forman parte de los datos verificables en el pedimento, y sirven de identificación de incrementables (Artículo 65 y 66 Ley Aduanera) de la base gravable y aportan datos a la autoridad aduanera como “filtro” con otros datos del pedimento artículos 65 fracción I, inciso b), c) y d) de la ley aduanera mexicana.
- Los Incoterms se precisan en los documentos aduaneros Mexicanos como: Pedimento, Factura, Conocimiento de embarque, anexos. siendo útil esta información a la autoridad aduanera mexicana para determinar la base gravable.
- Concluimos, que el gobierno mexicano debe incorporar los Incoterms al derecho aduanero, ya que los mismos se utilizan en el ámbito de aplicación privado mexicano, en donde los particulares tienen completa libertad para

hacer sus transacciones comerciales internacionales utilizando el uso comercial que deseen; y por otra parte en el ámbito nacional jurídico en donde el Estado mexicano tiene derecho a elaborar sus leyes y aplicarlas dentro de su territorio.

- Entendemos que la Convención de Viena sobre compraventa de mercancías ofrece a las partes a adoptar cualquier uso comercial que deseen (prevaleciendo el principio de autonomía de la voluntad de las partes): 1. Por consentimiento expreso de las partes; 2. Por consentimiento tácito de las partes cuando ambas partes conozcan un uso mercantil ampliamente conocido y regularmente observado en el comercio internacional y 3. Por disposición propia de la Convención; cuando es responsabilidad de las partes conocer los usos ampliamente observados en el comercio internacional. Como son los Incoterms.

La practicidad jurídica de los Incoterms en el comercio exterior mexicano, es de vital importancia por todo lo expuesto y concluido en el presente trabajo, por lo que recomendamos se legisle al respecto para realizarlos ley y por el momento el ejecutivo federal puede darles fuerza jurídica dentro de nuestro comercio ya sea que la SHCP publique un anexo en la “Resolución Miscelánea de Comercio Exterior” o la SECON en el “Acuerdo para determinar las reglas de origen para efectos de cuotas compensatorias”; en los cuales se incluyan textualmente los Incoterms 2000 y canalizar a ese anexo para su explicación cuando se mencionen los Incoterms en el derecho aduanero mexicano especialmente en: valoración aduanera, reglas de origen y estadísticas; o solamente determinar la frase “cotización sujeta a Incoterms 2000” y remitir a quien las utilice a las publicaciones de la Cámara de Comercio Internacional, dada la naturaleza jurídica de los incoterms es determinada por los USOS Y COSTUMBRES del derecho internacional como fuente del mismo, lo que significa dar CERTIDUMBRE Y HOMOGENEIDAD al comercio exterior mexicano.

## BIBLIOGRAFÍA

### DOCTRINA.

- ACOSTA ROCA, Felipe, “Incoterms Términos de compra-venta internacional”, Ed. ISEF, México 2005.
- ADAME GODDARD, Jorge, “El Contrato de Compraventa Internacional”, Ed. McGraw-Hill, México, 1994.
- -----, “Estudios sobre la compraventa Internacional de mercaderías”, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, México, 1991.
- BUSTAMANTE MORALES, Miguel Ángel, “Los créditos documentarios en el comercio internacional”, Ed. Trillas, México, 1998.
- CARVAJAL CONTRERAS, Máximo, “El derecho aduanero mexicano”, Ed. Porrúa, décima edición, México, 2000.
- CARRASCO IRIARTE, Hugo, “Derecho Fiscal Constitucional”, Ed. HARLA, México, 1997.
- EISEMANN, Frederic, “Incoterms: Los Usos de la Venta Comercial Internacional”, segunda edición, Banco Exterior de España, Servicio de Estudios Económicos, Madrid, España, 2000.
- FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos, “Sistema del comercio internacional”, s.n.e. Ed. Civitas, España, 2001.
- LEYVA JAIME, Eugenio, “Importaciones y exportaciones”, Ed. ISEF, facultad de derecho, México, 2004.
- MARZORATI, Osvaldo, “Derecho de los negocios internacionales”, Ed. Astrea, Argentina, 1997.
- MOLINA, Oscar Eduardo, “Términos Internacionales de Comercio 2000”, Ediciones jurídicas cuyo, Argentina 2000.
- Nuevo Diccionario Jurídico Mexicano, Tomo I-O, Jurídicas, UNAM, México, 2001.
- OLVERA DE LUNA, Omar, “Contratos Mercantiles”, 3ª edición, Ed. Porrúa, México 1987.

- PACHECO MARTÍNEZ, Filiberto, “Derecho de Comercio Exterior”, Ed. Porrúa, México, 2005.
- QUINTANAR ADRIANO, Arcelia Elvia, “El comercio exterior de México”, Ed. Porrúa, México, 2000.
- REYES DÍAZ, Carlos Humberto, “Temas Selectos de Comercio Internacional”, Ed. Porrúa, México, 2008.
- RODRÍGUEZ GONZÁLEZ-VALADEZ, Carlos, “México ante el Arbitraje Comercial Internacional”, Ed. Porrúa, México, 2000.
- SALDAÑA PÉREZ, Juan Manuel, “Comercio Internacional. Régimen Jurídico Económico”, Ed. Porrúa, México, 2008.
- SOSA CARPENTER, Rafael, “Incoterms 2000 Uso y Utilidad en el Comercio Internacional”, Ed. MACCHI, México, 2003.
- WITKER, Jorge, voz “INCOTERMS”, Diccionario Jurídico Mexicano, IIJ-UNAM, México, 2001, p. 1995.
- WITKER, Jorge, “Introducción al Derecho Económico”, Ed. HARLA, México, 1995.
- WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura, “Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México”, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México 2008.
- WITKER, Jorge y JARAMILLO, Gerardo, “El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México”. Del GATT al Tratado Trilateral, instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, México, 1991.
- WITKER, Jorge- PEREZNIETO, Leonel, “Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México”, UNAM, Ed. Nueva Imagen, México 2002.

## **HEMEROGRAFÍA.**

- ARELLANO GARCIA Carlos, “Régimen jurídico sobre la celebración de tratados”, revista de la facultad de derecho, UNAM, Tomo XLVIII mayo-agosto numero 219-220 publicación Bimestral, México, 1998.

- CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, “Reglas Oficiales de la CCI para la Interpretación de Términos Comerciales INCOTERMS 2000”, publicación No. 560, Barcelona, España, 2001.
- Estrategia Aduanera, “Reglas de carácter general en materia del comercio exterior”, revista mexicana de Comercio Exterior, edición especial, junio del 2008.
- LABARIEGA VILLANUEVA, Pedro, “Los Términos Comerciales o Incoterms en las Transacciones Comerciales Internacionales”, revista de Derecho Privado, Año 5 No. 13, MC Graw Hill UNAM, México, 2002.
- PATIÑO MANFFER, Ruperto, “Contratación Internacional”, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Dirección Ejecutiva de Servicios Profesionales, México, 2000.

#### **FUENTES LEGISLATIVAS.**

- “Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos”, D.O.F. 29 de Agosto de 2008, Agenda de Amparo, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008.
- “Código de Comercio”, D.O.F. 24 de Mayo de 1996, Editores GRECA, México, 1998.
- “Código Civil Federal”, D.O.F. 13 de Abril de 2007, Editorial SISTA, México, 2008.
- “Código Fiscal de la Federación”, D.O.F. 1 de Julio de 2008, Agenda Fiscal, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008.
- “Ley Aduanera”, D.O.F. 2 de Febrero de 2006, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008.
- “Ley de Comercio Exterior”, D.O.F. 21 de Diciembre de 2006, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008.
- “Ley de Puertos”, D.O.F. 19 de Julio de 1993, Editorial SISTA, México, 2008.
- “Ley Orgánica de la Administración Pública Federal”, D.O.F. 1 de Octubre de 2007, Agenda de la Administración Pública Federal, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008.

- Anexo III de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto México-Comunidad Europea, Diario Oficial de la Federación 26 de junio de 2000.
- Anexo 15 de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 2007.
- Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2007. DOF, 27 de abril de 2007.

## **LEGISLACIÓN INTERNACIONAL**

- Convención de Viena sobre Contratos de compraventa internacional de Mercaderías de 1980 Diario Oficial de la Federación 17 de marzo de 1988.

## **SITIOS DE INTERNET**

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