



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE DERECHO

SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

ANÁLISIS DE LOS COSTOS, SEGUROS Y FLETES  
DEL COMERCIO EXTERIOR

Tesis que para obtener el Título de  
LICENCIADO EN DERECHO

Presenta :

ALEX KURI DURAN

Director de la Tesis

Lic. Ignacio J. Navarro Vega



México, D.F.



Septiembre 2005

M349131



*Aguilar*

México, D. F., a 24 de Agosto de 2005.

UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVENIDA DE  
MÉXICO

**SEÑOR LIC. ALFONSO MUÑOZ DE COTE,  
DIRECTOR DEL SEMINARIO DE COMERCIO  
EXTERIOR DE LA FACULTAD DE DERECHO  
DE LA UNAM.  
P R E S E N T E.**

Me es grato dirigirme a usted para hacerle llegar mi cordial saludo, así como para informarle que el C. Pasante de Derecho **ALEX KURI DURÁN**, con número de cuenta 8532333-9, ha terminado bajo mi dirección su tesis recepcional que para optar por el título de Licenciado en Derecho, elaboró en ese H. Seminario a su muy digno cargo, con el tema **"ANÁLISIS DE LOS COSTOS, SEGUROS Y FLETES DEL COMERCIO EXTERIOR"**.

Al respecto le comunico que dicha investigación se integra con un prólogo, en el que explica el por qué, cómo y para que realizó la tesis; también forman parte de la misma seis capítulos, conclusiones, bibliografía adecuada, suficiente y actualizada, así como la legislación aplicable; con lo cual cumple con todos los requisitos exigidos por el Reglamento de Exámenes de nuestra Universidad para que se le otorgue la aprobación respectiva, lo cual queda sujeto a su amable criterio, y en el caso de que sea favorable, se sirva expedir el correspondiente oficio de impresión.

Por la atención que se sirva dar a la presente, reciba mi agradecimiento.

**ATENTAMENTE.**

**LIC. IGNACIO J. NAVARRO VEGA.**

*Recibido  
Javier  
Aguilar  
24 de Agosto 2005*



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

**FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE  
EL COMERCIO EXTERIOR**

**OFICIO APROBATORIO No. L 12/2005.**

**SR. ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ**

Director General de Administración  
Escolar de la UNAM  
**PRESENTE**

Distinguido señor Director:

Me permito informarle que la tesis para optar por el título de licenciatura, elaborada por el pasante en Derecho **ALEX KURI DURÁN** con el número de cuenta **8532333-9** en este Seminario, bajo la dirección del **LIC. IGNACIO J. NAVARRO VEGA** denominada **"ANÁLISIS DE LOS COSTOS, SEGUROS Y FLETES DEL COMERCIO EXTERIOR"** satisface los requisitos reglamentarios respectivos, por lo que con fundamento en la fracción VIII del artículo 10 del Reglamento para el funcionamiento de los Seminarios de esta Facultad de Derecho, otorgo la aprobación correspondiente y autorizo su presentación al jurado recepcional en los términos del Reglamento de Exámenes Profesionales y de Grado de esta Universidad.

El interesado deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional.

Sin otro particular, reciba un cordial saludo.

**ATENTAMENTE**

**"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"**  
Ciudad Universitaria, D.F., 31 de agosto de 2005

**LIC. ALFONSO MUÑOZ DE COTE** OFICIO DE DERECHO  
Director del Seminario



**FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE  
ESTUDIOS SOBRE EL  
COMERCIO EXTERIOR**

## 1.- MOTIVO Y JUSTIFICACIÓN DE LA ELABORACIÓN DEL TEMA DE TESIS QUE PROPONGO:

Considerando que históricamente las primeras expresiones de normas escritas surgieron en el ámbito del comercio, con una tendencia definida a generalizarse, para adecuarse a conceptos universales humanos.

Que en nuestro tiempo, en los procesos de integración económica, el comercio aparece como un factor aglutinador de la universalidad humana

Que actualmente la libertad comercial global contribuye a que los pueblos en sus relaciones mutuas alcancen el camino de la integración económica que les permita alcanzar su desarrollo.

Que no puede haber una separación entre el comercio y la vida económica por lo cual es necesario estudiar las conexiones existentes entre el derecho comercial y el desarrollo histórico, para encontrar una explicación teórica a las relaciones existentes entre el derecho y el desarrollo económico.

Efectivamente, el Comercio Exterior es hoy en día la vida de la economía nacional. El importador y el exportador deben entender los procedimientos técnicos necesarios para lograr ventas o compras adecuadas en los mercados internacionales.

La distribución, empaque, envase, embalaje, reglamentación aduanera, seguros, financiamiento etc., son unos cuantos de los elementos que intervienen en el Comercio Exterior.

Estimamos que llevar a cabo un estudio de las realidades expuestas se justificaba, más aún, cuando las mismas interesan y afectan el desarrollo de nuestro país, por ello elaboramos el proyecto de tesis anexo en el que se contienen los principales elementos tendientes a lograr dichos objetivos.

## 2.- OBJETIVOS

Siendo el Comercio exterior una variable de todo sistema económico que trata de la inserción de un país, en este caso México, como vendedor y comprador de bienes y servicios en los mercados externos. De esa inserción surge la balanza comercial, registro contable que da cuenta anual de las importaciones y exportaciones de objetos transportables, generalmente físicos, que se registran en las aduanas.

A esta visión mercantilista, vigente hasta hace algunos años, se suma la del comercio de servicios, intangibles, que vinculados a los intercambios entre varios países, comienza a tener una presencia fundamental, presencia que se registra en la columna de servicios de la balanza de pagos.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo reespecial.

NOMBRE: ALEX RUIZ DURAN

FECHA: 17 - OCT. - 2005

FIRMA: 

- E. La estructura legal del costo, seguro y flete de las mercaderías, materia del Comercio Exterior, o Cost, Insurance and Freight, C.I.F.
- F. Características específicas de las Relaciones Comerciales Internacionales entre los países Desarrollados y Subdesarrollados.

#### **4.- MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN**

La investigación que se propone, se va a elaborar a través del análisis de la información de diferentes bibliohemerografías, en las que se plasman reflexiones y versiones distintas sobre la materia.

Los métodos que serán empleados para la investigación son, en primer lugar, el inductivo-deductivo, que nos permite tener una visión global tanto de las prácticas internacionales del comercio exterior, como de su desarrollo práctico al referirnos específicamente a la Regulación tanto en el antigua GATT, como en la actual Organización Mundial de Comercio en la materia del presente estudio, las cuales serán abordadas en forma cronológica.

En la búsqueda de material de apoyo, se va a recurrir tanto a fuentes primarias, como a secundarias, de modo que la información sea completa, verídica y confiable.

Asimismo, el segundo Método, es el de Trabajo de Campo, que consiste en:

- a) Investigación del funcionamiento y resultados de los principales organismos mexicanos competentes en materia de comercio exterior, particularmente en las Secretarías de Economías, en la de Marina, en la de Hacienda y Crédito Público; en la de Relaciones Exteriores; en las Cámaras de Comercio y de la Industria; en el Instituto Mexicano de Comercio Exterior; en las Agencias Aduanales, en las empresas navieras, etc.
- b) Prueba piloto de los instrumentos de investigación
- c) Ajustes y adecuaciones de los mismos
- d) Aplicación definitiva de los instrumentos de investigación

El tercer Método, es el de Trabajo de Gabinete consistente en:

- a) Ubicación de toda la Legislación Mexicana reguladora de nuestro comercio Exterior, de manera especial en: Ley de Navegación y su Reglamento; Ley de Comercio Exterior; Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; Ley Aduanera y Código Fiscal de la Federación
- b) Procesamiento de la información obtenida
- c) Interpretación de la información según el método conducente
- d) Redacción de los resultados de la investigación y
- e) Elaboración de propuestas concretas acordes con lo investigado.

Mercancías y servicios son en la actualidad los "objetos" de comercialización entre diversos países.

Estimamos que para que se puedan alcanzar los objetivos que persiguen las políticas del comercio exterior conforme a los intereses de los países contratantes, se considera necesario realizar un estudio, en el caso de nuestro país, de las condiciones conforme con las cuales México ha ingresado en el proceso de la llamada globalización económica, situación que exige analizar las condiciones de nuestro derecho aduanero relacionado directamente con nuestro comercio exterior en el marco de los valores jurídicos y de la justicia social.

Si además se tiene presente que nuestro país no puede permanecer aislado de las grandes corrientes comerciales que existen en el mundo porque no se puede abstraer ni separarse de la globalización e internacionalización de los mercados, ello justifica la elaboración del presente estudio que entre otras finalidades tiene la de difundir los elementos básicos de la exportación de nuestra producción nacional, así como la de colaborar en la formación de una cultura del comercio exterior que sirva de base para el desarrollo y fortalecimiento de nuestra economía de mercado para tratar de lograr el mejor futuro económico de nuestro país, considerando que en nuestro tiempo el comercio exterior es un factor determinante en la vida económica nacional.

Consideramos que los anteriores objetivos propios del comercio exterior, regulados tanto por órdenes jurídicos internacionales, como estatales, además por las prácticas del orden mercantil supranacional, originados básicamente en la transportación de las mercaderías por vías marítimas y actualmente por sistemas aéreos y terrestres, sólo se pueden realizar mediante la distribución, empaque, envase, embalaje y reglamentación del financiamiento y aseguramiento de las mercaderías en tránsito, que permiten el desarrollo de las economías de los Estados y particularmente de los importadores y exportadores, a todo lo cual contribuyen con efectividad los INCOTERMS, los F.O.B. y los C.I.F., materia del presente estudio, para contribuir también a las mejores relaciones comerciales entre los países desarrollados y aquellos en vías de desarrollo, lo cual justifica la elaboración de la presente monografía.

### **3.- HIPÓTESIS QUE DEBERA RESOLVER LA INVESTIGACIÓN**

- A. Importancia y características generales del Comercio Exterior.
- B. Los Medios de Transporte en el Comercio Exterior.
- C. Estudio de las características generales de los Términos Comerciales Internacionales o INCOTERMS.
- D. Análisis de la Especificación Libre a Bordo o Free on board, F.O.B.

## INDICE

### “ANÁLISIS DE LOS COSTOS, SEGUROS Y FLETES DEL COMERCIO EXTERIOR”

#### PRÓLOGO

#### CAPÍTULO PRIMERO GENERALIDADES SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR O INTERNACIONAL

I.	Contenido del Comercio Exterior.....	1
	A. Conceptuación de los términos Comercio Exterior y Comercio Internacional.....	1
	B. La Mundialización, la Globalización y la Internacionalización.....	3
	1. Mundialización.....	3
	2. Globalización.....	4
	3. Internacionalización.....	7
II.	La Balanza de Pagos.....	8
III.	La Competitividad.....	9
IV.	Proteccionismo y Liberalismo.....	12
V.	Objetos del Comercio Internacional Contemporáneo.....	15
	A. Bienes o Mercancías.....	15
	1. Las Materias Primas o Productos Básicos.....	16
	2. Las Manufacturas.....	17
	B. Los Servicios e Intangibles: Nuevos Objetos del Comercio y sus características.....	18
	1. Conocimiento.....	19
	2. Intangibilidad.....	19
	3. No son Almacenables.....	20
	4. No son Transportables.....	20
	5. Su Simultaneidad.....	20
	C. Los Objetos Híbridos del Comercio Internacional.....	21
VI.	Los Sujetos del Comercio Internacional.....	22
	A. Los Estados.....	22
	B. Las Empresas Mercantiles.....	23
	1. Nacionales.....	23
	2. Multinacionales.....	24

3.	Transnacionales.....	24
4.	Fusión de Empresas en:.....	24
a.	Holdings.....	25
b.	Joint Venture.....	25
c.	Franquicias.....	26
VII.	Principales Ámbitos del Comercio Internacional.....	26
A.	El Multilateralismo GATT- Organización Mundial del Comercio.....	26
B.	Los Bloques Regionales.....	27
VIII.	La Integración Económica Internacional.....	28
A.	El Tráfico Fronterizo.....	29
B.	La Zona de Libre Comercio.....	29
C.	La Unión Aduanera.....	30
D.	El Mercado Común.....	31
E.	La Unión Económica.....	31
IX.	Principales Procesos de Integración Económica.....	32
A.	Unión Europea .....	32
B.	MERCOSUR .....	35
C.	Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).....	36
D.	Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) .....	38
X.	Principales Organismos de Cooperación Económica y Política.....	42
A.	Foro de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC).....	42
B.	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).....	44
<b>CAPÍTULO SEGUNDO</b>		
XI.	LOS MEDIOS DE TRANSPORTE EN EL COMERCIO EXTERIOR.....	47
1.	Antecedentes Históricos.....	47
A.	Marítimo.....	48
1.	Antecedentes.....	48
2.	Características.....	49
3.	Servicios Irregulares.....	49
4.	Servicios Regulares.....	50
5.	Servicios Regulares de Líneas Independientes.....	52
6.	La Contratación.....	52
7.	El Conocimiento de Embarque.....	53
8.	Diferentes Tipos de Carga.....	54
9.	El Flete.....	56
B.	Aéreo.....	59
1.	Antecedentes.....	59



2.	Características.....	60
3.	La Guía Aérea.....	61
4.	Las Tarifas.....	61
5.	La Determinación del Peso Cobrable.....	63
6.	Los Cargos Adicionales.....	63
C.	El Autotransporte.....	64
1.	Antecedentes.....	64
2.	Características.....	65
3.	La Carta de Porte.....	65
D.	Ferrocarril.....	66
1.	Antecedentes.....	66
2.	Tipos de Trenes y Servicios.....	67
3.	Tarifa Única de Carga y Express.....	69
4.	Talón de Ferrocarril.....	69
E.	Multimodal.....	70
1.	Antecedentes.....	70
2.	Características.....	70
3.	Responsabilidades.....	71
XII.	Diversos Documentos de Embarques:.....	72
A.	La factura Comercial (Commercial Invoice).....	72
B.	El Certificado de Origen (Origin Certificate).....	73
C.	Otros Certificados.....	73
D.	La Póliza de Seguro (Insurance Policy).....	74
1.	Elementos que constituyen el Seguro.....	75
2.	El Costo de la Póliza.....	76
3.	Los Trámites Aplicables.....	76
4.	Las Reclamaciones.....	77
5.	Pago de la Indemnización.....	77
XIII.	El Envase y el Embalaje.....	77
A.	Antecedentes Históricos.....	78
B.	Conceptos de Envase, Empaque y Embalaje.....	79
C.	Funciones del Envase.....	80
1.	Funciones Estructurales.....	80
2.	Funciones de Comunicación.....	80
D.	Funciones del Embalaje.....	81
1.	Unificación.....	81
2.	Protección.....	82
E.	Equipos de Manejo:.....	83
1.	Carretillas.....	83
2.	Palancas.....	83
3.	Carros Plataforma.....	83

4.	Gatos Hidráulicos.....	83
5.	Tractores.....	83
6.	Montacargas.....	84
7.	Transportadores y Resbaladillas.....	84
8.	Grúas.....	84
9.	Ganchos.....	84
10.	Instrumentos Auxiliares.....	84
F.	Materiales del Envase y Embalaje.....	86
1.	Papel.....	86
2.	Cartón Corrugado.....	86
3.	Fibras Vegetales.....	87
4.	Madera.....	87
5.	Plásticos.....	89
6.	Vidrio.....	92
7.	Metales.....	93
G.	Normatividad.....	93
1.	Emblema de los Productos Mexicanos.....	94
2.	Requisitos Generales.....	95
3.	Etiquetado.....	95
4.	Código de Barras.....	96
5.	Marcado del Embalaje.....	96
6.	Manejo del Embalaje.....	97
7.	Pasos para el Diseño de los Envases.....	97

**CAPÍTULO TERCERO**  
**LOS TÉRMINOS DE VENTA COMERCIAL INTERNACIONAL**  
**(INCOTERMS)**

XIV.	Generalidades y Origen.....	99
XV.	Diferentes tipos de Especificaciones.....	102
XVI.	Especificaciones Libre a Bordo (Free on board, F.O.B.) y Costo, Seguro y Flete (Cost, Insurance and Freight; C.I.F.).....	104
XVII.	Los Términos de la Compra-venta Internacional o Incoterms, en la Organización Mundial de Comercio.....	111
XVIII.	Clasificación Contemporánea de los Incoterms dentro de la Organización Mundial de Comercio.....	112
A.	Grupo C.....	112
1.	CFR. Costo y Flete (Cost and Freight).....	112
2.	CIF: Costo, Seguro y Flete (Cost Insurance and Freight).....	114
3.	CPT Porte pagado hasta (Carriage Paid To).....	116
4.	CIP Porte y seguro pagado hasta (Carriage and Insurance Paid To)..	118
B.	Grupo D.....	120
1.	DAF Entregada en Frontera (Delivered At Frontier).....	120
2.	DES Entregada sobre buque (Delivered Ex Ship).....	122

3. DEQ Entregada sobre muelle (Delivered Ex Quay).....	123
4. DDU Entregada derechos no pagados (Delivered Duty Unpaid).....	125
5. DDP Entregada derechos pagados (Delivered Duty Paid).....	127
C. Grupo E.....	129
1. EXW En fábrica (Ex Work).....	129
D. Grupo F.....	130
1. FCA Libre transportista (Free Carrier At).....	130
2. FAS Libre al costado del barco (Free Alongside Ship).....	132
3. Libre a Bordo (Free On Board).....	134

#### **CAPÍTULO CUARTO**

##### **LA ESPECIFICACIÓN LIBRE A BORDO (FREE ON BOARD, F.O.B.)**

XIX. Su significado, importancia y aplicación en la compra-venta Internacional....	136
XX. Explicación de cada una de sus partes:.....	139
A. El Costo.....	139
B. El Seguro.....	143
C. El Flete.....	147

#### **CAPÍTULO QUINTO**

##### **ESTRUCTURA LEGAL DEL COSTO, SEGURO Y FLETE (COST, INSURANCE AND FREIGHT, C.I.F.)**

XXI. Aspecto Civil.- Es un Contrato.....	152
XXII. Aspecto Mercantil.- Es un Acto de Comercio.....	154
XXIII. Aspecto Fiscal.- Es un Trámite Aduanero.....	157
XXIV. Aspecto Penal.- La responsabilidad.....	162

#### **CAPÍTULO SEXTO**

##### **LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES ENTRE LOS PAÍSES DESARROLLADOS Y LOS SUBDESARROLLADOS**

XXV. Sus Organizaciones Económicas Internas.....	166
XXVI. ¿Pueden ayudar al desarrollo del Comercio Internacional las especificaciones C.I.F. ?.....	169
XXVII. ¿Puede ayudar el Arbitraje Comercial a la Reglamentación del uso del C.I.F. y demás especificaciones?.....	171
XXVIII. El Comercio entre los países, futuro del mundo.....	173
XXIX. ¿Realmente sirven al Comercio Exterior el C.I.F. y los INCOTERMS?.....	175
XXX. Algunas propuestas para su aplicación.....	177

XXXI. Epílogo.- Una cadena que nos "Desata".....	180
CONCLUSIONES.....	185
BIBLIOGRAFÍA.....	195
LEGISLACIÓN.....	198
HEMEROGRAFÍA.....	200
DICCIONARIOS Y ENCICLOPEDIAS.....	201
CIBEROGRAFIA.....	202

## CAPITULO PRIMERO

### GENERALIDADES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL.

#### I. CONTENIDO DEL COMERCIO EXTERIOR.

##### A. CONCEPTUACIÓN DE LOS TÉRMINOS COMERCIO EXTERIOR Y COMERCIO INTERNACIONAL.

Comúnmente son confundidos los términos "comercio internacional" y "comercio exterior", pues aparentemente son similares; sin embargo, es un problema de apreciación gradual.

La diferencia entre comercio internacional y comercio exterior alude al comercio que se realiza entre dos entes económicos más allá de las fronteras nacionales; sin embargo el término "comercio internacional" da la impresión de que la persona que hace referencia a esta actividad (comercio) se encuentra en un punto elevado en el espacio, que le permite contemplar de una manera global todas las relaciones económicas o al menos las más relevantes que se dan entre todos los diferentes entes económicos que participan en relaciones comerciales supranacionales. En cambio el término "comercio exterior" provee una connotación de un espectador que habla de este tipo de relaciones entre dos diferentes entes económicos, pero enfocándolos desde el lugar, o país, en el que se encuentran.

El término "comercio exterior" hace referencia al intercambio comercial de un país con relación a los demás, es decir, si tomamos como referencia a México, el comercio exterior de México es aquel que este país realiza con las diferentes naciones con las cuales comercia.

El comercio exterior de un país es un importante sector de su actividad económica, debido a la naturaleza de sus funciones.<sup>1</sup> Debe responder a los intereses nacionales de dicho

---

<sup>1</sup> Las funciones del comercio exterior son: dar salida a la producción que no se puede vender internamente, por estar abastecido el mercado nacional; generar divisas al país; generar empleos; fomentar la inversión en

Estado, que en manos de sus gobiernos, modulan su inserción con los principios del comercio multilateral o internacional<sup>2</sup>.

Se define como aquella parte del sector externo de una economía que regula los intercambios de mercancías, productos y servicios entre proveedores y consumidores residentes en dos o más mercados nacionales y/o países distintos, incluso considera los intercambios de capital, y los aspectos referentes a la entrada temporal de personas de negocios. Se trata de transacciones físicas entre residentes de dos o más territorios aduaneros que se registran estadísticamente en la balanza comercial de los países implicados.

En cambio, el término "comercio internacional" es un concepto más amplio, pues abarca el flujo de relaciones comerciales internacionales, sin hacer referencia a un país en específico. Es decir, "Es el conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones; es pues un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas".<sup>3</sup>

Tradicionalmente se ha visto como una actividad entre naciones. En realidad las corrientes comerciales están denominadas en su inmensa mayoría de Europa occidental, Norteamérica y Japón.

El COMERCIO internacional puede ser definido como "...aquel que se realiza entre los Estados que componen la comunidad internacional, ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares mismos. También debe considerarse comercio internacional

---

nuevas plantas; adquirir productos y servicios que no se producen internamente, etcétera, favorecen y refuerzan el desarrollo económico de un Estado.

<sup>2</sup> Téngase presente la asimilación de los principios (por ejemplo, trato nacional y trato de la nación más favorecida) y Acuerdos del GATT-OMC en países desarrollados (como Estados Unidos de América, Canadá, Unión Europea), y en los países "en desarrollo" y en los "menos adelantados".

<sup>3</sup> Osorio Arcila, Cristóbal. Diccionario de Comercio Internacional, México, Grupo Editorial Iberoamérica, 1995, p. 48.

aquel que tiene lugar entre un Estado y una comunidad económica, así por ejemplo entre Argentina y el Mercado Común Europeo"<sup>4</sup>

## B. LA MUNDIALIZACIÓN, LA GLOBALIZACIÓN Y LA INTERNACIONALIZACIÓN

Actualmente son de uso común los términos "globalización", "mundialización" e "internacionalización", tanto en el ámbito económico como en el político; sin embargo, ha habido un gran abuso de los mismos, y no existe uniformidad de criterios respecto a la diferenciación entre estos términos, llegando a ser empleados incluso como sinónimos.

### 1.- Mundialización

Es un proceso histórico que nace desde que se manifiesta la interrelación de sujetos de un territorio a otro en el ámbito cultural, político, social, económico, comercial e incluso jurídico.

Esta interrelación tiene sus orígenes en Grecia y Roma, desarrollándose hasta la actualidad, en que destacan dos vertientes según la participación de los sujetos: cuando participan directamente los Estados a través de tratados se presume la existencia del concepto internacionalización; en el momento en que surge la participación de los sujetos denominados "empresas" con otros elementos como los servicios, por ejemplo, estaríamos en presencia de la globalización.

Es la culminación del proceso histórico de expansión del capitalismo y el efecto de sus propias leyes económicas, cuyo soporte es la tecnología; teniendo como efecto la destrucción del medio ambiente y el agotamiento de los recursos no renovables. Su agente activo son las empresas multinacionales, caracterizándose la libre movilidad del capital y la fuerza de trabajo.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Garrone, José Alberto. Diccionario Jurídico Abeledo Perrot, Tomo I, A.-D Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1986.

<sup>5</sup> Vidal Villa, José María. Mundialización. Antraztj. España, Editorial Icaria, 1996, p. 83.

## 2.- Globalización

La globalización es un proceso que se nutre del liberalismo económico, la democracia propietaria estadounidense y la tecnología cibernética que conjuga las categorías tiempo y espacio al servicio de un mercado planetario que propicia el libre flujo de mercancías, capitales y empresas, asignando unidades y beneficios a agentes económicos privados especialmente.

Una característica central de la globalización económica es la desterritorialización de las empresas y mercados nacionales, las cuales aspiran a reemplazar las regulaciones y lealtades domésticas, por proyectos multilocales y plurinacionales. Los llamados intereses nacionales son diluidos en intereses transnacionales desregulados y privados.

La globalización de la economía, es entendida como “un proceso de interrelación compleja entre diversos mercados, generalmente por conducto de agentes privados y cuyo objeto primordial consiste en ensanchar su escala de ganancias por la venta de productos y servicios o el establecimiento directo de filiales con el fin de reducir costos o el de competir en mercados protegidos”.<sup>6</sup>

Según Octavio Ianni, la globalización es un fenómeno de homogeneización, en principio, económica que se encamina a borrar las fronteras del mundo, para formar una comunidad mundial, facilitada por el desarrollo electrónico de las comunicaciones, y la información.<sup>7</sup>

En el plano jurídico se habla de lograr la armonización de los sistemas jurídicos, lo que ya existe en algunos grupos regionales como la Unión Europea, que ha podido sobrevivir jurídicamente, aun cuando entre los países miembros se encuentran representados tanto el sistema anglosajón como el romano canónico. Sin embargo, la globalización jurídica requeriría la armonización de los sistemas de gran parte del mundo, lo que resulta una tarea muy compleja.

---

<sup>6</sup> López Fillafañe, Víctor, Globalización y Regionalismo desigual, México, Siglo XIX; 1997. p. 13

<sup>7</sup> Ianni, Octavio, Teorías de la globalización, México, Siglo XXI, 1998.



La creciente globalización de la economía mundial obedece a hechos irreversibles. En primer lugar, el progreso tecnológico en las comunicaciones y los transportes ha sido vertiginoso, y ha reducido drásticamente los costos de movilizar mercancías de manera continua e incontenible de los mercados. En segundo lugar, la globalización obedece a una apreciación cada vez más generalizada del papel crucial del comercio exterior en el crecimiento económico.<sup>8</sup>

Las principales características de la globalización son:

- a) La globalización de la economía está representada por la interdependencia entre las economías nacionales, las industrias, las empresas y los bloques regionales.
- b) El incremento en el comercio internacional y la gradual eliminación de barreras al mismo, lo que permite la vinculación más estrecha y cercana entre países, las industrias y las empresas, haciendo con ello del mundo un mercado global.
- c) Incorporación de nuevas tecnologías. Mediante la globalización se permite la introducción de cambios esenciales en los métodos de producción. Los avances recientes en el área de telecomunicaciones ha facilitado la integración de los mercados nacionales.
- d) Movilidad de capitales e inversión extranjera directa.

Actores de la globalización

#### 1) Inversiones

Convenios de protección de inversiones

Capítulo XI del TLCAN

El proyecto del AMI y los Acuerdos Bilaterales de Inversión

#### 2) Industrias

Legislación de metrología y normalización

Normas oficiales

---

<sup>8</sup> Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, Diagnóstico, p. 13.

ISO 9000, etcétera.

Legislación ecológica y ambiental

### 3) Información

Secreto industrial

Publicidad-mercadotecnia

Transferencia electrónica de fondos

Sistemas de pagos

### 4) Individuos

Consumidores, legislación de protección al consumidor

Existen también rasgos de "globalización" en algunas áreas del derecho, las cuales rebasan las fronteras de lo nacional para ubicarse en un contexto de protección y regulación más amplio; tal es caso de:

1. Derecho ecológico y ambiental planetario
2. Derecho de la propiedad intelectual
3. Derechos humanos

Inmunidad

Extraterritorialidad

Tribunal Penal Internacional

4. Derecho de la competencia

Prácticas desleales

Prácticas restrictivas

5. El derecho del comercio internacional

## Acuerdos de la OMC

Un proceso que se está dando de modo paralelo al de globalización es el proceso de regionalización. La regionalización, en el fondo, es un factor que acelera la globalización, pero que observándolo de forma aislada se caracteriza por la homogeneización de aspectos económicos, políticos, sociales, culturales y jurídicos.

### 3. Internacionalización.

La internacionalización es la acción y efecto de internacionalizar, que es someter a la autoridad conjunta de varias naciones, o de un organismo que las represente, territorios o asuntos que dependían de la autoridad de un solo Estado.<sup>9</sup>

En efecto, el Estado se internacionaliza a partir de tratados internacionales, definidos por la Convención de Viena sobre Tratados "como acuerdos escritos regidos por el Derecho Internacional, celebrados entre dos o más Estados...". Tales instrumentos jurídicos internacionales pretenden, entre otras cosas, fomentar el desarrollo económico, social, cultural, etcétera, de un país, estableciendo disposiciones que regulen en el futuro determinados aspectos o asuntos (problemas transnacionales) de diversa índole, que escapen de la esfera nacional, y por sus implicaciones, requieren de una solución conjunta, a través de la asociación con otras naciones.

Así, los tratados de libre comercio fomentan el desarrollo principalmente económico de un país, conformando bloques comerciales tales como el TLCAN; MERCOSUR; UE, o simplemente relaciones comerciales bilaterales, como el tratado de libre comercio México-Israel. Donde los Estados pierden la soberanía económica, consecuencia del nacionalismo, para regular y establecer disposiciones conjuntas que les permitan resolver el desarrollo comercial y por tanto económico de sus naciones. Lo que antes era tarea del Estado, ahora con la internacionalización del mismo, es una cuestión que atañe a otros Estados.

---

<sup>9</sup> Diccionario de Ciencias Sociales, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1975, t. I, p. 1156

Es importante señalar que la internacionalización de los Estados, a través de tratados comerciales, influye o fomenta la globalización, promovida por las empresas, las cuales se benefician de las disposiciones establecidas en dichos tratados.

## II.- LA BALANZA DE PAGOS

La balanza de pagos registra las transacciones económicas internacionales entre los residentes de un país y el resto del mundo, durante un periodo normalmente de un año; comprende tanto los flujos de bienes –movimientos de mercancías y servicios- como los financieros, que influyen en las variaciones en los estados de activos y pasivos con los no residentes, como también las correspondientes a las tenencias de medios de pago internacionales.<sup>10</sup>

El FMI la define como la contabilidad sistemática de todas las transacciones económicas que han tenido lugar durante el periodo de un año entre sujetos económicos del país y sujetos económicos del extranjero. Se divide en: balanza de cuenta corriente y balanza de cuenta de capital. A su vez, la balanza de cuenta corriente se divide en: a) balanza comercial; b) balanza de servicios, y c) balanza de renta de inversiones; mientras que la balanza de cuenta de capital es el conjunto de movimientos de capital y otro monetarios que aseguran la liquidación de saldo de la balanza de cuenta corriente.<sup>11</sup>

Para efectos de este estudio, tiene gran importancia la balanza comercial, la cual, como ya habíamos mencionado, forma parte de la balanza de pagos. En ella se recogen los ingresos procedentes de las exportaciones y los pagos de las importaciones. Su saldo refleja el superávit o déficit comercial.<sup>12</sup>

Se dice que la balanza comercial es positiva o activa cuando el monto de las exportaciones supera al de las importaciones. Entendiéndose con esto, que el flujo de las importaciones fue financiado con recursos internos. Cuando la balanza comercial es

---

<sup>10</sup> Ledesma, Carlos A., Principios de comercio internacional, 3ª ed., Buenos Aires, Ediciones Macchi, 1990, p. 50.

<sup>11</sup> Astudillo Ursúa, Pedro, Elementos de teoría económica, México, Porrúa, 1988, pp. 179-181.

<sup>12</sup> Términos de marketing (diccionario –base de datos), Miguel Santesmases Mestre, Madrid, 1996, p. 10.

negativa, deficitaria o pasiva, entonces el monto de sus importaciones supera al de las exportaciones, donde las primeras fueron financiadas o con recursos internos (haciendo uso de reservas monetarias), o con dinero proveniente de créditos externos.

En México, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), publica mensualmente las estadísticas de la balanza comercial, información que nos permite un mayor conocimiento sobre el comportamiento del comercio exterior del país.

La Administración General de Aduanas y la Unidad de Informática, Contabilidad y Glosa, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con base en los pedimentos o registros administrativos de entrada y/o salida de mercancías, elabora un registro, el cual es remitido al INEGI Y al Banco de México, quienes en forma conjunta revisan la información aplicando la conceptualización internacional vigente (Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional).<sup>13</sup>

### III. LA COMPETITIVIDAD

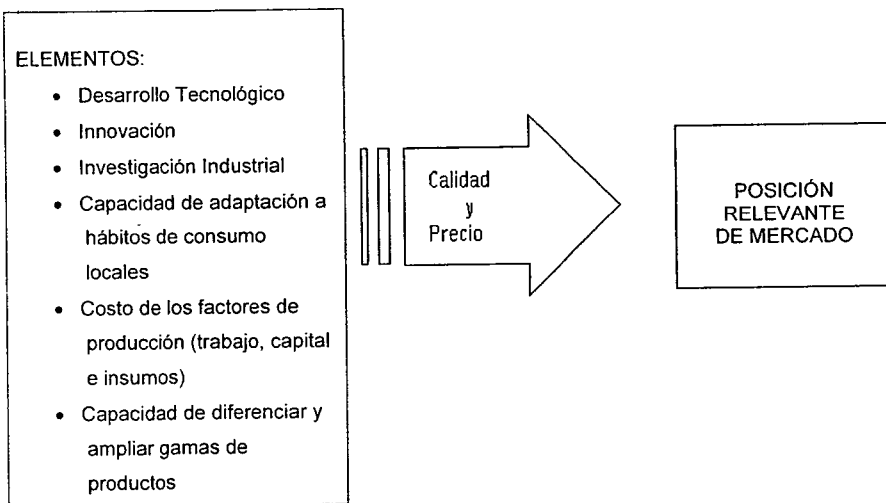
La globalización, favorece el aumento de la variedad de modelos de organización empresarial. La competitividad depende en parte de la organización eficiente y eficaz de los factores de una empresa.

La competitividad es un atributo de las personas (físicas o morales-empresas, incluyendo los Estados nacionales), importante para la producción de bienes o servicios, derivado del eficiente manejo del desarrollo tecnológico, la innovación y capacidad de adaptarse a demandas variadas, derivadas de normas culturales o hábitos de consumo locales; de los factores de producción; tasas de interés financiero; tipos de cambio; costos de producción y servicios, que les permite obtener un mejor precio y calidad, con el propósito de adquirir una posición relevante en el mercado.

---

<sup>13</sup> INEGI: Estadísticas Económicas, Balanza Comercial, 1998.

## COMPETITIVIDAD



La competitividad consiste en las diversas maniobras realizadas por la empresa (o las economías nacionales), a efecto de reducir costos sin sacrificar ni la calidad ni el nivel de vida de los trabajadores, con el objetivo de mantener o aumentar su participación en los mercados nacionales e internacionales, obteniendo una renta o ganancia.<sup>14</sup>

Consiste en producir bienes y servicios que cumplan con los requisitos de calidad establecidos a nivel internacional, a un precio óptimo que satisfagan los hábitos de consumo locales.

Dentro de este proceso de adaptación a nuevas normas y hábitos de consumo culturales, las empresas han dirigido sus esfuerzos sobre elementos de competitividad denominados por algunos autores como "elementos no costo", como la calidad, la investigación industrial y desarrollo tecnológico, que permiten innovar y constituir sectores de producción enteramente nuevos, que cambian las fronteras de éstos, y los transforman al cambiar los contenidos técnicos. Asimismo, el desarrollo tecnológico acorta tiempos y revitaliza a los sectores tradicionales, al mismo tiempo que exige personal capacitado para operar nuevas maquinarias que agilizan los tiempos de producción y la calidad de los productos y servicios fabricados.

La investigación con fines industriales, fomenta al igual que el desarrollo tecnológico la calidad de los bienes y servicios producidos, países como Japón, ha explotado este recurso.

Este concepto adquiere relevancia, al analizar el objeto de la Ley de Comercio Exterior que establece:

Artículo 1°.- La presente Ley 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.

---

<sup>14</sup> Sydney Weintraub conceptúa a la competitividad como la capacidad de especializarse, de aprovechar las economías de escala cuando existen, de maximizar la eficiencia en la producción o prestación de servicios. Weintraub, Sydney, El TLC cumple tres años, México, FCE-ITAM, 1997.

Es así como nuestra Ley, reconoce la importancia de la competitividad.

#### IV. EL PROTECCIONISMO Y EL LIBERALISMO

La política comercial se define como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo; comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos, que gravan las operaciones del comercio exterior, añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto menos competitivo.<sup>15</sup>

Dentro de la política comercial se incluyen:

Restricciones arancelarias y no arancelarias

Políticas fiscales<sup>16</sup> y monetarias expansivas<sup>17</sup> El Estado dirige la política económica mediante los instrumentos directos (política monetaria, fiscal, comercio exterior, empresas públicas) e indirectos (política salariales, de empleo, seguridad social, educativa, científica y tecnológica, etcétera).

La intervención directa o intervención participativa de ejecución, por la cual el Estado es un sujeto económico más que actúa y dirige actividades económicas, es una intervención estatal administrativa, pues generalmente se traduce en acciones realizadas por medio de empresas públicas.

Esta intervención puede ser por participación en situación de competencia (en México, por ejemplo, en el sector alimentario), y por sustitución de actividades económicas privadas que se incorporan al sector público; petróleo, energía, telecomunicaciones, etcétera.

---

<sup>15</sup> Abdala Mirwarid, Mario, "Retos y oportunidades para a empresa". Comercio Internacional, serie: Documentos técnicos, núm. 1, México, BANCOMEXT, 1997, pp. 5 y 6

<sup>16</sup> Subsidios, exenciones impositivas, créditos preferenciales y control de los sectores estratégicos de la economía.

<sup>17</sup> Emisión monetaria, política de endeudamiento y política cambiaria de estabilidad.



Esta intervención directa no es casual ni indicativa, sino que de forma sistemática participa (en competencia) o sustituye (en monopolio) a los particulares en el proceso de desarrollo, producción y distribución de bienes y servicios.

En este sentido, la intervención estatal directa requiere de diversos modos de gestión pública que se clasifican en directos (ejecución por el propio Estado), e indirectos (ejecución por terceros bajo la dirección y fiscalización del Estado).

La intervención del Estado, desarrollada mediante la protección excesiva a la industria nacional o doméstica, adquiere la denominación de proteccionismo. En México, el proteccionismo surge en la década de los treinta, a partir de la nacionalización petrolera y la extensa regulación en el sentido de prohibir el ingreso de flujos de capital externo, con objeto de fortalecer y consolidar la incipiente industria nacional, valiéndose de instrumentos tales como la limitación o prohibición de importaciones de productos que pudieran producirse en nuestro país (sustitución de importaciones) y el otorgamiento de subsidios.

Las consecuencias de dicha política proteccionista fue que lejos de fomentar la competitividad se cayó en conductas paternalistas, limitando la presencia de nuestro país en las relaciones comerciales internacionales.

Por lo que se refiere al liberalismo, se afirma que las políticas económicas contemporáneas han rescatado los postulados del viejo liberalismo del siglo XVIII y se aprestan a iniciar el nuevo siglo bajo la égida del mercado y el retiro estatal de la vida económica.

En efecto, para los liberales, los individuos existen por sí solos, configurando su cultura y su identidad en una convivencia social que se realiza por medio de las normas jurídicas, del estado de derecho. Recordemos que el derecho, en su principio básico, es el fundamento del contrato social, realizado entre los individuos para su convivencia armónica. Así se estructuró la filosofía política liberal de Hobbes, Hume, Montesquieu y Rousseau.

Para los liberales, la sociedad civil existe independientemente del mercado, y en ella los individuos se desarrollan con todas sus pasiones y virtudes. El mercado es un elemento más de lo social, el cual debe someterse a las leyes derivadas del contrato social, que es el derecho. Con ello el liberalismo es una filosofía sobre la libertad de individuo, en donde se presentan las pasiones humanas (amor, envidia, celo, honor, altruismo, etcétera), que en el liberalismo encuentran un espacio de florecimiento.

Los neoliberales, en cambio, hacen del mercado el centro de lo social, pero su visión del mercado está solo restringida a los mercados de los sectores financiero y bursátil, el cual es el eje de toda su concepción y de toda su orientación sociopolítica. En torno a ellos giran los otros mercados de bienes y servicios al que acuden los agentes económicos.

En este sentido, para los neoliberales lo social es una consecuencia del mercado, y el mercado, un resultado de los mercados de dinero y de capitales (financiero y bursátil). En los mercados los individuos forman lo social, y es en esta relación donde lo social y lo cultural son un producto de lo mercantil, y lo mercantil tiene como base, según los neoliberales, los mercados bursátiles y financieros.

Según lo anterior, tanto lo económico como lo social se forman independientemente de la acción del Estado, por lo que este debe ser un complemento que se ajusta a los dictados de las normas mercantiles y financieras. De esta manera, entre menos participe el Estado en la economía, mejor pueden actuar los mercados para configurar lo social; bajo el libre dominio del mercado se llega al equilibrio general, en el cual tanto la generación de bienes y servicios, los precios y la distribución de este ingreso entre los agentes privados se realiza en términos óptimos.

En mérito a lo anterior, el mercado es la fuente de todo lo social, y por tanto es el derecho el que debe ajustarse a las leyes del mercado. Se trata entonces del estado de derecho regido por las leyes del mercado.

El sostener políticas extremistas como las anteriormente citadas ha permitido un desequilibrio a nivel económico, comercial y sobre todo jurídico. Ejemplo de ello lo

tenemos en el procedimiento de prácticas desleales de nuestra Ley de Comercio Exterior, que presupone la existencia "exclusiva" de un sector manufacturero obviando la existencia de subsectores altamente competitivos, tales como el porcícola, dentro del sector agropecuario.

## V. OBJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL CONTEMPORÁNEO

El comercio exterior es una variable de todo sistema económico que trata de la inserción de un país, en este caso México, como vendedor y comprador de bienes y servicios en los mercados externos. De esta inserción surge la balanza comercial, registro contable que da cuenta anual de las importaciones y exportaciones de objetos transportables, generalmente físicos, que se registran en las aduanas.

A esta visión mercantilista, vigente hasta hace algunos años, se suma el comercio de servicios, intangibles, que vinculados a los intercambios entre varios países, comienza a tener una presencia fundamental, presencia que se registra en la columna de servicios de la balanza de pagos.

Mercancías y servicios son en la actualidad los "objetos" de comercialización entre diversos países.

### A. BIENES O MERCANCIAS

Son los objetos físicos transportables que se importan o exportan entre los distintos mercados internacionales. Estos objetos transportables se dividen en materias primas o productos básicos y manufacturas, entendidas éstas como aquellas que han experimentado diversos procesos de elaboración, transformación o procedimientos que incorporan valor agregado a una materia prima.

El régimen de comercio internacional de cada una de estas mercancías es diferente y no puede asimilarse en forma mecánica ni arbitraria.

Mercancía, "en el lenguaje común es todo elemento, artículo o bien económico que se produce y ofrece en un mercado. En términos económicos que se produce y ofrece en un mercado. En términos económicos más estrictos, el vocablo comprende aquellos artículos que pueden considerarse sustitutivos perfectos entre sí".<sup>18</sup>

#### I.- Las materias primas o productos básicos

El concepto de materia prima se identifica con los recursos naturales, que cuando son estratégicos para un país, pasan a ser un producto básico en la comunidad internacional. Se trata de minerales, sólidos o líquidos, de granos, vegetales y alimentos que por lo general se producen en los países en vías de desarrollo y que se comercializan sin mayores procesos de transformación.

Sirven para iniciar cadenas productivas, procesos con intervención de tecnología y cubren una gran variedad de productos (cobre, petróleo, café, algodón, estaño, cacao, caucho, azúcar, etcétera).

Los esquemas de comercio de estos productos primarios no se desarrollan bajo leyes de oferta y demanda por diversas razones –naturales, económicas y políticas-. De tal suerte que se encuentran en convenios reguladores de oferta y precios, conocidos como Acuerdos Internacionales de Productos Básicos (azúcar, café, trigo, caucho internacional, cacao, textiles, etcétera).

La UNCTAD ha diseñado un esquema multilateral conocido como Programa Integrado de Productos Básicos (PIPB) que, dotado de un fondo de financiamiento, intenta establecer mecanismos que permitan defender precios remunerados para los productos básicos en un sistema compensatorio que ya tiene jerarquía de tratado internacional.

En síntesis, los productos básicos se regulan por convenios básicos sobre determinados productos (azúcar, café, cacao, etcétera) y por el PIPB. De paso diremos que México participa en ambos esquemas de comercialización.

---

<sup>18</sup> Osorio Arcila, op. Cit., p. 123.

## 2. Las manufacturas

Se trata de objetos transportables que han experimentado transformaciones productivas y que incorporan trabajo socialmente necesario. Es decir, agregan valor a materias a través de tecnología y procesos. En el concepto amplio de manufacturas se ubican insumos, bienes de capital-maquinaria-equipos y productos finales de diversos usos y destinos. Estos artículos se comercializan en general a través de ofertas y demandas, excluyendo los comercios cautivos intraempresas que alteran la libre competencia, y bajo la regulación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Vía precios normales, regulados por aranceles protegidos de prácticas desleales, las mercancías cubren un universo importante de las transacciones mundiales y cuya distribución geográfica tiende a concentrarse en tres grandes mercados regionales: Japón, Estados Unidos y la Unión Europea. Esta distribución se altera en los años ochenta con la irrupción de los países de industrialización reciente (NICs), que capturan cerca del 25% del comercio mundial de manufacturas (Hong Kong, Taiwán, Brasil y México). Debe señalarse que parte de esa presencia, nueva en dichos mercados, es resultado de las ventajas obtenidas en los sistemas generalizados de preferencias, mecanismos que comienzan a cerrarse a los mencionados países.

El comercio de estas mercancías ha dado lugar a sistemas preferenciales de diversos signos, destacándose esencialmente dos: a) comercios integrados, y b) comercios preferenciales.

Los comercios integrados se basan en procesos de integración que van de zonas de libre comercio (Carifta-Caricom), uniones aduaneras (BENELUX), mercados comunes, tratados de libre comercio al estilo TLCAN y uniones económicas: estos procesos de regionalización económica se articulan según los grados de supranacionalidad que otorguen a sus órganos comunitarios y a la profundidad de los compromisos de integración económica, comercial y política de sus miembros.

Por su parte, los comercios preferenciales se inscriben en esquemas de cooperación, carentes de supranacionalidad y buscan más articular preferencias arancelarias empíricas

y lineales al estilo de ALADI y Pacto Andino, dejando a los miembros con libertad para manejar sus políticas comerciales.

Tratamos este apartado referido al comercio de manufacturas señalando la subcontratación internacional (maquiladoras) como otra forma extendida de producir mercancías para los mercados internacionales, aprovechando ventajas competitivas salariales y geográficas, experiencias en las que México y los países del sureste asiático juegan un papel señalado.

En síntesis, el comercio de manufacturas, por su dinámica y efecto multiplicado en los intercambios mundiales, ha desarrollado esquemas y patrones de intercambio.

1. Comercio libre regulado por la OMC y sus acuerdos (50%)
2. Comercios integrados (Unión Económica) (10%).
3. Comercios preferenciales (ALADI y TLCAN) (15%)
4. Comercios cautivos o intraempresas (comercio matriz-filial de empresas transnacionales) (15%).

La Cámara de Comercio Internacional, ha elaborado los nuevos términos de compraventa internacional, cambiando los de 1990. Estos incoterms 2000, se anexan en el presente trabajo, dada su importancia en la compraventa internacional de las mercancías.

## B. LOS SERVICIOS E INTANGIBLES: NUEVOS OBJETOS DEL COMERCIO Y SUS CARACTERÍSTICAS

Los servicios son actividades económicas que dan origen a intangibles o inmateriales de distintos grados de complejidad, determinados por el contenido de conocimientos que implican o envuelvan, que no son generados por la agricultura, minería o industrial y que participan directa o indirectamente en la producción o consumo de bienes físicos o manufacturas.

Presentan las siguientes características:

## 1.- Conocimiento

Esta característica es fundamental, ya que éstos no podrían existir sin el hombre. En efecto, la presencia de los servicios en el comercio internacional reevalúa al hombre, se rebasa la época en que la maquina lo substituye. Se advierte el tránsito de una sociedad de bienes a otra de conocimiento; de una meta de producción de gran volumen a otra que busca generar un mayor valor (valor-conocimientos): de la competencia por el capital, la fuerza de trabajo o los recursos naturales a la competencia por el conocimiento y calidad como llave de acceso a los mercados.

Día con día las manufacturas utilizan menos insumos y aplican mayor valor-conocimiento. Algunos autores consideran que para ubicarse en un lugar de control de la economía mundial para el siglo XXI se requiere que sus nacionales estén más adiestrados y capacitados. Un indicador que ratifica el valor-conocimiento es la importancia de la propiedad intelectual (patentes, marcas, etcétera) ante las manufacturas.

## 2.- Intangibilidad

Los servicios carecen de materia imputable a alguna de las tipologías mercológicas, conocida en el universo de las manufacturas o bienes (reino animal, vegetal o mineral).

Esta característica es fundamental para aplicar nuevas técnicas de comercialización, como puede ser el marketing, considerado como un nuevo sistema total de actividades empresariales encaminado a planificar, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfagan las necesidades actuales.

Es mayor la influencia de esta característica al momento de iniciar la planificación de las diferentes acciones que se pueden llevar a cabo dentro de una política de marketing de un servicio, ya que deben analizarse los cuatro elementos que integran el denominado marketing mx: producto, precio, distribución y promoción.

### 3.- No son almacenables

En general, no son susceptibles de concentrarse en un depósito. Como dichas actividades se consumen al momento de producirse, generalmente van aparejadas a una transacción principal. Sin embargo, la telemática y el software permiten formas de almacenamiento, aunque siempre se visualizan ligados a algún tipo de producto físico.

### 4.- No son transportables

Las aduanas registran sólo mercancías y objetos físicos transportables, que se clasifican en un código merciológico que ordena y sistematiza todos los objetos susceptibles de comercializarse y por ende transportables entre los países.<sup>19</sup>

Los servicios escapan a este tratamiento y sólo podrían incluirse en una doble condición jurídica a las películas (única mención que el GATT hace a los servicios en su artículo IV). En efecto, las películas son mercancías cuando son importadas por un particular para uso privado. En cambio, si esa misma película es importada por una empresa prestadora de servicios cinematográficos y con fines de lucro, pasa de ser una importación de servicios a ser regulada por los derechos de autor y propiedad intelectual.

### 5.- Su Simultaneidad

Los servicios se producen y se consumen al mismo tiempo. De ahí esta característica.

La importancia del comercio de servicios en el mundo llevó a la Ronda Multilateral del GATT del Uruguay en 1994 a aprobar un Código de principios en materia de Servicios y la creación del GATT, cuyas premisas básicas son:

1. Transparencia
2. Trato nacional

---

<sup>19</sup> El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías fue creado por el Consejo de Cooperación Aduanera y el GATT en 1980 y aprobado por México en 1998 e incorporado a sus tarifas de importación y exportación.



3. Procedimientos regulatorios abiertos
4. Solución de controversias según reglas internacionales, de conformidad con el objetivo de la eliminación de barreras y restricciones.
5. Acceso al mercado
6. Negociaciones sectoriales
7. Negociaciones funcionales
8. Gradualidad.

Desde el punto de vista de los países industrializados, los servicios se integran por:

1. Telecomunicaciones
2. Procesos de Informática y datos
3. Bancos y financiamiento
4. Seguros
5. Transportes
6. Ingeniería y construcción
7. Publicidad
8. Películas y programas televisivos
9. Turismo, servicios profesionales (legales, médicos y contables), propiedad intelectual
10. Maquila y subcontratación internacional
11. Inversión extranjera

### C. LOS OBJETOS HIBRIDOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Los tres objetos que se presentan en el comercio internacional, no obstante que surgen de actividades económicas, lo hacen en forma jurídicamente diferente.

Los bienes tangibles o mercancías. En la década de los cincuenta, con la nomenclatura arancelaria de Bruselas, se da un impulso a la sistematización y tipificación merciológica de los objetos susceptibles de comercializarse internacionalmente. Este proceso culmina en la década de los ochenta, con la creación del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM), que logra encuadrar con criterios científicos y

tecnológicos las innovaciones que en materia de naturaleza, composición, uso o destino tienen las mercancías en el mundo contemporáneo objetos físicos transportables clasificados en el SADC. Respecto a los servicios que se presentan con características totalmente diferentes a los tangibles, su tratamiento jurídico en el comercio internacional se materializa con el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC en 1994, así como con el capítulo XVII del TLCAN: En cuanto a los "híbridos", surgen de la distinción que debe hacerse entre el continente o soporte "mercancía" de una información y/o diseño "servicios", el contenido de éste susceptible de explotarse comercialmente más conocido como Acuerdo sobre Propiedad Intelectual relacionada con el Comercio de la propia OMC:

## VI. LOS SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

### A. LOS ESTADOS

La participación del Estado ha evolucionado ampliamente a lo largo del tiempo, pasando por etapas que van desde la intervención "absoluta" en la actividad económica (el Estado intervencionista) hasta la de simple "observador" (Estado liberal o neoliberal).

En el comercio internacional, el Estado raras veces aparece como "comerciante", pues no es su papel fundamental, ya que no obstante la existencia de empresas públicas (propiedad del Estado) en diversos países, la intervención de éstas en las negociaciones comerciales internacionales coloca al Estado como un comerciante más, despojado de sus potestad de autoridad.

El papel fundamental del Estado en materia de comercio internacional consiste en la determinación de la política económica, industrial y comercial, la cual debe buscar mantener y ampliar la actividad de las empresas nacionales en el escenario mundial de comercialización,

Dentro de dichas actividades se incluye la suscripción y aprobación de los instrumentos internacionales (tratados o acuerdos) que faciliten y fomenten las negociaciones comerciales con otras empresas de otros Estados (públicas o privadas).

## B. LAS EMPRESAS MERCANTILES

La empresa puede conceptuarse como la mitad de producción o cambio (de bienes y/o servicios) basada en el capital y que persigue la obtención de beneficios económicos (utilidades) mediante la explotación de la riqueza, publicidad, crédito, propiedad intelectual, etcétera.

La empresa mercantil se caracteriza por:

- a) Organización lucrativa de personal (empresario o director, socios industriales o capitalistas, trabajadores, técnicos, etcétera);
- b) Capital (dinero, propiedades, bienes de capital, propiedad intelectual), y
- c) Trabajo (actividad organizada, dirección, investigadores, publicidad, etcétera)

Esta función de la procedencia de su capital constitutivo, podemos hacer la siguiente clasificación de empresa:

### 1.- Nacionales

Una empresa puede ser considerada como "nacional", con relación a un país en particular, cuando ésta es constituida de conformidad con las leyes de dicho país y cuyo capital sea mayoritariamente nacional. La determinación del porcentaje de capital necesario para considerar una empresa como nacional varía, según el país de que se trate, participación de capital que necesariamente debe verse reflejada en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Osorio Arcila, op. Cit. P. 84.

Así, si tomamos como referencia un país en específico, como contraposición a empresa nacional, encontramos el término de "empresa extranjera", y en un status intermedio el de "empresa mixta", denominación que reciben de acuerdo con la participación del capital extranjero en la empresa.

## 2.- Multinacionales

Son entidades establecidas con la participación de inversionistas públicos y privados de diversos países, por lo general dentro del mercado de un proceso de integración económica regional. Son una forma más incipiente de organización por espacios económicos regionales integrados; son una expresión definitiva de los países avanzados y en desarrollo ante la actividad y creciente poderío de las corporaciones transnacionales; son una posibilidad más viable, si es que no la única, de que los países medianamente industrializados y los países en desarrollo puedan mantener una posición de competencia dentro de la economía internacional del último tercio del siglo XX.<sup>21</sup>

## 3.- Transnacionales

Una empresa transnacional es aquella que posee y controla medios de producción en más de un país. Se distingue de las demás en que:<sup>22</sup>

- A) A través de una misma unidad de control se transfiere internacionalmente capital líquido, insumos, maquinaria, Know-how, etcétera.
- B) Los recursos así transferidos entre países no son efectivamente comerciados ya que estas transferencias no envuelven en general transacciones de mercado.

## 4.- Fusión de empresas en: holdings, joint venture y franquicia

---

<sup>21</sup> Idem.

<sup>22</sup> Idem

Actualmente la participación de las empresas en los mercados regionales crea la necesidad de que éstas se asocien entre sí, con objeto de facilitar su acceso a los mercados, para lo cual existen diversas figuras jurídicas empleadas, de las cuales destacan el holding, el joint venture y el contrato de franquicia.

#### a.- Holding

Es la empresa que dedica parte de sus fondos a la adquisición de participaciones mayoritarias en otras empresas con el ánimo de controlarlas, dirigir las y obtener resultados de interés común. Los holdings forman grupos de empresas que logran controlar porcentajes importantes dentro de los sectores en que operan.<sup>23</sup>

Este tipo de "asociación" de empresas tiene un objetivo general dentro de un área de producción de bienes o servicios, y la característica de perdurabilidad, es decir, se constituyen como una nueva empresa (una sociedad cuyos socios son a su vez sociedades).

#### b.- Joint venture

La joint venture, que es "...una empresa en la cual dos o más partes comparten los riesgos financieros y la toma de decisiones por medio de una participación conjunta de capitales en una empresa común...", tuvo un auge amplio en América Latina en los grandes proyectos de desarrollo de los años sesenta, fundamentalmente, y que con posterioridad se ha utilizado como una forma alternativa para fomentar el desarrollo de proyectos productivos, compartiendo los riesgos y utilizando la ventaja de tener socios locales, conocedores del medio en donde va a desarrollarse. Es una forma que en la actualidad se practica en la realidad económica mundial.

En la práctica, este esfuerzo de asociación puede resultar en la creación de una persona jurídica, pero no necesariamente es el fin del contrato, ya que el propósito final de éste es lograr un objetivo para el cual se unen las partes, por lo que la creación de persona

---

<sup>23</sup> Idem.

jurídica, como menciona Beatriz Ramacciotti, es un elemento alternativo como medio de alcanzar un objetivo, permitiendo la participación activa de las partes, que de intentar actuar en forma aislada les sería difícil el alcanzarlo.<sup>24</sup>

Así, la principal diferencia con el holding, es que en a joint venture no necesariamente se crea una nueva sociedad, sino que puede ser más bien de carácter temporal.

### c.- Franquicias

La franquicia es el contrato de "...compraventa mercantil donde el vendedor no sólo quiere vender las mercancías, quiere seguir las hasta su reventa al consumidor final...". Obviamente esto conlleva una relación entre el dueño de la franquicia y su adquirente, ya que a diferencia de los dos contratos anteriores, en que se dan pagos en función de su uso, en este contrato se compra un derecho de uso, que es anticipado a su utilización.

## VII. PRINCIPALES AMBITOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

### A. EL MULTILATERALISMO GATT-ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

El sistema multilateral se caracteriza por la presencia activa de los Estados nacionales, que suscriben compromisos a través de acuerdos o tratados, sin renunciar a sus autonomías políticas y jurídicas. Este proceso surge con el sistema de Naciones Unidas y demás instituciones y organismos internacionales y tienen como nota distintiva la cooperación entre Estados (por ejemplo: OMC, FMI, Banco Mundial).

México ha suscrito tratados con diversos organismos internacionales. Existen dos que tienen su vigencia a partir de 1945: los tratados con el FMI y el Banco Mundial (publicados en el DOF el 31 de diciembre de 1945), y que a la fecha son referenciales para la política

---

<sup>24</sup> Ramacciotti, Beatriz, Derecho Internacional Económico. Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, 1993.

económico-comercial de algunos países en los dos escenarios: multilaterales o regionales,<sup>25</sup> otros de los más importantes son:

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA), creado en 1975 con el propósito de desarrollar proyectos de empresas regionales conjuntas a nivel latinoamericano y defender el mercado y los precios de las materias primas. México suscribe la formalización de ingreso a dicho organismo mediante publicación del decreto respectivo, en el DOF el 8 de abril de 1975.

Adhesión al Tratado de Montevideo de 1980. México se adhiere a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que tiene por finalidad establecer mecanismos comerciales preferentes en función de un mercado común latinoamericano, publicado en el DOF el 31 de marzo de 1981.

El Convenio Constitutivo del Fondo Común para los Productos Básicos negociado en la Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD) es otro instrumento multilateral que persigue establecer mecanismos de defensa de los productos básicos como cacao, cobre, plata, azúcar, etcétera, propiciando precios internacionales equitativos y remuneradores para los países en vías de desarrollo. México se adhiere a este convenio por decreto de fecha de 3 de marzo de 1982.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). El decreto de adhesión de México a este organismo fue publicado en el DOF el 5 de julio de 1994.

## B. LOS BLOQUES REGIONALES.

Por otra parte, el regionalismo es un proceso que surge al calor del Tratado de Roma en la década de los cincuenta, que aspira a formar bloques comerciales y económicos, formaciones que pueden asumir distintos niveles de obligatoriedad por los miembros de dichos bloques. En efecto, el regionalismo puede darse bajo esquemas de cooperación económica y política (por ejemplo: APEC, OCDE), pero también puede asumir

---

<sup>25</sup> Ver cartas de intención del FMI.

modalidades de integración, sustentadas en el artículo XXIV del propio GATT de 1947 en las cuales los miembros de dichos bloques renuncian a parte de su soberanía para formar y desarrollar autoridades supranacionales de diversos perfiles y caracteres. En estos regionalismos de integración es dable identificar a zonas de libre comercio (Tratado entre Australia y Nueva Zelanda, TLCAN); Uniones Aduaneras (parte del MERCOSUR); mercados comunes, por ejemplo, Comunidad Andina y la Unión Europea a partir del Tratado de Maastrich.

### VIII. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL.

Antes de analizar los acuerdos de integración resulta conveniente dar un breve panorama de lo que este concepto significa y los elementos más importantes del mismo, así como el grado de integración que se da en función de los elementos liberalizados; bienes, servicios, capitales y personas.

La integración regional es una de las tendencias de la economía mundial. Dicha integración apunta a la conformación de bloques económicos y comerciales, que permiten con mayor libertad la circulación de bienes y servicios.

Bela Balassa define la integración económica "como un proceso y como una situación de actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales".<sup>26</sup>

Para Tugores Ques, la integración económica es el "proceso mediante el cual los países van eliminando esas características diferenciales. Teóricamente podrían irse eliminando ante todos los países, para ir hacia una economía mundial integrada",<sup>27</sup> pero por razones políticas y económicas, señala el mismo Tugores, "los procesos de integración tienen lugar

<sup>26</sup> Balassa, Bela. Teorías de la integración económica. México, UTHEA Editorial, 1964, p. 1

<sup>27</sup> Tugores Ques, Juan. Economía Internacional e integración económica, Madrid, McGraw Hill, 1994, p. 52



de forma parcial, es decir, implicando a un número de países normalmente reducido. Se dice, entonces, que asistimos a un proceso de regionalización, especialmente cuando los avances de la integración afecta a países desde un mismo ámbito geográfico”.<sup>28</sup>

El grado de integración es determinado por los compromisos que las naciones adquieren al firmar los acuerdos de integración. Viene al caso recordar que según sea la amplitud de los objetivos que persigan los países partes que suscriban el intento de asociación económica.”...La eliminación de barreras al intercambio de bienes da lugar a lo que se conoce como un “área de libre comercio”. Lo anterior, más el establecimiento de aranceles exteriores comunes constituirían una “unión aduanera”. Establecer un “mercado común” requiere de la eliminación de todo obstáculo para el libre flujo de todos los factores de producción, en especial servicios y capital...”.<sup>29</sup> Los acuerdos de integración pueden ser de:

#### A. EL TRÁFICO FRONTERIZO

La vinculación entre las partes (países del acuerdo) se limita a las ventajas recíprocas que pueden concederse para fomentar el intercambio comercial entre ellas. Se trata de facilitar el movimiento fronterizo de mercancías.

#### B. LA ZONA DE LIBRE COMERCIO

Éste es considerado por muchos autores como la primera forma de integración. En ella “se eliminan los aranceles y en general la mayor parte de las trabas al comercio entre los países que la integran, pero cada cual sigue conservando sus tarifas arancelarias frente a terceros países”.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> Idem.

<sup>29</sup> Smith, Peter H. y Shoji Nishijiwa (coords.) ¿Cooperación o rivalidad? (Integración regional en las Américas y en la Cuenca del Pacífico, CIDAD (Centro de Investigación para el Desarrollo A.C.), México, Miguel A. Porrúa, 1997, pp. 15 y 16.

<sup>30</sup> Nieto Solís, José Antonio, Introducción a la economía de la Comunidad Europea, 2ª ed. Siglo XXI Editores, España, 1991, p. 11.

Ramón Tamames considera que una zona de libre comercio "es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio".<sup>31</sup>

El mismo autor considera que "la experiencia nos demuestra ya cabalmente que la formación de zonas de libre comercio sólo es posible entre países que se encuentran en un grado de desarrollo más o menos alto y homogéneo. Entre los países menos desarrollados, este tipo de integración no puede tener sino un carácter meramente transitorio..."<sup>32</sup>

Por este acuerdo se eliminan los derechos aduaneros, todas las reglamentaciones comerciales restrictivas como pueden ser cupos o cuotas, licencias, permisos, previos, etcétera, respecto al intercambio de los productos originarios de los países integrantes de la zona de libre comercio.

### C. LA UNIÓN ADUANERA

Constituye la refundición o unificación de los territorios aduaneros fronterizos de dos o más Estados, a los efectos de la legislación aduanera.

El establecimiento de un solo territorio aduanero apareja la uniformidad de esa legislación desde el ángulo arancelario y administrativo que tiende a eliminar los aranceles y muchas de las engorrosas tramitaciones administrativas-aduaneras entre los Estados partes de la unión, ventajas que no son extensibles al resto de los países. Se incorpora la existencia de un arancel común externo.

Para Tamames, una unión aduanera supone:

---

<sup>31</sup> Tamames, Ramón, op. Ci. P. 214.

<sup>32</sup> Idem.

- a) La supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la unión, así como la libre circulación de los factores de producción.
- b) La existencia de un arancel aduanero común frente a terceros países.

#### D. EL MERCADO COMÚN

En adición a las características de la zona de libre comercio, donde únicamente se liberalizan mercancías, aquí se incluyen todos los factores de la producción, "... en un mercado común, además de circular libremente las mercancías, deben hacerlo también los trabajadores, los capitales y los servicios (libre prestación de servicios y libertad de establecimiento de las empresas)".<sup>33</sup>

Se establece un mercado común; cuando, por medio de tratados públicos, un grupo de países se asocia con el propósito de eliminar eventualmente las barreras aduaneras existentes en el comercio exterior, estableciendo derechos de aduana comunes para productos originarios en cualquier otro país fuera del grupo, así como otra serie de políticas económicas uniformes para beneficio de los países miembros de la comunidad.<sup>34</sup>

#### E. LA UNIÓN ECONÓMICA

Es la última forma de integración. Representa una integración total. Incluye las características de la unión aduanera, e incorpora la unificación de las políticas económicas, fiscales y monetarias fundamentalmente; pudiendo incluir políticas sociales, siempre y cuando las naciones participantes acuerden cada uno de esos elementos. Incorpora además la creación de órganos supranacionales encargados de dirimir las controversias que se susciten entre los países miembros de dicho proceso de integración.

Este acuerdo es el más amplio, ya que abarca no solamente los aspectos arancelarios del intercambio de productos y sus reglamentaciones restrictivas, sino que incluye el

---

<sup>33</sup> Nieto Solís, José Antonio, op. Cit. P. 11.

<sup>34</sup> Osorio Arcila, op. Cit. P. 121.

movimiento de capitales, trabajo, tecnología, etcétera. Suele englobar aspectos sociales, culturales e inclusive políticos. Implica establecer acuerdos para uniformar y/o compatibilizar las variables macroeconómicas.

Es la tendencia que siguen las regiones económicas como las que abarcan la Unión Europea.

La integración es un proceso que fructifica en varios años. No se logra de inmediato. En el curso del proceso los países partes proceden gradualmente a la abolición de las barreras discriminatorias existentes entre ellos, con el objetivo último de establecer un solo mercado libre de interferencias para que en él los factores productivos, las mercancías, la fuerza de trabajo y las corrientes sociales gocen de libre movilidad.

En la economía mundial se aprecia un proceso contradictorio entre la globalización de la producción, el comercio y los flujos de capital, por una parte, y la regionalización de los mercados, por otra. Estas tendencias opuestas expresan los cambios ocurridos en el eje de la economía mundial que corre en el hemisferio norte, de Oeste a Este, y que abarca a Japón-Estados Unidos-Alemania Federal (con posible extensión, por la apertura de las economías de Europa Oriental). En cambio, el eje de América Latina va de Norte a Sur desde Estados Unidos, país con un lugar preponderante en las relaciones económicas del continente.

## IX. PRINCIPALES PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA:

### A. UNIÓN EUROPEA (UE)

La Unión Europea constituye actualmente el proceso de integración regional más desarrollado del mundo, tanto por su nivel de institucionalización como por su importancia económica. Desde sus orígenes, en la década de los años cincuenta, ha constituido un proceso de integración política y no sólo económica.

En 1951 Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda y la República Federal de Alemania firmaron el Tratado de París para formar la primera de las tres comunidades europeas: la Comunidad Europea del Carbón (CECA).<sup>35</sup> En 1957, estos mismos países firmaron el Tratado de Roma, que instituyó la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de Energía Atómica (EURATOM)<sup>36</sup>.

En 1985, la comisión y su presidente, lanzaron la idea de establecer un mercado único, los fines y medios de acción se precisaron en el llamado Libro Blanco y en el Acta Única. El Acta entró en vigor en julio de 1987, modificando el Tratado de Roma.

En 1993, entró en vigor el Mercado Único y comenzó una nueva fase de integración mediante su transformación hacia una unión económica y monetaria.

Estos objetivos se plasmaron en el Tratado de la Unión Europea, suscrito en la ciudad de Maastricht, en 1992, que entró en vigor el 1° de noviembre de 1993.

En octubre de 1997 se firmó el Tratado de Ámsterdam, que revisa los tratados en que se fundamenta la Unión Europea, que entró en vigor en mayo de 1999.

Actualmente la Unión Europea se encuentra formada por Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Portugal, el Reino Unido y Suecia.

---

<sup>35</sup> Su objetivo fue constituir un mercado común de esos productos a fin de asegurar su abastecimiento en la región.

<sup>36</sup> Tiene como objetivo favorecer la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos

España y Alemania pueden ser la puerta de entrada a la comunidad para fortalecer el comercio con la región, pero se requiere una política deliberada de fomento al intercambio de bienes y servicios que vaya más allá de la búsqueda del simple superávit comercial. Poco se avanzaría con un saldo favorable fruto de la monoexportación o de la venta de bienes con poco valor agregado.

Además del petróleo, se exportan a la Unión Europea diversos productos en proporciones marginales: máquinas de escribir, conductores eléctricos, productos químicos, fibras sintéticas, cintas magnéticas, rodamientos, partes para tractores y otros productos primarios. A pesar de que la venta de esos productos es muy reducida, podría ser la plataforma que permitiera a México diversificar sus productos y sus mercados.

Cabe precisar que durante los últimos quince años se ha ido conformando un amplio marco legal de cooperación por medio de numerosos convenios bilaterales con los países de la UE y de diversos tratados internacionales, además de conformarse un amplio marco institucional para el desarrollo de los intercambios con dicha comunidad.

Las relaciones de México con la Unión Europea han tenido varios momentos que vale la pena destacar:

El 16 de septiembre de 1975 se firma el primer Acuerdo marco de Cooperación, que entró en vigor el 23 del mismo mes y año, el cual fue renovado el 31 de octubre de 1980.

El 16 de septiembre de 1988 se firma un Acuerdo para el establecimiento de una Delegación de la Comisión de las Comunidades Europeas en México.

El 22 de noviembre de 1989 se lleva a cabo la inauguración de la Delegación en México.

El 26 de abril de 1991 se firma el Acuerdo Marco de Cooperación de Tercera Generación<sup>37</sup> Comunidad Europea-México, que entró en vigor el 1° de noviembre de 1991, el cual reemplaza al acuerdo de 1975.

El 2 de mayo de 1995, el Consejo de la Unión Europea, la Comisión Europea y México firmaron en París una declaración conjunta solemne con miras a concluir un nuevo Acuerdo de Asociación Comercial y Concertación Política.

El 8 de diciembre de 1997, en Bruselas, los miembros de la UE, el vicepresidente de la Comisión Europea y los secretarios de Relaciones Exteriores y de Comercio de México, firmaron en nombre de la UE y de México el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros. Este Acuerdo deberá ser ratificado por diecisiete parlamentos, los cuales serán: quince miembros de la UE, el Parlamento Europeo y el Senado Mexicano.

En junio de 2000, México aprobó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con la Comunidad Europea y sus Estados miembros, al igual que la Decisión del Consejo Conjunto de dicho Acuerdo y la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interno sobre el Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre México y la Comunidad Europea. Publicados en el DOF el 26 de junio del mismo año.

## B. MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

El 26 de marzo de 1991 en Asunción, capital de la República del Paraguay se firmó el Tratado de Constitución del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El Tratado de Asunción, que fue suscrito por los presidentes de estos cuatro países, constituye un acto histórico para la integración económica de la subregión y su consecuente desarrollo, modernización y progreso social.

---

<sup>37</sup> Un Acuerdo de tercera generación incluye además del aspecto comercial, la cooperación económica con especial énfasis en inversión, transferencia de tecnología y financiamiento, así como el desarrollo de la agroindustria, telecomunicaciones, protección del medio ambiente, energía y la cooperación en diversas áreas de servicios.

Con el mercado común se pretende la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países: el establecimiento de un arancel externo común; la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados; la coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales internacionales y la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados parte.

La cumbre de Ouro Preto de diciembre de 1994, estableció la puesta en vigencia de una unión aduanera previa a la constitución del mercado común. Desde el 1° de enero de 1995 se puso en marcha la denominada "unión aduanera imperfecta", sin que hasta la fecha se encuentre plenamente vigente, por lo que los Estados parte, negociaron un "régimen de adecuación", por el cual algunos productos continuarán pagando aranceles por un tiempo, dentro del comercio intra-Mercosur.

Se ha previsto, a partir de lo anterior, que la unión aduanera rija plenamente para los cuatro países a partir del año 2006.

El MERCOSUR tiene firmados: un Acuerdo Marco de Asociación Interregional, Cooperación y Coordinación Política con la Unión Europea, suscrito el 15 de diciembre de 1995; un Acuerdo de Libre Comercio con Chile que rige desde el 1° de octubre de 1996; un Acuerdo de Libre Comercio con Bolivia, que comenzó a regir en marzo de 1997; un Acuerdo Marco con la Comunidad Andina para negociar una zona de libre comercio y un Acuerdo Marco de Comercio e Inversión con el Mercado Común Centroamericano, suscrito el 18 de abril de 1998. Actualmente MERCOSUR, negocia un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que regirá a partir del año 2005.

### C. ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)

Este organismo intergubernamental es continuador de la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC), creada el 18 de febrero de 1960 por los plenipotenciarios de siete países: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, quienes suscribieron el Tratado de Montevideo. Posteriormente, suscribieron el Tratado Colombia,



Ecuador, Venezuela y Bolivia. "La Asociación Latinoamericana de Integración se constituye con el propósito de promover el desarrollo económico-social armónico y equilibrado de la región".<sup>38</sup>

Después de veinte años de experiencia en materia de integración, en la tercera reunión de los países miembros celebrada el 12 de agosto de 1980 en Montevideo, once países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Guatemala, México, Paraguay, Perú, Venezuela y Uruguay) ratificaron su voluntad de alcanzar el ansiado mercado común, y se sancionó la sustitución de la ALALC creándose la ALADI, para promover la expansión de la integración económica regional y el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

Este tratado, en general, creó una zona de libre comercio que comprende el territorio de los países contratantes; en particular, creó un sistema de interacción económica encaminada a una gradual liberación del comercio mediante la eliminación de aranceles en forma progresiva.

Los artículos primero y segundo del Tratado de Montevideo de 1980 se refieren a los objetivos de la asociación, que son los siguientes:

- a) Proseguir con el proceso de integración latinoamericano encaminado a promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica y equilibrada, a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos.
- b) El proceso antes mencionado tendrá como objetivo a largo plazo el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano, para lo cual se establecerán mecanismos compatibles con la realidad regional, con base en la experiencia obtenida en la aplicación del Tratado de 1960 (ALALC).
- c) Promover y regular el comercio recíproco; reducir o eliminar mutuamente las trabas.
- d) Alcanzar la complementación económica entre los países miembros.

---

<sup>38</sup> Quintana Adriano, Elvia Arcelia. El comercio exterior de México Marco jurídico, estructura y política, México, Porrúa-UNAM, 1989 p. 202.

e) Desarrollar acciones de cooperación económica que contribuyan a la ampliación de los mercados nacionales.

Los once países que conforman la ALADI representan en su conjunto el 95% del producto bruto interno, el 87% del territorio y el 86% de la población de América Latina y el Caribe.

En el marco del tratado de Montevideo se han suscrito más de 80 acuerdos bilaterales y subregionales de diversa profundidad, pero este proceso cobró verdadero impulso a partir de 1990, con la creciente suscripción de acuerdos de “nueva generación”,<sup>39</sup> que comprenden once acuerdos de complementación económica con objeto de conformar una zona de libre comercio entre los países miembros en el año 2005.<sup>40</sup>

Recientemente, el 26 de agosto de 1999, se anunció la incorporación de la República de Cuba<sup>41</sup> como país miembro de la ALADI; hecho sin precedente, en virtud de los obstáculos que siempre existieron para su incorporación motivados principalmente por cuestiones políticas.

#### D. ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA)

A raíz de la Cumbre de las Américas, llevada a cabo del 9 a 11 de diciembre de 1994, en Miami, los mandatarios de las 34 democracias en la región acordaron el establecimiento del “Área de Libre Comercio de las Américas”, debiendo concluir con las negociaciones antes del año 2005.

---

<sup>39</sup> Sus características principales son que: 1) Todos prevén la eliminación de las restricciones no arancelarias aplicables al comercio entre las partes, 2) Establecen normas comunes para la regulación del intercambio entre los signatarios, tales como origen, salvaguardias y solución de diferencias, entre otras, que garantizan la transparencia y evitan discriminaciones, 3) Algunos han adoptado la normativa de la OMC para regular otros aspectos de política comercial relacionados con el comercio recíproco entre las partes, y 4) La mayoría contiene normas sobre promoción y protección de inversiones, integración física, cooperación energética, transporte y comunicaciones, propiedad intelectual, turismo y otros.

<sup>40</sup> Lo cual se da en un ámbito mucho más amplio, en el marco de las negociaciones de las Rondas de las Américas, y el proceso ALCA, el cual será estudiado a continuación.

<sup>41</sup> Un factor importante para aceptar su adhesión es que Cuba ya había suscrito diez acuerdos de alcance parcial y participa en dos de alcance regional.

La Declaración de Principios estableció un pacto para el desarrollo y la prosperidad basado en la preservación y el fortalecimiento de la comunidad de democracias de las Américas. El objetivo del documento fue expandir la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio, erradicar la pobreza y la discriminación en el hemisferio y garantizar el desarrollo sostenible, al mismo tiempo para proteger el medio ambiente.

Desde la Cumbre de Miami, los ministros de Comercio del hemisferio se han reunido en varias ocasiones para formular y ejecutar planes de trabajo para el ALCA.

La Declaración ministerial de San José, del 19 de marzo de 1998, da un importante impulso a la idea de crear un área de libre comercio de las Américas, pues ha servido de base para la puesta en marcha formal de las negociaciones hemisféricas llevadas a cabo por los jefes de Estado y de gobierno.

La Segunda Cumbre de las Américas, celebrada en Santiago de Chile el 19 de abril de 1999, sienta las bases para la institucionalización de la Cumbre como un proceso, y marca el inicio formal de las negociaciones para el ALCA.

La Tercera Cumbre de las Américas se celebró en la ciudad de Québec, Canadá del 20 al 22 de abril de 2001, en la cual se elaboró el primer borrador del Acuerdo del ALCA.

Las negociaciones del ALCA se llevaron a cabo bajo una estructura acordada hasta en el año 2004. Dicha estructura es flexible, ya que asegura una amplia representación geográfica de los países participantes a través de una rotación de la presidencia del proceso, la localidad de las negociaciones y las responsabilidades de los grupos negociadores.

#### La presidencia

Será por rotación cada 18 meses, o al concluir cada reunión ministerial. Los países que han sido designados para ejercer la presidencia del proceso ALCA son: Canadá, Argentina, Ecuador y, conjuntamente, Brasil y Estados Unidos.

a. Comité de Negociaciones Comerciales.

Tiene la responsabilidad de guiar el trabajo de los grupos de negociación. Está compuesto por los viceministros de Comercio, quienes deben reunirse por lo menos cada 18 meses. Este Comité es presidido por el presidente del proceso ALCA.

b<sub>1</sub> Grupos de negociación

Las negociaciones en el ámbito de este proceso de integración van más allá de las negociaciones ya contenidas en la OMC, pues abarcan temas como: un régimen común de inversiones, compras del sector público y políticas de competencia, las cuales no son consideradas bajo el marco de la OMC.

Existen grupos de negociación respecto a:

1. Acceso a mercados
2. Inversión
3. Servicios
4. Compras del sector público
5. Solución de diferencias
6. Agricultura
7. Derechos de propiedad intelectual
8. Subsidios, antidumping y derechos compensatorios
9. Política de competencia

Estos grupos fueron establecidos de acuerdo con lo señalado en la declaración ministerial de San José. Son responsables de reportar sus resultados al Comité de Negociaciones Comerciales a más tardar en diciembre del año 2000.

Existen también grupos de trabajo sobre:

1. Acceso a los mercados
2. Compras del sector público
3. Economías más pequeñas
4. Inversiones
5. Medidas sanitarias y fitosanitarias
6. Normas y barreras técnicas al comercio
7. Política de competencia
8. Procedimientos aduaneros y reglas de origen
9. Derechos de propiedad intelectual
10. Servicios
11. Subsidios, medidas antidumping y derechos compensatorios
12. Solución de controversias

#### La sede

El lugar de las negociaciones será rotativa. Tres países serán anfitriones de las negociaciones: Estados Unidos (Miami) durante tres años, Panamá (ciudad de Panamá) durante los dos siguientes años y México (ciudad de México) durante los últimos dos años, o el tiempo que sea necesario para concluir las negociaciones.

El principal problema con que se enfrentan las negociaciones del proceso ALCA es la contrastante situación económica en que se encuentran los países que son parte de las mismas, por lo que la armonización de las políticas económicas y de los ordenamientos jurídicos de países resulta muy compleja.

La desproporción existente entre las diferentes economías, que integrarán el ALCA, se demuestra en el cuadro siguiente:

## ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS<sup>42</sup>

País	PIB miles de millones de dólares	Exportaciones PIB	Importaciones PIB	Arancel promedio sobre importaciones
Argentina	282.5	10.1%	11.3%	12.5%
Brasil	595.1	11.3%	11.9%	14.4%
Canadá	887.1	43.3%	11.0%	4.3%
Colombia	82.0	17.1%	20.1%	11.8%

### X. PRINCIPALES ORGANISMOS DE COOPERACIÓN ECONÓMICA Y POLÍTICA

#### A. FORO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA DEL PACÍFICO ASIÁTICO (APEC)

La Cuenca Oriental del Pacífico es actualmente la región más dinámica del mundo, y se caracteriza por sus elevadas tasas de crecimiento y notable desempeño exportador. Por su acumulación de excedentes comerciales, la cuenca es una de las fuentes más importantes de inversión extranjera directa.

Japón es sin duda alguna el motor económico de la región, ya que el crecimiento de los países asiáticos vecinos está basado en la transferencia de recursos y de tecnología que este país lleva a cabo.

Los países asiáticos de industrialización reciente (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán), convertidos en importantes productores y exportadores de manufacturas, han empezado a incursionar en la producción de bienes de alta tecnología, y algunos se han constituido en importantes centros financieros.

<sup>42</sup> Fuente: Business Week

El Foro de Cooperación Económica del Pacífico Asiático surgió ante la preocupación de algunos gobiernos de la región por el hecho de que los organismos regionales existentes no responden a las necesidades de su política comercial. Su creación fue propuesta por el primer ministro de Australia, Bob Hawke, en enero de 1989, y quedó constituido en noviembre del mismo año.

La APEC es encargada de fomentar el comercio y la cooperación económica. Es un gran avance para el dinamismo de la economía de Asia y del Pacífico, dándole un sentido de comunidad.

Hoy APEC incluye a las principales economías de la región y las más dinámicas, acelerando el crecimiento económico en el mundo. Cuenta con 21 miembros, de los que destacan los países miembros de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Singapur) y por seis países más de la Cuenca del Pacífico (Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda y Subcorea), México se incorporó a la APEC en 1993.

De 1989 a la fecha los miembros del APEC se han reunido en diversas ocasiones. Anualmente realizan encuentros ministeriales, de los cuales destacan el celebrado en 1993 (Blake Island, cerca de Seattle), y el celebrado en Osaka en 1994, pues definieron el plan general de acción de la APEC y los objetivos y prioridades que habrían de buscarse en los años subsiguientes.

La última reunión de APEC fue realizada del 10 al 13 de septiembre de 1999 en Auckland, Nueva Zelanda, en donde se destacó el interés de los países miembros por impulsar la liberalización comercial global.

## B. ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE)

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, es un foro de consulta y coordinación intergubernamental que agrupa actualmente a los 29 países más industrializados.

Fue creada en 1960, con la finalidad de expandir la economía y el empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas de sus Estados miembros, y estimular y armonizar los esfuerzos a favor de los países en desarrollo.

Actualmente los miembros de la OMC son:

País	Año de ingreso	País	Año de Ingreso
Alemania	1961	Islandia	1961
Australia	1971	Italia	1961
Austria	1961	Japón	1964
Bélgica	1961	Luxemburgo	1961
Canadá	1961	México	1994
Corea	1996	Noruega	1961
Dinamarca	1961	Nueva Zelanda	1973
España	1961	Países Bajos	1961
Estados Unidos	1961	Polonia	1996
Finlandia	1969	Portugal	1961
Francia	1961	Reino Unido	1961
Grecia	1961	República Checa	1996
Hungría	1996	Suecia	1961
Irlanda	1961	Suiza	1961
		Turquía	1961



Más que un foro de negociación, se trata de un foro de consulta intergubernamental en el que se intercambian ideas y experiencias relacionadas con las políticas que implementan los países miembros. Este intercambio aborda diversas áreas: avances tecnológicos, protección al ambiente, aspectos económicos y financieros, agricultura, educación y transporte, entre otras. La OCDE es la fuente más importante de datos comparativos sobre las economías de los países miembros. La cada vez mayor interdependencia de la economía mundial hace aún más oportunas las tareas de la OCDE.

Los miembros de la OCDE concentran dos terceras partes de la producción de bienes y servicios en el mundo, y como única condición de ingreso de un país, es necesario que cuente con una economía de mercado y una democracia plural.

Los trabajos se realizan en las dos lenguas oficiales de la organización: francés e inglés. Su sede se encuentra en París. Mantienen contacto con países fuera del grupo por medio de programas de cooperación<sup>43</sup>.

El acercamiento de México a la OCDE se inició con la solicitud de adhesión formal de nuestro país en 1991. Su participación como observador en diversos comités y como miembro de pleno derecho en el Comité del Acero ha sido bien recibida por los países miembros y ha merecido múltiples reconocimientos. México ingresa a la OCDE en 1994, según decreto del Senado publicado en el DIF el 5 de julio de 1994.

#### a. Objetivo de la OCDE

La OCDE es una organización que provee a los gobiernos de un foro para discutir sobre desarrollo y perfeccionamiento de políticas sociales y económicas, así como compartir experiencias, buscar respuestas a problemas comunes y coordinar políticas domésticas e internacionales para incrementar la globalización.

---

<sup>43</sup> En 1998 se creó un centro de cooperación con no miembros que se enfoca en dos tipos de programas: 1) Basado en temas políticos como comercio, investigación, impuestos, medio ambiente; y 2) Basado en países o regiones.

## b. Estructura

### Consejo

Su órgano rector es el consejo, el cual está formado por un representante de cada país miembro. Las reuniones de este órgano tienen lugar cada semana bajo la presidencia del secretario general de la Organización. Además, el Consejo se reúne anualmente a nivel ministerial con objeto de identificar las prioridades y definir las actividades futuras de la OCDE.

El consejo funciona por la regla del consenso y tiene como principal labor adoptar deliberaciones. Éstas pueden tomar la forma de decisiones, recomendaciones o declaraciones que, en conjunto constituyen el marco jurídico de la organización. Los países miembros cumplen los compromisos asumidos más por un acuerdo de voluntades que por la existencia misma del vínculo que representa la aceptación de los instrumentos de la OCDE.

### Secretaría

La Secretaría es dirigida por el secretario general, quien es asistido por cuatro subsecretarías. El secretario general también dirige el Consejo, lo que crea un vínculo entre las delegaciones nacionales y la Secretaría.

### Comités

Los trabajos coordinados por la Secretaría de la OCDE están organizados en los numerosos comités, grupos de expertos y grupos de trabajo. Las discusiones conceptuales que se llevan a cabo en el marco de los trabajos de la OCDE sirven de base para realizar negociaciones en otros foros.

Los países miembros envían representantes a los diferentes comités como delegaciones permanentes de la OCDE, y se ubican junto con la Secretaría en París.

## CAPITULO SEGUNDO

### XI. LOS MEDIOS DE TRANSPORTE EN EL COMERCIO EXTERIOR

#### 1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Durante miles de años la gente conoció muy poco el mundo, ya que había escasas posibilidades y maneras de viajar. Hoy día podemos trasladarnos por tierra, mar o aire a casi cualquier región del mundo. Muchas de las cosas que consumimos en nuestra vida diaria, como la comida y el vestido, llegan de diferentes regiones, sean del país o del extranjero, por algún medio de transporte.

Transportar, en términos comerciales, significa poner a disposición de los usuarios los productos necesarios para su utilización en el momento en que sean requeridos.

Para una empresa, el transporte es más que una concepción teórica. En muchos casos significa colocar sus productos, con oportunidad de precio y tiempo de entrega, en los mercados extranjeros.

Así como para una empresa el transporte puede significar el éxito, para otra puede significar el fracaso.

Para competir con éxito en los mercados internacionales es requisito indispensable efectuar un análisis exhaustivo del medio de transporte. Parámetros importantes de este análisis son el costo y la oportunidad de entrega. En el caso de los productos perecederos cuya vida comercial es corta y que en algunos casos requieren condiciones ambientales muy especiales, con destinos lejanos, el medio idóneo sería el aéreo, pero en el caso de productos cuyo peso y volumen sean altos, la decisión adecuada podría ser utilizar un medio de transporte marítimo o terrestre.

Además del costo del transporte, se hace necesario considerar otros factores, como el tipo de servicio que presta el transportista, es decir, si tiene servicios regulares o irregulares,

pues en este último caso se tendrán entregas fuera de tiempo o bien la pérdida de la mercancía, lo que trae consigo la queja de los clientes e incluso su rechazo.

En resumen, la elección del medio de transporte en las operaciones comerciales es un factor determinante en la vida productiva de la empresa. Los medios de transporte utilizados en la movilización de mercancías son: marítimo, aéreo, autotransporte, ferrocarril y multimodal.

## A. MARÍTIMO

### 1. Antecedentes

Es de todos sabido que aproximadamente el 80% de la superficie de la tierra está cubierta por agua, por lo que es natural que el transporte marítimo sea fundamental para el intercambio de los productos que demandan las diferentes regiones, ya que constituye una vía de comunicación natural.

El primer indicio de navegación propiamente se dio en la Edad de Piedra, cuando el hombre, ahuecando un tronco, construyó la canoa, que se impulsaba con remos cortos. Los egipcios, hace 5 mil años, fueron los primeros constructores de barcos para navegar por el Río Nilo y el Mar Mediterráneo. Los fenicios fueron los más grandes navegantes, mercaderes y colonizadores de la antigüedad, y se sabe que exploraron las islas británicas y parte de África. Los griegos y vikingos fueron también parte importante en la historia de la navegación; los primeros desarrollaron la vela cuadrada hecha de tejido o cuero y los segundos fueron considerados el terror de los mares y de las civilizaciones establecidas.

En el siglo XII, época de las cruzadas, navegaban barcos que llevaban hombres y pertrechos a Tierra Santa; en el siglo XIII se desarrollaron veleros para diversos fines; en los siglos XV y XVI aparecieron otros tipos de embarcaciones y se crearon las primeras rutas comerciales, y durante los siglos XVII y XVIII el tráfico interoceánico tuvo un mayor auge debido a que países como Inglaterra, Portugal y Holanda intensificaron la búsqueda de productos orientales. A finales del siglo XVIII, James Watt inventó la primera máquina

de vapor, lo que propició que las embarcaciones abandonaran la propulsión del viento en las velas; además se empezó a utilizar el hierro para los cascos de los barcos, dejando atrás la madera. En el siglo XIX se utilizó el carbón, en lugar de la madera, para alimentar las calderas. En el siglo XX, la aparición del motor a diésel transformó la navegación y se construyeron barcos muy grandes, como el Queen Elizabeth, de 83 673 toneladas. En la actualidad, el uso de la energía atómica y las turbinas hace que el desplazamiento por vía marítima sea más veloz y de mayor seguridad.

## 2.- Características

Las características de este medio de transporte son su gran capacidad de carga y su adaptabilidad para transportar toda clase de mercancías, tanto en volumen como en valor. Podemos encontrar diversos tipos de buques que se ajustan a las necesidades de carga, como son los que cuentan con bodegas de ventilación o refrigeración, para carga perecedera; graneleros, buques tanque, cementeros, porta contenedores, a los que pueden cargar minerales, petróleo, etcétera.

El bajo costo, comparado con los otros medios de transporte, particularmente para grandes volúmenes y largas distancias, hace de este medio el más idóneo para un alto porcentaje de los productos que se comercializan internacionalmente.

Existen dos tipos de tráfico marítimo; el de cabotaje, que es a lo largo de un litoral, y el de altura, que es interoceánico. Dentro del tráfico de altura existen los servicios irregulares y los servicios regulares.

## 3.- Servicios Irregulares

Estos servicios son prestados por buques llamados Tromp, los cuales no tienen ni itinerario, ni clientes fijos, ya que comercian en cualquier ruta mundial de tráfico buscando carga a granel para transportar el buque completo; por esta razón necesitan tener un amplio conocimiento de las condiciones imperantes en el mercado para lograr la máxima utilización y eficiencia de los buques.

La contratación de estos servicios se realiza normalmente en las bolsas o mercados de fletes, a los que recurren tanto los embarcadores que requieren el servicio de un buque como los armadores que buscan cargar para su flota.

Asimismo, un buque Tromp puede obtener carga en un país determinado a través de un representante. La negociación se inicia con una oferta en firme de alguna de las partes y la contraoferta de la otra, hasta que se cierra el trato; éste normalmente suele hacerse en forma verbal, y al ser aceptado se considera obligatorio para ambas partes, ya que la formalización por escrito suele tardar. Las modalidades del servicio irregular son:

**Fletamento por tiempo.** Consiste en contratar el buque por un tiempo determinado para realizar viajes dentro de un área geográfica definida, pudiendo llevar cualquier tipo de carga. El transportista asume la responsabilidad de los retrasos en los puertos de carga y descarga, así como de los riesgos y dificultades que impidan que el buque realice el viaje.

**Fletamento por viaje.** Consiste en contratar un buque para realizar, en uno o varios viajes entre determinados puertos, el transporte de las mercancías. Igual que en el punto anterior, el transportista asume la responsabilidad de los retrasos en los puertos de carga y descarga, así como de los riesgos y dificultades que impidan que el buque realice el viaje contratado.

#### 4.- Servicios Regulares

Estos servicios los prestan las líneas regulares de navegación y se caracterizan por operar con rutas e itinerarios fijos, lo cual significa que tienen establecidas sus fechas tanto de salida como de llegada, aceptan cargas fraccionarias, es decir, aceptan pequeños embarques, y pueden transportar tanto carga general como heterogénea o especial. Con este servicio se puede encontrar una gran variedad de posibilidades para transportar diferentes clases de cargas; pequeñas, voluminosas, pesadas, líquida, secas, a temperaturas ordinarias, frías o congeladas, etcétera.

Asimismo, una compañía naviera que ofrece servicios regulares pertenece al sistema de conferencias marítimas, que es la reunión de líneas navieras que prestan servicio en una ruta determinada y que convienen en la aplicación de fletes uniformes, así como de ciertas normas y bases de cálculo del costo de los fletes, el embalaje para los diferentes productos, la uniformidad en los conocimientos de embarque, comisiones a corredores, etc, con el fin de presentar un frente común ante la competencia de las líneas independientes y de sus mismos asociados. Entre los medios que utilizan las conferencias para asegurarse de que los usuarios recurran a sus servicios están los llamados "contratos de fidelidad" o "acuerdos de lealtad", los cuales constituyen un estímulo para emplear únicamente buques de líneas afiliadas a una determinada conferencia. Mediante estos acuerdos se pueden otorgar descuentos en el pago de los fletes. Las conferencias, en forma global, ofrecen ventajas y desventajas a los usuarios, entre ellas podemos mencionar las siguientes:

#### Ventajas:

Al eliminar entre sus miembros la competencia de los fletes, sólo existe competencia por ofrecer mejores servicios.

Seguridad de que el usuario dispondrá siempre de espacio en el buque, así como del equipo adecuado para el manejo de la carga.

El costo fijo de los fletes y uniformes, con lo cual el usuario puede tener cotizaciones para la transportación futura de sus productos.

#### Desventajas:

El importe de los fletes regularmente es alto debido al carácter de monopolio de las conferencias, lo cual limita la libre competencia entre sus miembros.

El importe de los fletes se fija en forma unilateral, lo que impide una negociación con los usuarios.

Al establecer los “acuerdos de lealtad” se impide al usuario la libertad de negociar otras opciones de transporte que requiera, con lo que se origina la discriminación de algún producto, amén de la baja calidad en los servicios prestados.

#### 5.- Servicios regulares de líneas independientes.

Estas líneas independientes se conocen como outsiders y prestan un servicio regular de carga fuera de los términos de las conferencias; es el transporte que se efectúa en las rutas o áreas geográficas utilizadas por las conferencias.

Para contratar este tipo de servicio es necesario primero que se formalice la operación de compraventa de la mercancía entre el comprador y el vendedor, haciendo hincapié en las obligaciones regidas en los Incoterms. Una vez establecidas dichas obligaciones se contratan estos servicios con las navieras.

A fin de optimizar los recursos financieros y hacer que la mercancía sea cada vez más competitiva en los mercados internacionales, se requiere que tanto el comprador como el vendedor conozcan la terminología utilizada para el transporte de mercancía, la legislación aplicable de cada país o región y la existencia de tratados, acuerdos y convenios multilaterales o bilaterales.

#### 6.- La Contratación

El vendedor o el comprador que necesite utilizar el medio de transporte marítimo deberá determinar primeramente la línea o transportista que presta el servicio, o bien a su agente consignatario. Este agente es el representante de la compañía naviera y su función es equilibrar los intereses, tanto de la compañía naviera que representa como los del usuario, informando a éste de los itinerarios de los buques, las tarifas de los fletes para la mercancía que ha de embarcarse, las fechas de salida y llegada y toda la información pertinente.



Una vez que se ha decidido la línea que mejor se adapta a las necesidades del usuario, se debe reservar el espacio de carga en el buque confirmando con el agente consignatario cuándo y dónde deberá entregar la mercancía, proporcionando la siguiente información: clase de producto, peso bruto y neto, volumen por cada caja, bulto o total, valor de la mercancía, cómo está embalada la mercancía, puertos de origen y destino, nombre del embarcador, a quién deberá estar consignada la mercancía, indicaciones de cómo se debe manejar o estibar la mercancía, etcétera.

### 7.- El Conocimiento de Embarque

El conocimiento de embarque (Ocean Bill of lading) es el documento probatorio de un contrato de transporte marítimo de mercancías, y puede desempeñar las siguientes funciones:

Prueba de un contrato de transporte en el que se estipulan las condiciones de prestación de servicios.

Recibo de las mercancías, mediante el cual se reconoce que las mercancías ahí descritas han sido embarcadas en un buque determinado y con destino también determinado, o bien que éstas han sido recibidas por el porteador, en custodia para su embarque. En este caso el documento debe estar firmado por el porteador o por alguna otra persona que actúe en su nombre y representación.

Título representativo de las mercancías, es decir, de un valor, y en este sentido se ha convertido en un título de crédito transferible y negociable, facilitando con ello la negociación de los cargamentos. Bajo este aspecto, se concede al consignatario el derecho de tomar posesión de las mercancías en el puerto de destino, pudiendo disponer de ellas mediante el endoso del conocimiento de embarque.

Generalmente el conocimiento de embarque contiene los siguientes datos:

- Nombre del embarcador
- Nombre y dirección del consignatario
- Puerto de carga y descarga
- Nombre y matrícula del barco
- Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía
- Valor del flete y si éste ha sido pagado o será pagadero en el puerto de destino
- Estado y condición aparente de la mercancía
- Fecha de emisión
- Mención de que la mercancía se encuentra a bordo del barco
- Número de originales y copias en que se emite el documento
- Descripción de las mercancías.

Por la importancia del conocimiento de embarque, no sólo en lo que se refiere al transporte marítimo, sino también en su papel dentro de una operación de comercio internacional, es necesario que se tenga cuidado en determinados aspectos, como la emisión de conocimientos de embarques "limpios", lo que significa que las mercancías han sido embarcadas en perfectas condiciones y que el número de paquetes, bultos, etc., es el correcto. La obtención de este documento va a ser importante para la carga de crédito que se emite para efectos de una operación de comercio internacional.

#### 8.- Diferentes Tipos de carga

Carga general. Es aquella que se presenta en estado sólido, líquido o gaseoso y que, estando embalada o sin embalar, puede ser tratada como unidad. Su traslado puede ser en dos formas:

- Carga fraccionada. Por su tipo de embalaje se maneja individualmente. Pueden ser sacos, cajas, bultos, huacales, etcétera.

- Carga unitarizada. Pequeñas cargas, uniformes o heterogéneas, se unen para formar una unidad, pudiendo presentarse a través de paletas (pallets), tarimas o contenedores, a fin de facilitar y agilizar su manejo.

- b) Carga a granel. La palabra granel da idea de gran masa, tamaño o magnitud, y en terminología marítima una carga a granel es un producto que es embarcado suelto en la bodega. Generalmente este tipo de carga lo constituyen grandes volúmenes o toneladas de productos homogéneos que no requieren embalaje para su transporte.
- c) Carga peligrosa. Son todos aquellos productos capaces de causar daños a las personas, a cargas contiguas o al medio de transporte, por sí mismos o por interacción con los demás. Podemos citar como ejemplos los productos químicos, materias plásticas, explosivos, pinturas, etc. El tráfico de mercancías peligrosas está sometido a regulaciones internacionales específicas de cada medio de transporte.
- d) Carga perecedera. Es la que por su naturaleza o condición puede sufrir demérito sensible de su calidad comercial o descomposición en caso de ser deficientemente conservada y/o transportada. Generalmente se trata de productos o mercancías que no han sufrido ningún proceso de transformación o de manufactura, y requieren condiciones especiales para su conservación; como el buen funcionamiento de las cámaras frigoríficas, ya que la temperatura es un elemento fundamental.
- e) Carga valiosa o advalorem. Es el tipo de mercancía o producto cuyos artículos, aun cuando sean pequeños o de un volumen muy bajo, tienen un gran valor intrínseco, como joyas, obras de arte y metales preciosos, entre otros. Se transportan en recipientes de seguridad y se manejan con equipos adecuados y en lugares apropiados en el buque.
- f) Animales en pie. Se refiere al transporte de animales vivos; el más significativo es el tráfico de ganado bovino, ovino, porcino y caballar de raza, para su reproducción.
- g) Carga pesada y voluminosa. En este tipo de carga se consideran aquellas piezas o bultos cuyo peso y/o dimensiones exceden de las que se manejan en forma convencional, o los que son de peso y dimensiones particularmente grandes, que han de ser transportados en buques o vehículos acondicionados o especialmente contruidos al efecto.

## 9.- El Flete

El flete es la cantidad que se paga a un transportista por llevar una mercancía de un punto de origen a uno de destino. Se consideran 27 factores para la fijación de un flete, los cuales han sido analizados por diversos organismos internacionales.

- Naturaleza del producto
- Tonelaje que ha de transportarse
- Disponibilidad de carga
- Posibilidad de robo
- Posibilidad de daño
- Valor de la mercancía
- Tipo de embalaje
- Estiba
- Relación peso-medida
- Peso excesivo
- Largo excesivo
- Competencia de productos de otras fuentes de abastecimiento
- Cargas por vías alternativas
- Competencia de otros transportistas
- Costos directos de operación
- Distancia entre puertos
- Costos de manipulación de carga
- Uso de chalanas
- Necesidades de entrega o servicios especiales
- Cargos fijos en determinadas etapas del transporte
- Seguros
- Instalaciones portuarias
- Reglamentaciones portuarias
- Cobros y derechos de puertos
- Derechos de canales

- Localización de puertos
- Posibilidad de contar con carga de regreso.

Estos factores son determinantes para que las conferencias marítimas y las líneas regulares independientes fijen los fletes, los cuales se aplican de manera uniforme para un grupo de puertos comprendidos en una misma ruta.

La aplicación de los fletes definitivos a los productos se hace tomando en consideración los siguientes elementos:

Tarifa básica más los recargos por diversos conceptos menos los descuentos que puedan aplicarse a esta tarifa básica.

a) Tarifa básica. La tarifa básica se compone de:

- Rutas
- Países y puertos que quedan comprendidos en una ruta
- Líneas que participan en la conferencia
- Reglas y bases de aplicación de la tarifa
- Lista de productos por clase, clasificación arancelaria u orden alfabético y flete correspondiente.
- Productos especiales; refrigerados, peligrosos, frágiles o de manejo delicado.

El flete asignado a cada producto es el costo que fija la conferencia por efectuar el servicio de transporte sin incluir otro cargo. Dentro de la tarifa básica hay cuatro tipos de fletes.

- Flete específico. Es el que se otorga a productos determinados, y éstos aparecen en la tarifa en orden alfabético, clasificación arancelaria, o por clases.
- Flete promocional. Es el que se otorga al usuario que lo solicite con el objeto de promover un producto determinado en un tráfico específico y con una duración limitada, o sea el tiempo necesario para dar a conocer a un mercado la mercancía. Este tipo de flete se solicita directamente a la línea transportista y se otorga sólo a

productos no tradicionales, especialmente a manufacturas y semimanufacturas provenientes de países en vías de desarrollo.

- Flete para productos no especificados. Es aquel que se aplica a todos los productos que no se encuentran dentro de la tarifa.
- Cuotas abiertas. También denominadas open rates, son las que están sujetas a negociación, en función de los precios que determinados productos tengan en el mercado internacional, así como los determinados por la oferta y la demanda de espacio para su transporte. Por lo general se aplican para grandes pesos y en volúmenes considerables.

b) Recargos. Los recargos se establecen por decisión de las conferencias y líneas marítimas independientes de servicio regular, y por lo general obedecen a situaciones específicas, que provocan que suban los costos de operación de las líneas navieras. Entre los principales motivos por los que se aplican recargos están:

- Congestionamiento portuario. Se aplica cuando por alguna razón el puerto o los puertos de un país no pueden despachar rápidamente los barcos que llegan, lo cual provoca que los buques permanezcan varados o inactivos, esto implica graves retrasos en sus itinerarios, y en consecuencia se incurre en mayores gastos y pérdidas para las empresas navieras.
- Ajustes cambiarios. Se conocen como CAC (Currency Adjustment Charge) o FAC (Factor de Ajuste Cambiario), y se deben a las pérdidas que representa hacer el cambio de una moneda a otra, sobre todo cuando se trata de monedas o divisas que están sujetas a fluctuaciones.
- Precios del combustible. Como resultado de la crisis energética mundial, los precios del petróleo varían continuamente y en consecuencia hay una alteración en los costos de operación.
- Inseguridad en los puertos. Se aplica a los puertos que tienen un alto índice de sustracción de mercancías o que no cuentan con las instalaciones adecuadas para combatir incendios o no tienen la señalización apropiada para maniobras. A este recargo también se le conoce como "recargo por puerto sucio".

- Diferencial portuario. Se aplica por un aumento intempestivo en los costos portuarios y en los servicios que los diferentes gremios de trabajadores prestan a los buques.
- Peso y largo excesivo. Se aplica para compensar las dificultades que se tienen para la carga y descarga y la estiba y desestiba de la mercancía. Se considera peso excesivo cuando un solo bulto o pieza pesa más de dos toneladas, y largo excesivo cuando mide más de 10 metros.
- Recargos gubernamentales. Son los impuestos que fijan los gobiernos a los fletes.
- Riesgo de guerra. Se aplica cuando se derivan riesgos de servir en una zona de peligro o de guerra.

c) Descuentos. Los descuentos se aplican por:

- Lealtad o fidelidad. Cuando un usuario se compromete a transportar toda su carga por medio de una línea naviera por un tiempo determinado, sin que este tiempo sea menor a seis meses.
- Flete promocional. Se concede para promover un producto no tradicional manufacturado o semimanufacturado y por un tiempo limitado.
- Flete especial. Se negocia directamente entre el usuario y la conferencia con base en un volumen lo suficientemente importante y que se pueda transportar en uno o dos viajes.

## B. AÉREO

### 1.- Antecedentes

Los primeros indicios que se tienen de inventos y personas que dominaron el espacio aéreo datan del año de 1783, cuando los hermanos Montgolfier construyeron globos aerostáticos. En 1852, Henry Giffard construyó el primer dirigible, el cual fue perfeccionado por F. von Zeppelin. En 1903, los hermanos Wright inventaron el aeroplano movido con un motor de petróleo. Este invento, con el correr de los años, fue perfeccionado y tuvo un

gran impacto en la Primera Guerra Mundial. En 1918 se iniciaron en Estados Unidos los primeros vuelos internos que se utilizaron para transportar correo aéreo. Este significativo hecho se considera como el precursor de los servicios de transporte de carga por avión, "el miembro más joven de la familia de los transportes".

En 1919 se llevó a cabo por primera vez el transporte internacional de carga entre París y Londres, y en la década de los veinte surgió KLM en Holanda, SABENA en Bélgica, Avianca en Colombia, Qantas en Australia, Mexicana de Aviación en México, Air Express en Estados Unidos. Estas y otras importantes empresas impulsaron la expansión aérea y fomentaron la creación de rutas comerciales

## 2.- Características

El transporte aéreo es recomendable para la movilización de bienes perecederos, valores, productos delicados, aquellos que tengan poco volumen y peso, y los que además requieran cierta urgencia para su traslado. Vinculados a este medio existen los reexpedidores o consolidadores de carga, quienes negocian atractivas tarifas con las líneas aéreas. Consolidar carga significa agrupar mercancía de varias empresas hasta lograr un peso considerable que les permita operar con tarifas más económicas que las normales, lo que hace que los clientes abatan sus costos. Las tarifas de las líneas aéreas son acordadas y estandarizadas por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA). Estas tarifas son sometidas a consideración de los gobiernos mediante de la autoridad competente, que en el caso de México es la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT).

Al agrupar las líneas aéreas, la IATA ha logrado simplificar los trámites para la elaboración de convenios y estandarizar los procedimientos, de tal manera que aún al operar complicadas estructuras de rutas, se ha logrado un crecimiento en los servicios ofrecidos, con una alta eficiencia. Por medio de la IATA, las líneas aéreas aceptaron un convenio con el cual se estandarizaron los procedimientos para el manejo interlineal del tráfico. Este convenio prevé la mutua aceptación de documentos, de los cuales el más importante es la guía aérea.



### 3.- La Guía aérea

La guía aérea (Air way Bill of lading) es un contrato entre el embarcador y la línea aérea en donde se especifican las obligaciones de la compañía, y es además una constancia de recepción de la mercancía. Contiene las instrucciones propias del embarque para la línea aérea, la ruta que ha de seguirse, la descripción de las mercancías, los cargos de transportación además de los cargos adicionales originados por el manejo de la mercancía, etcétera.

Este documento no es un título de propiedad e incluye un seguro limitado para la mercancía. Los datos que debe contener la guía aérea son por lo general:

- Nombre del embarcador
- Nombre y dirección del consignatario
- Punto de carga y descarga
- Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía
- Valor del flete y si éste ha sido pagado o será pagadero en el punto de destino
- Fecha de emisión
- Número de originales y copias en que se emite el documento
- Descripción de las mercancías.

### 4.- Las Tarifas

La tarifa es la cantidad que cobra el transportista por el traslado de una unidad de mercancía. Las tarifas internacionales aéreas se establecen en dólares estadounidenses; la base tarifaria es el kilogramo (kg) o la libra (lb), dependiente de la información proporcionada por el embarcador en su lista de empaque, y su aplicación es de aeropuerto de origen a aeropuerto de destino.

Todos los fletes se calcularán sobre el peso bruto de la mercancía o su equivalente en volumen del empaque, con base en el factor peso/volumen, considerando el que resulte más alto.

Las particularidades del transporte aéreo de carga internacional han obligado a crear diferentes conceptos tarifarios; entre éstos los más importantes, y que sirven como clasificación tarifaria, son los siguientes:

- a) Tarifa mínima. Es la transportación de cualquier embarque por pequeño que sea, en el cual las líneas aéreas han establecido el concepto tarifario de cargo mínimo. Por ejemplo: en el caso de un embarque de 13 kg con una tarifa de US \$ 1.00 en la ruta México-Houston, primero se multiplica el peso del embarque por la tarifa ( $13 \times 1.00 = 13.00$ ), y después se compara este resultado contra el cargo mínimo, que es de US \$ 26.00, y se aplica el mayor.
- b) Tarifa de carga general. Esta tarifa se aplica a cualquier tipo de mercancía que no sea de naturaleza perecedera; también se le conoce como tarifa general de comodidad o GCR (general Commodity Rate).  
Las tarifas generales constan de varios rangos de peso: menos de 45 kg; más de 45 kg; más de 100 kg; más de 300 kg; más de 500 kg. La tarifa más alta que se aplica es la del rango de menos de 45 kg, y cuando mayor sea la cantidad de kilogramos, menor será la tarifa que se aplique.
- c) Tarifa específica de comodidad. Esta tarifa se aplica a determinados productos y se creó con la finalidad de impulsar el tráfico de importación y de exportación. Debido a que son tarifas promocionales con niveles bajos, y considerando que se pretende favorecer a los embarcadores en lo posible, se debe verificar cuál es el contenido del embarque, para evaluar la posibilidad de ampliar una tarifa específica de comodidad en una ruta determinada, antes de aplicar la tarifa de carga general.
- d) Tarifa promocional. Este tipo de tarifa es autorizado por los gobiernos de acuerdo con convenios bilaterales, en los cuales se estipula la posibilidad de emitirlos con objeto de promover determinadas mercancías de uno de los países en cuestión. Un embarcador en México debe hacer su petición ante la SCT.
- e) Tarifa para contenedores. Debido al crecimiento del transporte de carga por vía aérea, se han utilizado equipos especiales para el manejo de los envíos. Pensando en una mejor utilización del espacio de los aviones, se crearon unidades de determinado tamaño, para manejar dichos envíos, que se ajustan a la forma interior de los aviones. El uso de un contenedor implica un mejor aprovechamiento del

espacio, mayor rapidez de carga y descarga, una posibilidad menor de que las mercancías sufran daño, se pierdan o sean robadas y la aplicación de tarifas reducidas.

- f) Tarifa para mercancía clasificada. Es la que se aplica a determinados productos en áreas preestablecidas con base en porcentajes de incremento o reducción. Los principales productos con tarifas clasificadas son animales vivos, material impreso, valores y restos humanos.

#### 5.- La Determinación del peso cobrable

Para determinar la tarifa aplicable, hay que determinar el peso en el que se basará el nivel tarifario correspondiente. Existen dos sistemas para determinar el peso cobrable; por peso o por volumen, y en cualquier caso se cobra la cantidad que resulte mayor.

El sistema de peso se aplica a embarques pesados como maquinaria, oro y metales, y se precisa mediante el uso de la báscula.

El sistema de volumen se aplica cuando existen embarques ligeros pero voluminosos, y el peso se determina multiplicando las medidas máximas de largo, ancho y alto del embarque o bulto, y dividiendo el resultado entre el factor de 6000 cm<sup>2</sup>, que se aplica para la obtención de los kilogramos. Por ejemplo; si un bulto pesa 5 kg y sus dimensiones son 85 cm de largo, 55 cm de ancho y 65 cm de altura, se multiplican  $85 \times 55 \times 65 = 303\,875$  cm<sup>3</sup> y luego se divide  $303\,875 / 6000 = 50.64$  kg (en números redondos 51 kg); por tanto, el peso bruto es de 5 kg y el peso calculado es de 51 kg.

Una vez determinado el peso por volumen, se compara éste con el peso real y la cantidad que resulte mayor será la base para aplicar la tarifa. En el ejemplo anterior la base será de 51 kg.

#### 6.- Los Cargos Adicionales

Son los cargos que aplica la línea aérea en los siguientes casos:

- a) Valuación. Se cobran por la responsabilidad complementaria que la línea aérea contrae al recibir embarques que tengan valor en exceso a la base preestablecida. La tarifa por valuación es de US \$ 0.40 por cada US \$ 100.00 con un cargo mínimo de US \$ 2.00.
- b) Seguro. Para conveniencia de los usuarios, los embarques pueden asegurarse en la propia guía aérea; el seguro es opcional y la solicitud del mismo deberá quedar claramente establecida en la carta de instrucciones dirigida a la línea aérea o al agente aduanal. Una vez expedida la guía aérea, no se permite añadir o cambiar las cantidades referentes al seguro. Este seguro ampara todo riesgo de daño o pérdida por motivos externos, excepto aquellos que resulten de confiscaciones o de riesgos de guerra. El seguro cubre desde el momento en que el transportista recibe la mercancía para su embarque hasta la entrega al consignatario. La tarifa por este servicio es de US \$ 0.45 por cada US \$ 100.00 o fracción, con un cargo mínimo de US \$ 2.00.

## C. EL AUTOTRANSPORTE

### 1. Antecedentes

Hace aproximadamente 5 mil años, los sumerios utilizaban tarimas sobre rodillos para el traslado de cargas pesadas. En el siglo VI a.C. los babilonios realizaban caravanas en donde grupos de viajeros iban desde Egipto hasta la India y Asia Menor. Se tiene conocimiento de que los persas fueron los primeros en construir carreteras para el traslado de mercancías y personas; después fueron los romanos quienes construyeron vías de comunicación más modernas; en la Edad Media los viajeros utilizaban parihuelas, que eran una especie de camillas tiradas por animales; en el transcurso del siglo XVII existieron los carrmatos, para posteriormente dar paso a las diligencias. En 1769, Nicolás Cugnot inventó el automóvil y; en 1802, Richard Trevithich proyectó un vehículo para el transporte de pasajeros. En 1914 se fabricaron los primeros camiones y furgonetas para suministrar armas y víveres y, en 1920, se fabricaron camiones, remolques, tractores y motores para ser utilizados en las ciudades.

## 2.- Características

El transporte por camión o autotransporte federal, es un factor estratégico para el desarrollo económico de cualquier nación, y en especial de México, ya que por su facilidad de acceso a los diferentes rincones de nuestro territorio, resulta fundamental para llevar a cabo los procesos de producción, distribución y consumo.

El 7 de julio de 1989 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el nuevo reglamento para el transporte federal de carga; esta medida trajo como consecuencia que los autotransportistas pueden ahora trasladar todo tipo de mercancía a lo largo y ancho del país, excepto productos tóxicos, explosivos y químicos, los cuales tienen una regulación especial.

Este tipo de transporte se recomienda cuando se tiene que trasladar mercancía por tramos inferiores a 500 km.

El autotransporte normalmente puede contratarse por servicio consolidado o por caja completa; cuando se opta por esta última, el tamaño de la caja más recomendable es la de 48 pies, dado que es la más utilizada tanto en Estados Unidos como en México.

## 3.- La Carta de Porte

El documento que emite el transportista al usuario o cliente se llama carta de porte o talón de camión, y es un recibo que ampara mercancías, sin cobertura de seguro contra las mismas; no es un título de propiedad. Normalmente se emite en un solo original y contiene los siguientes datos:

- Nombre del embarcador
- Nombre y dirección del consignatario
- Punto de carga y descarga
- Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía
- Valor del flete y si éste ha sido pagado o será pagadero en el punto de destino.

- Fecha de emisión
- Descripción de las mercancías

## D. FERROCARRIL

### 1. Antecedentes

El ferrocarril nació a principios del siglo XIX en Inglaterra y fue una de las más importantes características de la Revolución Industrial, así como el primer medio de transporte de carácter masivo.

Por el fuerte volumen de carga que puede desplazar, se convierte en un medio de transporte económico y rentable. Su utilización es conveniente cuando se requiere trasladar pesos o volúmenes altos a distancias largas (más de 500 km).

El movimiento de contenedores ha experimentado un rápido desarrollo y prácticamente está destinado al comercio exterior. En 1989 se llevaron a cabo las primeras pruebas para establecer servicios regulares de trenes de contenedores mediante el sistema de doble estiba, técnica que representa uno de los adelantos tecnológicos más trascendentes en materia de movimiento de carga por ferrocarril, pues utiliza plataformas articuladas y contenedores de medidas especializadas que posibilitan duplicar la carga manejada por unidad de arrastre, obtener un mayor aprovechamiento de la fuerza de tracción e incurrir en menores costos de operación.

Dentro del proceso de modernización y adecuación a las condiciones actuales, Ferrocarriles Nacionales de México (Ferroviales) ha establecido convenios de colaboración con ferrocarriles estadounidenses para facilitar la importación y exportación de mercancías.

- Unión Pacific se conecta con las líneas de México en las fronteras de Nuevo Laredo y Matamoros, Tamaulipas.

- Southern Pacific hace conexión con las fronteras de Ciudad Juárez, Chihuahua, Piedras Negras, Coahuila, Matamoros y Nuevo Laredo, Tamaulipas; Naco y Nogales, Sonora y Mexicali, Baja California.
- The Atchinson Topeka and Santa Fe Railway hace conexión con la frontera de Ciudad Juárez y Ojinaga, Chihuahua.
- Tex-Mex se conecta en la frontera de Nuevo Laredo, Tamaulipas.

En el transporte ferroviario internacional con Estados Unidos se han agilizado los trámites fronterizos y de esta forma los trenes pasan con una revisión aduanal simplificada. Asimismo, con objeto de poder afrontar el incremento de carga, se han llevado acciones entre las cuales destaca la conexión ferroviaria con casi todos los puertos principales del país, de tal forma que las mercancías que normalmente se transportan en contenedores, puedan ser traspasadas al ferrocarril en el puerto, y posteriormente, de las terminales de carga ferroviaria en el interior del país hasta las puertas del usuario por autotransporte, integrándose de esta manera un servicio intermodal completo.

## 2.- Tipos de Trenes y Servicios

- a) Trenes unitarios. Transportan un solo producto de un mismo origen hacia un mismo destino, utilizando la misma clase de equipo. Este servicio se puede contratar con un mínimo de 25 unidades o carros, de los que el usuario puede disponer en menos de 24 horas. Al tener preferencia de paso, los trenes unitarios abaten tiempos de recorrido y aseguran las entregas puntuales.
- b) Trenes locales. Proporcionan servicio ordinario de carga entre las estaciones intermedias y las principales terminales del sistema ferroviario, movilizandodo todo tipo de embarques, en carro por entero o menos de carro entero.
- c) Trenes especiales. Sus recorridos eventuales, de un punto de origen a un punto de destino, permiten transportar tanto carga como pasajeros. Gozan de paso preferencial y pueden contratarse para el transporte de productos peligrosos o de difícil manejo, para mover maquinaria cuyas dimensiones sean especiales o requieran extremo cuidado para su manipulación, e inclusive para la celebración de eventos políticos o sociales, convenciones y promoción de servicios diversos.

- d) Trenes mixtos. Sus itinerarios tiene horas fijas de llegada y salida. Transportan tanto pasaje como carga, generalmente es perecedera.
- e) Servicio Express. Permite el transporte de paquetería y envíos de menos de un carro entero en equipo integrado a los trenes de pasajeros, que por operar con preferencia de paso, hacen posible una entrega rápida.
- f) Doble estiva de contenedores. Este innovador modo de transportación hace factibles grandes logros en cuanto a rapidez y economía. Sus carros están integrados por múltiples plataformas articuladas, de piso deprimido, bajo peso y altura, cada una de las cuales permite transportar hasta tres contenedores, dos de 20 y uno de 40 pulgadas (véase en el capítulo 7, en el apartado Equipos de manejo, las medidas de los contenedores) con lo cual se incrementa la capacidad de carga, se daña menos la mercancía y se tiene la posibilidad de transportar artículos de alto riesgo, además de la reducción del flete promedio por contenedor.
- g) Remolques sobre plataformas. Se refiere al movimiento que se hace de cajas remolque sobre plataformas de ferrocarril; estas cajas remolque contienen diferentes tipos de carga, incluso productos perecederos que requieren refrigeración, y son las plataformas del autotransporte que se conocen también como piggy back. Este medio de transportar mercancías ofrece como beneficios el ahorro de combustible, menor desgaste de los remolques y tractocamiones, menor incidencia de accidentes y mejores posibilidades de cumplir a tiempo con los compromisos de entrega.
- h) Contenedores. Consisten en cajas sin ruelas que se pueden mover sobre plataformas o góndolas, según sea el tipo de carga que se tenga que transportar, ya sea maquinaria, estructuras o material de difícil manejo o peligroso. El cliente tiene que contratar el contenedor, ya que Ferronales, sólo proporciona el servicio de transporte y, en algunos casos, las maniobras y tractoreo. El uso de contenedores permite disminuir la manipulación de la carga, garantizando su integridad al evitar riesgos en un traslado, además de agilizar los procesos de importación y exportación, ya que su diseño permite enviarlos por ferrocarril, autotransporte o barco,



- i) Servicio estrella de carga. Response a las necesidades urgentes de transportación hacia las fronteras, puertos y centros económicos de mayor importancia del país, con la certeza de que las cargas serán movilizadas empleando el equipo más adecuado y con las mayores facilidades para realizar los trámites de documentación y liquidación de fletes. Este servicio se caracteriza por ser directo de origen a destino, tener preferencia de paso y salir diariamente en cada sentido. Sus horarios de salida y llegada son fijos, lo cual representa una garantía en los tiempos de recorrido.

### 3.- Tarifa Única de Carga y Express

La Tarifa Única de Carga y Express (TUCE), autorizada por la SCT, señala las cuotas que se deben cobrar por el servicio ferroviario de carga, las cuales se expresan en moneda nacional por cada 1000 kg. Estas mismas cuotas se aumentan en un 60 % en el servicio express.

El importe del flete siempre será pagado por adelantado conforme a la TUCE y las cuotas por distancias se aplican por secciones como sigue: secciones de 10 en 10, hasta 250 km; secciones de 25 en 25, hasta 250 km; secciones de 50 en 50, hasta 1000 km.

### 4.- Talón de Ferrocarril

El talón de ferrocarril es un contrato de transporte en el cual la empresa porteadora se compromete a prestar el servicio que en él se estipula, y de acuerdo a las condiciones de transporte impresas al reverso del original. Este documento debe estar firmado por el jefe de la estación, y se debe anotar la fecha de expedición e imprimir el sello de la oficina. En este tipo de documento no se pueden prohibir los transbordos y debe contener la siguiente información:

- Nombre del embarcador
- Nombre y dirección del consignatario
- Punto de carga y descarga

- Cantidad, peso, medidas y marcas de la mercancía
- Valor del flete
- Fecha de emisión
- Firma del jefe de la estación y sello de la oficina
- Descripción de las mercancías.

## E. EL TRANSPORTE MULTIMODAL

### 1. Antecedentes

Esta modalidad de transporte fue aprobada en el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas, una vez concluido, después de varios años de estudio y preparación. No es un documento improvisado; se trata de un estudio serio sobre la regularización del transporte multimodal internacional y se inició hace más de cinco décadas. Los motivos que propiciaron dichos estudios se pueden sintetizar en dos: en primer lugar, la necesidad de simplificar la documentación requerida cuando una mercancía pasa por distintas fases del transporte, caso en que debería existir un solo documento, y en segundo lugar, también debería existir una sola persona responsable por la totalidad del transporte, evitando así, en caso de reclamación por pérdida o daño a la mercancía, tener que dirigirse a los distintos porteadores que hayan intervenido en el transporte global. Este estudio se concretó el 24 de mayo de 1980; México firmó su adhesión el 10 de octubre del mismo año y ratificó su inclusión el 22 de enero de 1982.

### 2.- Características

Por transporte multimodal internacional se entiende el porte de mercancías por dos o más modos diferentes de transporte, con base en un contrato; mediante el pago del flete se compromete al operador a la ejecución del transporte de mercancías, y el expedidor extiende el documento multimodal correspondiente.

El documento de transporte multimodal puede ser, a elección del expedidor, negociable o no negociable; cuando sea negociable se expedirá a la orden del porteador, y si se

exiende a la orden podrá ser transferible por endoso; si es al porteador será transferible sin endoso; si se emiten varios originales se especificará su número, y si se emiten copias se mencionará gráficamente que son no negociables. La entrega de la mercancía se efectuará contra la entrega del documento de transporte. Asimismo, cuando el documento no es negociable, se deberá mencionar el nombre del consignatario.

Los datos que debe contener el documento de transporte multimodal son:

- Naturaleza, marcas, carácter peligroso, número de bultos o piezas, estado y peso de las mercancías.
- Nombre y dirección principal del operador, nombre del expedidor y, en su caso, el nombre del consignatario.
- Lugar y fecha en que las mercancías son tomadas por el operador, el lugar y el plazo de entrega de las mercancías al consignatario.
- Indicación de si el documento es o no negociable, su fecha de emisión y la firma del operador de transporte o de la persona autorizada.
- El importe del flete
- El itinerario, modos de transporte y puntos de trasbordo.
- Declaración de que el transporte multimodal se regirá por el Convenio de las Naciones Unidas, anulándose cualquier disposición contraria que perjudique al expedidor o consignatario.
- Anotación de que la mercancía ha sido tomada sin reservas, lo cual significa que la mercancía se hallaba en buen estado al momento de ser confiada al operador.

### 3.- Las Responsabilidades.

La responsabilidad del operador empieza desde que éste toma la mercancía bajo su custodia y termina cuando la entrega al consignatario o persona autorizada por el mismo. El operador también es responsable por pérdidas que sufra la mercancía cuando esté bajo su custodia. Se especifica que si la mercancía no ha sido entregada pasados 90 días después de la fecha de entrega acordada se considerará perdida definitivamente.

## XII. DIVERSOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE

Para realizar operaciones o transacciones comerciales de índole internacional, además de los documentos de embarque mencionados, se necesitan otros documentos, que se explican a continuación.

### A. LA FACTURA COMERCIAL (COMMERCIAL INVOICE)

Es el documento de contabilidad mediante el cual el vendedor transfiere la propiedad de la mercancía al comprador. La factura comercial debe contener la siguiente información:

Fecha de emisión

Nombre y dirección del vendedor y comprador

Número de contrato o pedido

Descripción de la mercancía

Precio unitario expresado en la moneda extranjera pactada

Número de unidades vendidas (piezas, bultos, kilogramos, etc).

Detalle de gastos y costos diferentes del precio unitario

Peso y marcas de la mercancía

Especificaciones de pago y de entrega

Precio de venta o Incotem pactado (cotización)

Si se facturan gastos como flete y seguro, éstos deberán coincidir con los importes que se muestren en el conocimiento de embarque y la póliza de seguro.

### B.- LISTA DE EMPAQUE (packing list)

La lista de empaques es el documento que sirve para identificar las mercancías y saber qué contiene cada caja o bulto. Esta información es muy valiosa para el transportista o porteador, para la compañía de seguros, para la aduana y, por supuesto, para el comprador. Por lo general la emite el exportador y debe contener la siguiente información:

- Número de bultos, cajas, etcétera

- Peso y medidas por bultos o caja
- Marcas y números asignados a cada caja o bulto
- Número del pedido o contrato
- Descripción de la mercancía contenida en cada caja o bulto
- Fecha de emisión
- Nombre del comprador

#### C.- EL CERTIFICADO DE ORIGEN (ORIGIN CERTIFICATE)

El certificado de origen es un documento que certifica el origen o procedencia de la mercancía y por lo general lo emite una dependencia gubernamental. En el caso de México, lo emite la Secretaría de Economía y debe contener la siguiente información:

- Fecha de emisión
- Nombre y dirección del vendedor
- Descripción de la mercancía
- Marcas y números de la mercancía
- Peso
- Sello de la dependencia oficial y firma del funcionario responsable

#### D.- OTROS CERTIFICADOS

Otros tipos de certificados que se pueden solicitar y que sirven para realizar operaciones de comercio exterior son:

- a) De calidad. Se emite para certificar la calidad de la mercancía
- b) De sanidad animal o vegetal. Se emite para certificar que la mercancía que se exporta y/o importa está libre de cualquier enfermedad, bacteria, etcétera.
- c) De análisis. Se emite para certificar el contenido químico de la mercancía

- d) De Inspección. Se emite para verificar que la mercancía se encuentra en buen estado y dentro de los lineamientos establecidos en el contrato firmado entre el comprador y vendedor.
- e) De peso. Se emite para certificar el peso de la mercancía, ya sea en forma general o a granel, o por bulto o caja.

Todos estos certificados se tramitan, por lo general, ante compañías particulares o gubernamentales dedicadas exclusivamente a emitir o certificar, dependiendo del certificado solicitado, que la mercancía cumple con los requisitos establecidos en los contratos firmados entre el comprador y vendedor y con la legislación vigente en cada país.

#### D.- LA PÓLIZA DE SEGURO (INSURANCE POLICY)

Se tiene conocimiento de que desde la época de los fenicios, los mercaderes compartían las pérdidas o daños que sufrían las mercancías cuando las transportaban de un lugar a otro, lo cual marca la presencia del seguro desde esa época.

El aseguramiento en la actualidad se ha diversificado de tal forma que encontramos seguros de vida, de automóviles, contra incendios, contra robos, etc. Nuestra atención se centra en el aseguramiento de embarques destinados al comercio exterior y que, como consecuencia de su transportación, se encuentran expuestos a sufrir diversos daños.

Asegurar significa que el asegurado transfiere los riesgos a que están expuestos sus bienes y que una compañía de seguros los acepta, la cual se compromete a pagar, en caso de siniestro, el monto de la pérdida; como contrapartida el asegurado pagará una cantidad de dinero llamada prima.

Los bienes asegurables pueden protegerse en su envío por cualquier medio de transporte y de puerta a puerta, así como en su almacenamiento en el trayecto, en el origen o en su destino final. Se debe especificar claramente qué tipos de riesgos se cubren.

Elementos que constituyen el Seguro:

- a) Póliza. Es un contrato mediante el cual se legaliza el traspaso de los riesgos y queda formalizado cuando se han cubierto todos los trámites entre el asegurado y la compañía aseguradora. Existen dos tipos de pólizas:
- Específica: es individual para un solo cargamento en un solo viaje, y se liquida al recibir la póliza de seguro.
  - Abierta: no marca límite de embarques y productos por transportar y está vigente en todo momento, de acuerdo con el periodo convenido entre el asegurado y la aseguradora, que puede ser un año; con frecuencia la utilizan empresas que transportan periódicamente cargas de distinta naturaleza.
- b) Prima. Es el pago por parte del asegurado para proteger su interés asegurable. Ésta es tal vez la obligación más importante del asegurado, dado que es el costo en dinero que tiene que liquidar para proteger la mercancía. El monto de la prima lo determina la compañía aseguradora conforme a los riesgos que han de cubrirse, el medio de transporte utilizado, el lugar de destino, el período de la cobertura y la naturaleza del producto.
- c) Riesgo. Es toda eventualidad que, de ocurrir, traerá como consecuencia una pérdida económica. Los riesgos se clasifican en dos tipos:
- Ordinarios de tránsito: resultan al producirse un accidente en los medios de conducción.
  - De avería particular: se originan por defectos de manejo o estiba o por daño causado debido a factores externos a las propias mercancías.
- d) Cobertura. Es la protección de la mercancía contra los riesgos a que está expuesta; se clasifican en:

- Cobertura de riesgos básicos u ordinarios de tránsito en el transporte marítimo, terrestre o aéreo.
  - Cobertura por avería particular, que incluye robo parcial y total, mojadura y oxidación, rotura, derrame, contacto con otras cargas y mermas.
  - Cobertura de paquete o todo riesgo, que sólo cubre los daños de avería particular en paquete completo.
  - Cobertura por convenio expreso, que cubre huelga, guerra y alborotos populares.
- e) Suma asegurada. Es la cantidad fijada por el asegurado en cada uno de los incisos de la póliza y es propiamente el valor de la mercancía. En el caso de utilizar cartas de crédito con un término de venta CIF (costo, seguro y flete), la suma asegurada debe cubrir el importe de la mercancía más el 10% adicional, que suele ser el importe del flete.

## 2.- El Costo de la Póliza

El costo de una póliza de transporte lo determina la compañía aseguradora apoyándose en los datos proporcionados en la solicitud y en su experiencia en el ramo. La gama de factores que se toman en cuenta para cotizar el servicio hace difícil que un particular pueda calcular el costo, pero se puede tomar como referencia que el costo del seguro nunca será mayor de 7% del valor de la mercancía. El costo del seguro lo determina el riesgo del medio de transporte, el cual es mayor en el barco, después en el camión, luego en el avión y el menor riesgo es en el ferrocarril. Para el transporte multimodal se cotiza como si todo el flete fuera en el medio de transporte de mayor riesgo, o sea el barco:

## 3.- Los Trámites

- a) Solicitud. El usuario debe obtener un formato de solicitud de seguro y requisitarlo de manera completa y exacta, ya que de esta información dependerá su costo. Es necesario recalcar que la veracidad de los datos proporcionados permite evitar problemas en caso de indemnización por un siniestro.



- b) Cotización. Como respuesta a la solicitud, la compañía de seguros proporcionará la cotización y, en caso de que el asegurado esté conforme, procede a realizar los trámites internos necesarios.
- c) Póliza. La compañía de seguros emite la póliza de transporte correspondiente, es muy importante leer cuidadosamente su contenido a efecto de comprenderla y tener la certeza de que se ha obtenido una garantía suficiente y adecuada, considerando siempre que lo escrito a máquina prevalecerá sobre la escritura impresa, y sobre lo escrito a máquina, aquello escrito a mano.

#### 4.- Las Reclamaciones

En caso de ocurrir algún siniestro, el asegurado deberá reclamar al transportista por escrito, dando aviso del siniestro, dentro de los plazos señalados en el documento de transporte: obtener un certificado de daños, recurriendo al ajustador y presentar su reclamación escrita a la compañía de seguros, acompañada de una copia de todos los documentos de embarque.

#### 5.- Pago de la Indemnización

Dentro del plazo señalado en la póliza, la aseguradora cubrirá el monto de la indemnización, pudiendo ser con pago en dinero, reposición o restauración de los bienes dañados.

### XIII. EL ENVASE Y EL EMBALAJE

Nuestra economía ha entrado en la competencia internacional como una consecuencia de la apertura de los mercados, y más ahora con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Esta apertura repercute en la participación de los productos mexicanos tanto en el mercado doméstico como en el internacional. En el mercado doméstico, el producto mexicano debe competir con los productos de importación, y en el mercado internacional, las empresas mexicanas deben competir con calidad y precio, y además con una divergencia del producto.

Uno de los factores que propician la divergencia y el valor agregado al producto es sin lugar a dudas su envase, el cual, aunado a un buen embalaje, permite ofrecer una presentación atractiva del producto en el país al cual está destinado.

Las empresas mexicanas que desean competir en mercados internacionales requieren nuevos y mejores diseños en la presentación de sus productos, a fin de que exista una penetración de mercados viable y una permanencia a largo plazo.

De igual manera, es necesario resolver el problema del embalaje para la exportación: las formas de almacenamiento de transporte y el prolongado manejo de los productos que hacen imperioso que se de una protección eficiente a el producto para que llegue íntegramente a su destino.

Envasar y embalar un producto tiene aspectos normativos, técnicas y procedimientos y, por lo general, el exportador debe informarse y tomar las medidas correspondientes para conocer la legislación y la normatividad tanto nacionales como las del país al cual quiere exportar.

## A.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El envasado y sus técnicas han evolucionado a través del tiempo, se puede decir que aun antes de la presencia del hombre sobre la tierra, ya existían envases creados por la propia naturaleza, como son las cáscaras, cascarones, gajos, vainas, etcétera.

Algunas culturas, como la mesopotámica, la egipcia, la griega y la fenicia, crearon las primeras vasijas, y dieron especial énfasis a su decoración y diseño, las hicieron con o sin asas, y también solucionaron el problema de su estabilización cuando las vasijas de base redonda les agregaron patas o soportes, o bien les aplanaron la base.

Los fenicios fueron los iniciadores del comercio exterior organizado, ya que en sus flotas de barcos exportaban aceite por todo el Mediterráneo en grandes vasijas de barro, también fueron los primeros comerciantes convencidos de la importancia que tiene la

presentación de los productos en envases llamativos para motivar a los consumidores a su compra, por lo que se deduce el hecho de que vendían sus productos en envases bellamente decorados.

Durante la evolución de las diferentes culturas se utilizaron distintos materiales para envasar y conservar productos, como la palma, la madera, el barro y hasta las piedras; pero no fue sino hasta el siglo XIX cuando surgió el envase metálico. Después de esto, muchos investigadores e innovadores se dieron a la tarea de crear nuevos envases, como es el caso de Appert, con los envases para las conservas; Gail Borden, con el primer six pack para llevar colectivamente botellas de leche; y Tellier con sus bodegas y barcos refrigerantes.

En el siglo XX se crean grandes fábricas para envasar productos y se dan ingeniosas soluciones a los problemas de contención y de consumo "a gravedad cero" durante los vuelos espaciales, como el envase que diseñó la Coca-Cola para que los astronautas pudieran disfrutar de esta bebida en el espacio.

## B. CONCEPTOS DE ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE

El envase es un contenedor que se encuentra en contacto directo con el producto para proteger sus características físicas y/o químicas. Debe ser diseñado para llamar la atención del consumidor final y debe tener compatibilidad física y química con el contenido.

El empaque, conocido también como envase secundario, es un contenedor unitario o colectivo que sirve para dar presentación al producto, con impresos gráficos y con información relativa al producto. También implica los materiales de agrupamiento de varios envases y los materiales utilizados como amortiguamiento en el interior del embalaje.

El embalaje, conocido también como envase de distribución, es un contenedor colectivo que agrupa varios envases primarios y secundarios con el fin de unificarlos, protegerlos y facilitar su manejo, almacenamiento, transporte y distribución.

**ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA**

## A. FUNCIONES DEL ENVASE

Las funciones del envase se dividen en dos grupos: estructurales y de comunicación.

### 1. Funciones estructurales

Están a cargo de los diseñadores industriales y son:

**Contención.** El estado físico del producto determina por sí mismo el tipo específico del envase. Para tener un concepto más claro de la función estructural de contención podemos mencionar que si el estado físico de un producto es líquido, su envase no podrá ser, de ninguna manera, un envase de cartón sin un acabado plastificado, o un envase de madera, sino que tendrá que ser de vidrio o metal; pero si su estado físico es sólido, entonces su envase sí podría ser de cartón o madera.

**Protección y conservación.** Para la protección y conservación de un producto se deben tomar en cuenta sus aspectos físicos y químicos. La protección física es necesaria para resguardar el producto contra impactos, caídas, vibraciones, insectos y demás animales, además de evitar su rotura, desajuste, merma o fuga; es decir, un buen envase protege la estabilidad física del producto. La protección química del producto es necesaria para preservar lo de los efectos del oxígeno, el calor, la humedad, los rayos ultravioleta de la luz –que favorecen la actividad microbiana-, y la aparición y desarrollo de hongos –que degradan la apariencia sensorial y/o nutricional-, con lo cual disminuyen la calidad del producto y su estabilidad química.

### 2.- Funciones de comunicación

Están a cargo del departamento de mercadotecnia. El envase cumple con dos funciones específicas: la información y la motivación a su consumo. Dependerá del material y de su grafismo (color, ilustración, texto, composición, etc) el que el envase comunique una imagen de gran calidad y/o de atracción para su consumo.

Existen envases que con su sola presencia manifiestan que contienen productos costosos o finos; hay otros envases que comunican calidad, otros que anuncian un regalo incluido, y, dependiendo del envase, los productos se pueden situar en los nichos de mercado a los que están dirigidos. Así, el envase cumple la función mercadológica de comunicar tanto la imagen del producto y de su fabricante como el segmento del mercado al que va dirigido.

El envase informa varios aspectos, como:

- Identificación y localización del fabricante
- Identificación y presentación del producto
- Contenido neto o número de piezas
- Origen, ingredientes y/o proceso empleado en su fabricación
- Forma, uso y conservación
- Riesgos y peligros
- Código de barras para su registro y cobro en el punto de venta.

El envase, además de informar, tiene aspectos de motivación, ya que un envase que atrae la atención e incita al comprador a que lea la información sobre el producto y sienta el deseo de poseerlo, es, en suma, el mejor vendedor silencioso en el punto de venta.

## B. FUNCIONES DEL EMBALAJE

Las dos principales funciones del embalaje son unificar y proteger la mercancía durante su distribución.

### 1. Unificación

Los expertos opinan que los productos de consumo no pueden comercializarse a granel en los sistemas de distribución masiva, es decir, no puede distribuirse ningún producto si no está debidamente embalado.

Las cargas formadas por productos embalados colectivamente pueden ser homogéneas (que constan de elementos iguales) o heterogéneas (que constan de elementos diferentes). Cuando la carga es homogénea no es difícil acomodarla, pero cuando es heterogénea (con pesos, dimensiones y/o materiales distintos) surge el problema de su acomodo, por la posibilidad de caídas y daños. Un material eficiente y práctico que puede utilizarse para proteger las cargas homogéneas y heterogéneas es la película de polietileno o de policloruro de vinilo (PVC) estirable o encogible.

## 2. Protección

La protección que da el embalaje al producto es de vital importancia para llevar a efecto su distribución masiva. Al embalaje también se le conoce como “envase de distribución”.

La figura 7.1 muestra una serie de envases y embalajes necesarios para realizar la distribución de un producto.

El envase (a) es una cápsula contenedora primaria del producto.

El frasco (b) cumple con la función de contenedor, ya que es una barrera contra polvo, humedad, rayos ultravioleta de la luz, etcétera.

La caja plegadiza (c) resguarda el frágil envase de vidrio, evita el rozamiento entre un envase y otro, amortigua las vibraciones, identifica al producto y afianza su apilamiento.

La caja colectiva (d) tiene la triple función de contener los envases menores, unificar los mismos y exhibirlos en el punto de venta.

En este ejemplo, ocho cajas exhibidoras se colocan para su distribución dentro de un embalaje de cartón corrugado (e) y doce embalajes similares se depositan sobre una tarima, llamada también paleta o pallet, de madera (f), para ser cargados, transportados, almacenados y estibados durante la etapa de distribución.

## C. EQUIPOS DE MANEJO

Existe una gran variedad de equipos que intervienen en el manejo de las mercancías, a continuación mencionaremos los más utilizados.

### 1.- Carretillas

Son de estructura metálica; se apoyan en dos ruedas y permiten levantar manualmente pequeños embalajes para el acomodo de mercancía que carece de tarima.

### 2.- Palancas

Consisten en una barra de acero con una uña en su extremo y se apoyan en dos pequeñas ruedas que facilitan las maniobras de carga y descarga de la mercancía.

### 3.- Carros Plataforma

Son tarimas o marcos con varias ruedas que pueden ser de neopreno o bien metálicas, y pueden estar provistos de postes, barandales y enganches; su función primordial es permitir trasladar la mercancía por distancias relativamente cortas.

### 4.- Gatos Hidráulicos

Son estructuras metálicas basadas en cuatro ruedas; se pueden introducir por debajo de una tarima y, para levantarla, poseen un mecanismo de palanca hidráulica que ayuda a desplazar la tarima cargada con un mínimo esfuerzo.

### 5.- Tractores

Son vehículos de combustión interna o eléctricos que permiten tirar de varios carros plataformas al mismo tiempo.

## 6.- Montacargas

Existen montacargas que se operan de forma manual y que a la vez son hidráulicos; permiten levantar tarimas de hasta 2 toneladas de peso y se utilizan para el traslado de la mercancía a nivel del piso. De igual manera, los montacargas eléctricos y de combustión interna, son vehículos que levantan la mercancía a diferentes alturas y pueden tener una capacidad de carga de más de 40 toneladas. Para su uso se requiere que el embalaje tenga una elevación mínima de 8 cm, respecto al piso y una separación mínima de 30 cm entre los polines de la tarima, para que las uñas del montacargas puedan entrar.

## 7.+ Transportadores y resbaladillas

Son equipos que, utilizando la fuerza de gravedad o mediante unos rodillos, permiten el traslado de las mercancías entre sitios de carga y descarga relativamente cercanos.

## 8.- Grúas

Son equipos mecánicos o eléctricos que mediante palancas y poleas permiten levantar mercancías con pesos excesivos y trasladarlas hasta el medio de transporte.

## 9 - Ganchos

Son garfios metálicos que se utilizan para tirar de la carga y levantarla, cuando se trata de pacas o fardos o cualquier otro tipo de carga ligera que no sufra daño al introducir la punta del gancho.

## 10.- Instrumentos Auxiliares

Para el manejo de los embalajes se han inventado numerosos instrumentos auxiliares, de los cuales los más importantes son:

- a) Ganchos, sujetadores, redes e imanes para las grúas



- b) Eslingas, que son cinturones de fibra sintética y que se utilizan para amarrar los embalajes y tarimas para poder así levantarlos con una grúa.
- c) Flejes de acero laminado en frío, para poder izar cargas de 1.5. a 2 toneladas.
- d) Bloqueo, que permiten asegurar toda la mercancía y rellenar los espacios libres que pudieran quedar a fin de evitar movimientos en el medio de transporte; los más usuales son los siguientes:
- Refuerzos de madera, se utilizan en las cajas de los trailers, o contenedores de triplay para mantener alineada la mercancía.
  - Bandas adhesivas, se utilizan para agrupar tambores metálicos de 200 litros para mantener estable la carga dentro del transporte y evitar un desplazamiento brusco.
  - Paneles de cartón, son tiras de cartón corrugado, cuajadas y pegadas en forma de un panal de abejas que ocupa los espacios libres entre la carga.
  - Bolsas de aire, son productos elaborados con papel kraft y polietileno con una válvula que sólo permite la entrada de aire.
- e) Contenedores, son grandes cajas herméticas para alojar mercancías y que permiten transportarlas sin que ocurra una manipulación directa, evitando deterioro, ruptura o mermas.

Las ventajas del uso de contenedores son:

- Permiten el transporte multimodal
- Brindan mayor seguridad a la mercancía
- Permiten una manipulación mínima de la mercancía
- Minimizan el riesgo de que la mercancía sufra daños o robo
- Brindan facilidad de manejo
- Reducen las primas del seguro
- Aceleran los tiempos de tránsito
- Reducen los costos del embalaje

## D. MATERIALES DEL ENVASE Y DEL EMBALAJE

### 1. Papel

El papel es uno de los materiales más utilizados para el envase y puede combinarse con el aluminio y las películas plásticas; su función principal es evitar fricciones entre las piezas, y proporcionar una envoltura desechable que evite las raspaduras y la vibración. El papel no resiste la humedad ni las grasas. No se permite utilizar el papel periódico como material de amortiguamiento para la exportación debido a las restricciones fitosanitarias.

### 2. Cartón Corrugado

El cartón es un material muy utilizado como amortiguante, como envase y como embalaje, y es posible darle propiedades impermeables aplicando películas de parafina o polietileno.

El cartón más utilizado para la exportación es el corrugado sencillo, que tiene una resistencia máxima de 14 kg/cm<sup>2</sup>.

Para probar su resistencia al reventamiento, al cartón corrugado se le aplica una prueba conocida como "prueba de Mullen"; un embalaje de cartón corrugado que se cierra con una cinta engomada o adhesiva, con una impresión de la empresa, sirve como sello de garantía de que dicho embalaje no ha sido abierto durante su traslado.

El armado de un embalaje de este material puede hacerse por medio de adhesivos que secan instantáneamente, o bien con engrapados. Cuando se diseña un embalaje de cartón hay que considerar la altura, ya que ésta afecta la resistencia a la compresión vertical. Los puntos estructurales más fuertes son las esquinas de la caja; cuanto más cuadrada sea mayor resistencia tiene a la estiba o manejo.

### 3.- Fibras Vegetales

Las fibras vegetales comúnmente utilizadas son el yute, para la fabricación de sacos, y la fibra de maguey, que se suele utilizar como material amortiguante especialmente para las artesanías. Cuando se utiliza la fibra de maguey, es necesario acompañar la mercancía con un certificado fitosanitario de desinfección.

### 4.- Madera

La madera se emplea para la fabricación de tarimas, cajas, rejas o jaulas y carretes. La fibra de madera, el aserrín y la viruta se utilizan como material amortiguante en el embalaje de las mercancías; sin embargo, su uso en la exportación a países altamente industrializados crea problemas ambientales y de eliminación de desechos, y muchos países solicitan un certificado fitosanitario de fumigación.

La solidez y duración de una caja de madera dependen del tipo de madera que se utilice, ya que sus propiedades varían de acuerdo con el tipo de árbol, así como con la forma del corte efectuado.

Las maderas duras ofrecen mayor resistencia al arrancamiento de los clavos, pero son susceptibles de agrietarse fácilmente. Las maderas verdes (húmedas) casi no pueden retener los clavos si conservan una humedad de entre 20 y 30 % y su contracción produce tabloneras agrietadas y rendijas. Se recomienda utilizar madera de este tipo que no contenga una humedad mayor a 18%.

La madera utilizada para los embalajes no debe tener hoyos de gusanos, manchas producidas por hongos, quemaduras ni grietas en el sentido radial del material.

Los herrajes utilizados en la fabricación de embalajes de madera son principalmente clavos, tornillos, pijas y clavos cementados (con tratamiento químico).

Al utilizar clavos se sugiere lo siguiente:

- Achatar la punta para evitar el agrietamiento.
- No utilizar clavos acanalados y estriados; destruyen las paredes de la madera y no permiten un amarre fuerte.
- El clavo perpendicular es más resistente que el paralelo y no resquebraja la madera. La madera unida con clavos gruesos se agrieta y los clavos cortos tienen poca resistencia a los esfuerzos de tracción.
- Clavar a distancias iguales para evitar grietas.

A continuación se mencionan algunos tipos de armado de cajas de madera.

a) Cajas de madera contrachapada. Los embalajes de tableros contrachapados se fabrican a partir de paneles clavados sobre listones de madera y tienen las siguientes ventajas:

- Peso adecuado para un manejo accesible
- Alta resistencia a la distorsión diagonal
- Alta resistencia a los daños en las esquinas
- Resistencia a manejos inadecuados
- Facilidad de manipulación
- Excelente hermeticidad

Un tablero contrachapado de 4 mm de espesor puede reemplazar a una tabla de madera de 15 mm de espesor y su peso de carga máximo es de 450 kg.

- b) Jaulas de madera. Se utilizan para transportar cargas que requieren embalajes resistentes y al mismo tiempo ligeros.
- c) Cajas ensambladas. La cubierta de una caja se puede hacer con tableros contrachapados o con tableros de aglomerado o de fibra comprimida, asegurando de esta manera la hermeticidad de la caja y la protección de la carga contra el choque y el robo.

- d) Cajas impermeabilizadas. Para proteger la carga contra la humedad, se recomienda recubrir el embalaje con películas plásticas de PVC, polipropileno y cartón bituminoso, asfaltado o alquitranado.
- e) Tarimas de carga. Las tarimas de carga también se conocen como “paletas de carga” y se utilizan para el manejo de embalajes con montacargas. Estas tarimas pueden ser de madera, cartón, polietileno o espuma de poliestireno, o bien la combinación de cualquiera de ellos. En el caso de las tarimas de carga de madera se recomienda fabricarlas con madera de pino sin cepillar, a efecto de tener un mayor agarre por medio de la fricción entre ésta y los embalajes de cartón corrugado.

## 5.- Plásticos

El plástico representa una posibilidad de fabricación de envases y embalajes de alta productividad; sin embargo, no es biodegradable y representa problemas ecológicos, por lo que se debe reciclar.

- a) Poliestireno (PS). Sus nombres comerciales son polidez poliseñe y resirene, y este polímero o plástico se utiliza comúnmente para la fabricación de tapas por medio de la inyección y para termoformar envases económicos, como los envases de yogurth y productos lácteos. Su temperatura máxima, que no es perjudicial para el ser humano, es de 75 °C y es estable frente a ácidos, álcalis, alcohol y aceites minerales.
- b) Poliestireno anticalórico (PS2). Se utiliza para la inyección de envases que requieren resistencia al vapor de agua y hermeticidad a los gases, como el oxígeno y el bióxido de carbono. Su temperatura máxima de uso permanente, que no es perjudicial para el ser humano, es de 95 °C.
- c) Espuma de poliestireno expandido (EPS). Sus nombres comerciales son styopor, unicele y expandex; se utilizan a menudo para embalar productos sensibles a la temperatura, perecederos y frágiles. Constituye un excelente material de amortiguamiento en forma de conchas y material triturado; otras de sus aplicaciones son para fabricar charolas termoformadas para alimentos, plataformas

de transporte, tarimas de carga, cajas térmicas, y perfiles tipo ángulo, solera y esquinero. Los productos a base de espuma de poliestireno expandido se utilizan como amortiguante del choque y de la vibración. Su función principal es separar las piezas y absorber vibraciones.

Se pueden fabricar espumas rígidas y flexibles; también puede utilizarse en tiras o placas o moldearse dentro del embalaje. Resiste bajas temperaturas, soporta hasta 85 °C y se recupera de un choque en 30 a 70 %.

- d) Poliestireno antichoque (PS3). Es una lámina formada por dos hojas de entre 0.5 y 0.8 mm. Continuas y paralelas, unidas por una nervadura vertical con una separación de 0.4 mm; por su aspecto, tiene cierto parecido con el cartón corrugado. Su aplicación es en embalajes, resiste el choque y la corrosión y su temperatura máxima es de 70 °C.
- e) Policarbonato (PC). Sus nombres comerciales son malkrolon y lexan; tiene alta resistencia al calor, estabilidad dimensional y una baja absorción de agua. Se utiliza principalmente para fabricar envases de gran calidad en procesos de extrusión, sople e inyección, como las botellas y biberones. La temperatura máxima que no es perjudicial para los seres humanos es de 135 °C.
- f) Policloruro de vinilo (PVC). Sus nombres comerciales son revisin, viniflex y vindez, y puede ser flexible o rígido. El PVC flexible tiene de 20 a 50% de plastificantes líquidos, por lo cual los aceites y las grasas pueden contener migraciones de plastificantes; por este motivo no se recomienda su uso para envases de alimentos; en exportación, la FDA (Food and Drugs Administration) restringe su uso. Por el contrario, el PVC rígido, sin plastificantes, contamina menos, pero tiene una estabilidad térmica limitada. Sus ventajas son que tiene una gran rigidez, es ligero, incoloro y muy transparente; se utiliza primordialmente para la fabricación de botellas y películas encogibles de embalaje, sacos y bolsas. Asimismo, presenta una buena propiedad de barrera frente a los gases, aromas y vapores. Su temperatura de uso permanente varía entre los 80 y 90 °C.
- g) Poliuretano (PUR). Sus nombres comerciales son insofoom y elastofle, y su función primordial es aislar vibraciones, choques y torsiones. En forma de espuma, cuenta

con una buena resistencia para el amortiguamiento y la temperatura máxima de uso que no resulta perjudicial es de 88 °C.

- h) Polietileno de alta densidad (PEHD). Sus nombres comerciales son podmex y lupoden, y se utiliza para inyectar tapas, tapones, tambores de 20 y 200 litros y tarimas. Con procesos de extrusión se fabrican botellas y envases económicos de calidad intermedia. Su temperatura máxima que no es perjudicial es 105 °C. Los envases producidos con este material tienen una gran resistencia a bajas temperaturas, buena flexibilidad, alta resistencia a la formación de grietas por tensiones, gran hermeticidad al vapor de agua y a todo tipo de gases y admiten todo tipo de alimentos.
- i) Polietileno de baja densidad (PELD). Sus nombres comerciales son pxlupolen y dowlex. Con este material se fabrican envases, películas plásticas, aire sellado, envases soplados, bolsas, sacos y otros productos plásticos. Tiene una gran flexibilidad, resistencia térmica, dureza superficial y es insípido e inodoro. Su temperatura de uso que no resulta perjudicial no debe exceder los 95 °C. Los recipientes fabricados con este material son permeables a los líquidos volátiles, y la película de baja densidad empleada para fabricar aire sellado es un excelente material de amortiguamiento.
- j) Propilpropileno (PPH). Sus nombres comerciales son unipol, novelen, propiflex y procel. Presenta estabilidad ante el calor, es resistente a la tracción y al choque y tiene una dureza superficial sin tendencias a la corrosión por tensiones. Se emplea generalmente para envasar en caliente productos alimenticios, tiene una gran resistencia a las temperaturas que van de los 120 hasta los 130 °C, aunque es quebradizo a 0 °C. Se utiliza para la fabricación de bidones, frascos, tambores de 200 litros, sacos gigantes y para el fleje plástico.
- k) Polietilentereftalato (PET). Sus nombres comerciales son kimpet y teruel. Presenta una estabilidad química y térmica elevada; tiene gran resistencia y dureza, con propiedades dieléctricas y es fisiológicamente inocuo. Esta resina fue introducida por Celanese Mexicana, S. A. y aunque tiene las ventajas de higiene, ligereza, coloración y resistencia mecánica, y funciona como barrera contra el oxígeno, su proceso de fabricación resulta de un alto costo en comparación con el polietileno.

- l) Multilaminados. Estas películas son el resultado de la combinación de varios tipos de plásticos de diferentes proporciones, con el fin de satisfacer las propiedades fisicoquímicas de un determinado producto, como es el brillo, adhesividad o barrera contra el oxígeno; soporta los cambios bruscos de temperatura y da protección contra los rayos ultravioleta. Un ejemplo de este tipo de producto es lo que comúnmente se conoce como envase tetrapak.

## 6.- Vidrio

Es el material tradicional para el envasado de alimentos, fármacos y cosméticos; a pesar de que los plásticos y multilaminados le han robado mercado, no han podido igualar algunas de sus características, como:

- Estabilidad química
- Impermeable 100%
- Esterilización
- Refracción
- Retornante
- Presentación de calidad
- Aprobación por parte de la FDA.

Además, tiene las ventajas de la transparencia y de funcionar como barrera contra los rayos ultravioleta de la luz; de la estabilidad química, ya que no altera el sabor del producto; de la resistencia térmica y de la amplia aceptación sanitaria.

La desventaja que tiene el vidrio es su peso, que es seis veces mayor que cualquier otro material plástico, además de ser frágil, estalla fácilmente y es astillable.



## 7.- Metales

La hoja de lata es muy utilizada principalmente para la conservación de alimentos y el envasado de pintura, solventes y productos químicos, y como todo producto tiene ventajas y desventajas.

### Ventajas

- Tiene adherencia a la impresión y etiquetado
- Es una barrera contra el gas y las grasas
- Presenta resistencia a la compresión vertical y a la presión interna
- Es inerte y de larga vida en un anaquel
- Es reciclable y de alta resistencia a la temperatura
- Es una alta barrera contra los rayos ultravioleta de la luz que degrada los alimentos grasos.

### Desventajas

Tiene alta conducción térmica.

Reacciona químicamente con los ácidos y con la humedad, como consecuencia natural de la oxidación, corrosión y contaminación.

Presenta contaminación oxidante por fracturas del barniz de su recubrimiento.

Tiene un alto peso (en cuanto al acero), que se refleja en el costo de los fletes, considerando que es de importación.

## E. NORMATIVIDAD

La normatividad o normalización es la reglamentación de las características de calidad de los productos industriales, con el fin de facilitar su producción y comercialización, abatir costos y ofrecer artículos confiables para el consumidor.

Cabe señalar que “norma” no es sinónimo de “ley”, sino que es la presentación oficial de un modelo que hay que imitar o seguir. La norma se elabora con el fin de unificar criterios en la producción y comercialización de artículos, homologar las normas mexicanas con las internacionales y evitar la competencia desleal. Las normas no son impositivas, y una prueba es que, de 221 normas de envase y embalaje, solamente una es obligatoria, la Nqm-ee-216-1988, que se refiere a los requisitos para contener plaguicidas. Algunas de las ventajas de las normas para envase y embalaje son:

- Se mejora la calidad de los materiales y de su estructura
- Se evita la arbitrariedad y anarquía en las medidas
- Se facilita al consumidor la selección de los productos en el punto de venta
- Se defiende el derecho del consumidor a una información veraz y objetiva.

#### 1.- Emblema de los productos mexicanos

La norma Nom-z-9-1978 establece y describe el emblema denominado “Hecho en México”; dicho emblema consta de esta leyenda y la figura gráfica que identifica a los productos mexicanos en el extranjero. La norma establece las dimensiones, forma y proporciones del emblema.

Los productos extranjeros que son ensamblados o envasados en México podrán ostentar la misma figura, cambiando la leyenda “Hecho en México” por la de “Producido o envasado en México”.

La leyenda “Hecho en México” es de uso obligatorio en todos los envases y etiquetas de productos hechos en territorio mexicano, no así el emblema cuyo uso es de carácter optativo; esta leyenda puede tener traducciones al idioma del país importador; por ejemplo, la traducción al idioma inglés en Made in Mexico.

## 2.- Requisitos Generales

Existen restricciones no arancelarias para la exportación de la mayoría de los productos a fin de comprobar si se cumple o no con las especificaciones de calidad en su fabricación. En muchas ocasiones, de no cumplirse con las normas, los productos exportados o importados pueden ser detenidos por las autoridades aduaneras. A continuación mencionaremos los requisitos básicos para envases de exportación regulados en Estados Unidos.

1. Evitar en el envase cualquier tipo de formas engañosas
2. Si alguna parte del envase o envoltura está en contacto directo con los alimentos, medicamentos o cosméticos, debe estar libre de cualquier sustancia nociva para la salud y se tendrá que investigar si requiere la autorización de la FDA.
3. Si el producto tiene el carácter de peligroso y se vende al menudeo, el envase deberá ser del tipo "a prueba de niños".
4. Al nombrar el producto, evitar utilizar palabras que engañen acerca de su origen y vigilar que en las etiquetas la información aparezca completamente legible.
5. Los nombres de todos los ingredientes que deban ser declarados tienen que estar conformes con los requerimientos de la FDA, así como de las demás agencias reguladoras.
6. Para narcóticos y sustancias hipnóticas se tendrá que incluir una frase que mencione y señale claramente que el producto puede causar adicción.
7. Si el producto es susceptible de deterioro, deberá mencionarse en la etiqueta las precauciones necesarias para prevenir este deterioro, así como la fecha de caducidad.
8. Declarar el contenido neto expresado en las unidades sugeridas por las normas vigentes.

## 3.- Etiquetado

Las normas para la información de productos alimenticios de la FDA en las etiquetas se dividen en:

#### Panel principal:

- Marca del producto
- Descripción contenido
- Contenido neto
- Leyenda "Hecho en México"
- Fecha de caducidad
- Condiciones de conservación una vez abierto el envase
- Fotografía o grafismos alusivos al producto

#### Panel secundario

- Nombre y dirección del exportador
- Nombre y dirección del distribuidor
- Registro de la Secretaría de Salud
- Composición química del producto, en porcentaje
- Código de barras

#### 4.- Código de barras

El código de barras UPC (Universal Product Code, que significa CÓDIGO UNIVERSAL DEL PRODUCTO), es indispensable para aquellos productos que se comercializan en tiendas o almacenes de autoservicio, a fin de que las computadoras de una bodega o comercio identifiquen plenamente cierto producto mediante la lectura con rayo láser y se activen los programas de precios, de facturación, y de las entradas y salidas del inventario.

#### §.- Marcado del embalaje

El embalaje debe complementarse con las indicaciones necesarias para que quienes manejan la mercancía puedan conocer su lugar de destino, así como las precauciones que se debe tener con la mercancía. Es conveniente que las marcas en el embalaje sean

descritas en el idioma del país del importador, a fin de que los estibadores conozcan cómo manejar la carga.

## 6.- Manejo del embalaje

Para un óptimo manejo del embalaje es preciso conocer el lugar donde se almacenará la mercancía y contar con las tarimas necesarias de carga -que se encuentren en buen estado-, cuidando de estibar verticalmente y de no exceder la altura máxima de estiba indicada en los embalajes.

La estiba, es la forma de colocar cajas una sobre otra en un acomodo alineado, o bien alternando las cajas, que se conoce como estiba trabada. Se debe definir la resistencia del embalaje conforme a un número máximo de cajas, una sobre otra, en carga dinámica y en carga estática.

Los embalajes pesados deben colocarse en la parte inferior de la tarima y los pequeños y ligeros en la parte superior, cuidando de identificar siempre su simbología de manejo y marcado.

Existen varias formas de manejar adecuadamente los embalajes. Una de ellas es la envoltura con película plástica; al envolver el embalaje con una película plástica se cumple una doble función: unificar el embalaje con la tarima de carga y protegerlo contra el polvo, grasas, contaminación por olor de otros embalajes y contra el robo, haciendo las veces de "sello de inviolabilidad"; otra forma de manejar los embalajes es la utilización de contenedores, cuyas dimensiones hacen que su costo de manejo y transportación se reduzca, también tiene la ventaja de que protege contra rupturas y robos, principalmente.

## 7.- Pasos para el diseño de los envases.

1. Definir la naturaleza del producto y hacer el listado de requerimientos
2. Establecer las limitaciones de espacio, la dosificación del producto y su peso

3. Definir las condiciones ambientales a las cuales estará sujeto el producto durante su proceso de fabricación, almacenamiento, transporte y consumo
4. Seleccionar los diferentes materiales que podrían soportar las condiciones ambientales y las características de resistencia fisicoquímicas
5. Evaluar y seleccionar el diseño de los materiales y sus procesos de fabricación
6. Elaborar, de ser preciso, un modelo para probar el diseño
7. Elaborado el prototipo o modelo, someterlo a diferentes pruebas para verificar que cumpla con los requerimientos funcionales y estéticos
8. Definir las instrucciones para su manejo y uso.

## CAPÍTULO TERCERO

### LOS TÉRMINOS DE VENTA COMERCIAL INTERNACIONAL (INCOTERMS)

#### XIV. GENERALIDADES Y ORIGEN

Los INCOTERMS o Términos Comerciales Internacionales, se vienen utilizando con regularidad como anexo o especificación de los contratos de compra-venta internacional, para aclarar y determinar las obligaciones y derechos de las partes en los contratos, en cada momento y situación de la mercancía.

Siendo variado el comercio internacional, puesto que puede ser marítimo, terrestre o aéreo, las especificaciones también son muy variadas, aunque aplicables a todas las modalidades del comercio.

El objeto de los INCOTERMS es el de establecer una serie de reglas que sean aceptadas internacionalmente, siendo su carácter de tipo facultativo, esto es, se pueden o no usar, quedando a criterio de los contratantes, ya que su fin único es el de precisar e interpretar los contratos de compra-venta entre las naciones. Estas especificaciones no serán pues necesariamente obligatorias en todos los contratos internacionales, pero sí para aquellos que las contengan y su aplicación será rígida para los contratos que decidan anexarlas en los mismos.

El fin primordial de los INCOTERMS en un contrato, es la de precisar los términos del mismo, en cuanto a la responsabilidad de ambas partes con respecto de la mercancía objeto del contrato, y la interpretación de los requisitos que se hayan aceptado por los contratantes al anexar cualquiera de los INCOTERMS, todo ello encaminado a evitar errores o falsas interpretaciones que acarreen problemas e incluso delitos, ya sean estos culposos o dolosos.

Estas dificultades en que pueden incurrir las partes, podemos fijarlas en tres órdenes de importancia:

1.- La incertidumbre con respecto a la ley que será aplicada en el contrato, es decir; como lo señalamos en el capítulo anterior, habiendo por lo menos dos diferentes legislaciones, es lógico que se presente lo que en Derecho Internacional Privado se llama la calificación e interpretación o que se provoque un conflicto de leyes en el espacio, que puede provocar a su vez el llamado reenvío y muchos otros problemas, ya que para un mismo problema pueden surgir dos o más resoluciones que pueden ser disímiles entre sí. Pero si de antemano se toman las medidas necesarias, señalando la situación jurídica de la mercadería y la de los contratantes, estos problemas se minimizan.

2.- Insuficiencia de información: cuando las partes no están plenamente enteradas de su posición y obligaciones con respecto a lo que señalan las cláusulas del contrato. Pudiendo traer como consecuencia la falta de atención al objeto del contrato no tomar las medidas necesarias para su estricto cumplimiento en beneficio de ambas partes, existiendo la posibilidad de caer en delitos de tipo culposo por irresponsabilidad o ignorancia de los derechos y obligaciones de ambos contratantes, e incluso se puede dar el caso de que estas omisiones sean de tipo doloso por parte de alguno de los mismos contratantes o de terceros.

3.- Diversidad de Interpretaciones: lógicamente las partes, siendo de diferente nacionalidad pretenderán que la ley prevalezca sea la propia de cada uno, ya que es lógico también suponer que se acogerán a la que les brinde mejor protección, en detrimento de la otra parte. Para ello debe hacer una fórmula que si bien no explique cada legislación, si establezca una directriz a seguir en determinado contrato y en determinado estado de él mismo, haciendo prevalecer un solo cuerpo de leyes a las cuales se deberán ajustar los contratantes, aceptándolo voluntariamente por anticipado.

Cuando los contratantes de una compra-venta internacional adoptan las especificaciones INCOTERMS-1953, ven que las dificultades antes mencionadas se reducen considerablemente, puesto que estas especificaciones inciden directa y únicamente en el



contrato a celebrarse, afectando a los derechos y obligaciones de vendedor y comprador en ese contrato específico, previniendo que dicha afectación no lesione los intereses de terceros, involucrados en el mismo contrato (como pueden ser: transportistas, compañías de seguros, almacenes de depósito de mercancía, agentes aduanales, etc.) ya que las relaciones que se deriven del contrato con estos últimos serán independientes, en cierta manera, del contrato principal. Esta afectación a terceros, directa o indirecta, puede poner en peligro el contrato, por lo que se debe cuidar la actuación de éstos y no involucrarlos directamente, salvo que la actuación de ellos sea dolosa para alguna de las partes, pero incluso con esta última alternativa, no debe el contrato principal afectar las relaciones de las partes con terceros interesados, debiendo especificar su actuación perfectamente para que se cumpla cabalmente.

El origen de los INCOTERMS es un tanto incierto, agregándoseles el año de 1953 (esto es INCOTERMS-1953), pero no porque corresponda al año de su creación, puesto que se tienen referencias de que la Cámara de Comercio Internacional, recopiló y publicó ciertas reglas en el año de 1936 (INCOTERMS-1936), las cuales se revisaron y actualizaron en el año de 1953, subsistiendo hasta la fecha como INCOTERMS-1953, que es como las conocen los importadores y exportadores de todo el mundo; no obstante revisiones más recientes, como lo señala el Dr. Raúl Cervantes Ahumada: "La Cámara de Comercio Internacional realizó una meritoria labor de compilación de usos para tratar de unificar internacionalmente las normas sobre estas compra-ventas y su complemento al Crédito Documentario. Esta labor culminó con las reglas de Viena o Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, cuya revisión data de 1962, pasando por las reglas de Varsovia (Polonia) y Oxford (Inglaterra) sobre Compra-venta de Bienes Muebles Corporales, revisión de 1967".<sup>44</sup>

No obstante lo anterior los contratantes internacionales siguen refiriéndose a estos términos comerciales como INCOTERMS-1953, no tomando las adiciones o revisiones hechas hasta la fecha, dado que no se vieron afectados, los términos, en su fondo sino únicamente en su forma.

---

<sup>44</sup> Raúl Cervantes Ahumada: "Derecho Marítimo"- Pág. 638, Ed. Herrero, S. A.

## XV. DIFERENTES TIPOS DE ESPECIFICACIONES.

Como ya se apuntaba, los diferentes tipos de transportación de mercancía, provoca que los términos comerciales sean lo más variados posibles, teniendo las siguientes especificaciones:

1.- Ex Fábrica, Ex Works o Al'Usine; esta especificación quiere decir en Fábrica, En Taller, en Almacén, etc. Aquí la obligación del vendedor consiste en entregar la mercancía en su país o domicilio, cargando únicamente con los gastos de producción, facturación, envasado, embalaje e impuestos producidos, como ya se dijo en el país de origen de la mercancía.

2.- F.O.R. y F.O.T. (Free on Rail y Free on Truk), quiere decir que la mercancía está libre en Ferrocarril o Libre en Camión, respectivamente. Esta especificación es lógico que se refiere a la transportación terrestre, donde el vendedor corre con los gastos de transportación, carga y descarga de la mercancía en la aduana del país de origen, sus impuestos de exportación, así como toda la documentación correspondiente, pagando el almacenaje de la mercancía, en sí es igual a la especificación F.O.B. (Free on Board) o Libre a Bordo, que se explica más adelante.

3.- F.A.S. (Free Alongside the Ship).- Aquí la mercancía está Libre al Costado del Barco: esto es, el vendedor y el comprador convienen en forma previa el Puerto de destino de la carga, obligándose el vendedor a pagar los gastos generados hasta antes de la llegada al puerto de destino, así como los resultantes de la estiba de la mercancía en el muelle, pero sin incluir el flete de la nave, ni ningún seguro de la carga, en realidad es la misma especificación que la F.O.R. y la F.O.T. pero en transportación marítima.

En estas tres primeras especificaciones, todos los gastos se crean o generan en el país del vendedor o de origen de la mercancía.

4.- F.O.B. (Free on Board); la especificación Libre a Bordo, es junto con la C.I.F. de las más usadas en el comercio internacional. Aquí también se conviene previamente el puerto de embarques de las mercancías y el de destino, incluyéndose ya los gastos del país de origen y los de la transportación o flete, sin incluir ningún tipo de seguro para la carga, cubriendo el vendedor estos gastos y los de la estiba del cargamento en el barco.

5.- C.& F. (Cost and Freight); El Costo y Flete, convenido por las partes el puerto de destino de la carga, pagando el vendedor los gastos de transportación, incluyendo los documentos del mismo transporte y sus impuestos, además de los gastos de descarga de la mercancía en el muelle de destino y sus respectivas maniobras en el barco, no incluye el almacenaje en el puerto.

6.- C.I.F. (Cost, Insurance and Freight) El Costo, Seguro y Flete, incluye un seguro de riesgo de la carga, siendo el tema central, se analizará con más detalle en todas sus partes en este trabajo.

7.- SOBRE MUELLE: La mercancía es entregada por el vendedor en un muelle previamente acordado por las partes, en el país de destino, cubriendo los gastos de estiba, almacenaje y movimiento de la carga, el mismo vendedor. Esta especificación es muy parecida a la C.& F., sólo que aquí si se cubre el pago del almacén, siendo muy poco usada esta especificación.

8.- ENTREGA LIBRE: El vendedor se compromete a entregar la mercancía en la misma Fábrica o almacén del comprador o en cualquiera que éste designe, cubriendo los gastos que se generen por la operación de compra-venta incluidos los gastos (Impuestos) por concepto de la importación de la mercancía en el país de destino. Esta especificación también es muy poco usada, por no decir que está en desuso, debido a la excesiva carga de obligaciones y problemas que representa para el vendedor y sobre todo por el alto costo de la operación, ya que todos los gastos repercuten directamente en el precio de la carga.

En general se aprecia que el puerto de destino es el que se debe necesariamente designar para la entrega de la mercancía, sin que ésta entre por aduana del país de destino, a excepción de la última especificación, debiendo quedar la carga en el muelle o almacén del puerto sin que se haya realizado el aforo de la mercancía, siendo entregada al comprador o agente aduanal que la tenga en consignación por cuenta del comprador, una vez que hayan sido cubiertos los gastos de importación, correspondiendo dichos gastos y el riesgo de la carga, desde ese momento el comprador, gastos además de los de importación, los de almacenaje, gastos bancarios, etc.

## XVI. ESPECIFICACIONES F.O.B. Y C.I.F.

Antes de entrar de lleno al análisis de la especificación C.I.F., tema de esta tesis, aclararemos un poco el porqué de la diversidad de las especificaciones INCOTERMS-1953.

Si se aprecia detalladamente las especificaciones se puede observar que la variedad es sólo aparente, dado que en realidad son únicamente dos especificaciones las verdaderamente importantes, y el resto son sólo variaciones de estas dos principales que son F.O.B. y C.I.F., estas especificaciones son las más usadas en el comercio internacional, ya que algunas especificaciones, antes señaladas, representan gran incomodidad para las partes del contrato, como el caso de la Entrega Libre, ya señalada y la especificación Ex Works, en una u otra las obligaciones se cargan sobre una sola parte, vendedor y comprador respectivamente.

Así las especificaciones más usadas, como ya dijimos son la denominada F.O.B. (Free on Board) y sus variantes F.A.S. (Free Alongside the Ship), F.O.T. (Free on Truck) y F.O.R. (Free on Rail). Respectivamente: Libre a Bordo, Libre a lo Largo del Barco, Libre en Vagón y Libre en Tren, estas dos últimas son para transportación terrestre, pero conservan las mismas características de la especificación principal F.O.B.

La especificación F.O.B. (Free on Board) o como se conoce en español (.A.B.) Libre a Bordo, compromete al vendedor, por el precio fijado a la mercancía, a entregarla al

comprador o su consignatario, en el puerto de embarque (país de origen) convenido previamente por las partes, cubriendo los gastos de exportación; tales como impuestos, documentación de la carga y todo aquel que se genere hasta antes de que la mercancía trasponga la borda del barco que la transportara, por ejemplo: un comprador Inglés compra hierro a un vendedor en Alemania, siendo el contrato F.O.B. puerto de Hamburgo, (no es preciso que el puerto sea el mismo que el del país de origen), el puerto de Hamburgo en Alemania debe ser el que recibirá la carga o sea donde un barco fletado por el comprador inglés recoja la mercancía, pasando desde este momento los riesgos y la responsabilidad de la mercancía al comprador, esto es, en ese momento toma posesión de éste.

Joaquín Rodríguez y Rodríguez, nos dice que la característica principal es que "...el precio (de la mercancía) comprende los gastos necesarios para poner la mercancía a bordo, y hasta ese momento los riesgos no son del comprador"<sup>45</sup>.

Así vemos que hasta que no son cubiertos los gastos de exportación y la mercancía queda depositada en el barco, que el comprador o exportador no tiene propiedad de la misma, debiendo la carga pasar físicamente la borda del barco contratado por el mismo comprador. La mercancía se tomará legalmente entregada por el vendedor en ese momento, terminando con su obligación y responsabilidad.

En la legislación mexicana, se aclara el punto anterior en el capítulo IV de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo (Del Seguro Marítimo), que en su artículo 213, nos dice a la letra:

Art. 213.- En la Venta Libre a Bordo (LAB) o (FOB) la cosa vendida deberá entregarse para su transportación a bordo del buque en el lugar y tiempo convenidos. Desde el momento de la entrega la responsabilidad de los riesgos se transmitirá al comprador".

---

<sup>45</sup> Joaquín Rodríguez y Rodríguez: "Derecho Mercantil", Tomo II, Pág. 22, Ed. Porrúa.

Con referencia a los gastos que debe realizar el vendedor, el siguiente artículo del ordenamiento señalado, dice:

Art. 214.- En la venta LAB, el precio de la cosa comprenderá todos los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de su entrega a bordo”.

Este tipo de especificación es ideal para los países que tienen una gran marina mercante, pues es lógico que contando con la posibilidad de usar naves con su propia bandera, los gastos y riesgos legales y conflictos internacionales, se verán reducidos en una gran medida. El Dr. Raúl Cervantes Ahumada, citado anteriormente, dice al respecto: “Si el comprador es de un país que tiene una gran marina, procurará comprar LAB, para transportar en sus buques nacionales, - y agrega- en el caso de Inglaterra los ingleses compran FOB (Transportan y Aseguran en empresas nacionales)”.<sup>46</sup>

Sobre la variante de esta especificación, o sea la especificación F.A.S. (Free Alongside the Ship) es igual que la anterior y se rige legalmente con las mismas características, salvo que la mercancía para considerarse entregada al comprador, no necesita rebasar la borda del barco, bastando únicamente que sea depositada sobre el muelle de embarque a disposición del comprador o su consignatario.

En cuanto a la especificación C.I.F. (Cost, Insurance and Freight ), diremos que su diferencia de la anterior consiste en que el vendedor tiene la responsabilidad de la mercancía aún después de sobrepasar la borda del barco, debiendo contratar la transportación, el seguro y responsabilizarse de la mercancía hasta que ésta llegue a su punto de destino. La especificación C.I.F. quizá la más compleja de todas las contenidas por INCOTERMS, involucra a terceras personas, directa o indirectamente, como son los transportistas, aseguradores y consignatarios de las mercancías.

Siendo el tema central de la tesis la especificación C.I.F., sólo hablaremos por el momento de las variantes que presenta esta misma, las cuales son:

---

<sup>46</sup> Raúl Cervantes Ahumada: Ob. Cit. Pág. 641, Ed. Herrero, S. A.

Cost and Freight (C. & F.)- Costo y Flete.- Usada Frecuentemente, el vendedor, convenido el puerto de destino de la mercancía, se ocupará por el precio establecido de contratar la transportación de la carga, cubriendo los riesgos de ésta hasta que sea depositada en las bodegas del barco, no obteniendo para el comprador ninguna clase de seguro. Se emplea esta especificación, cuando el comprador pretenda obtener un seguro de riesgo más amplio que el que le proporciona su vendedor o para obtenerlo de aseguradoras nacionales de él y que le ofrezcan descuentos en las primas de riesgo, o simplemente porque la mercancía, debido a su naturaleza no ofrezca riesgos, presidiendo del seguro, caso por otra parte muy raro, pero que pudiera presentarse.

Como apuntábamos, el régimen legal de la especificación C&F, es igual a la especificación C.I.F., salvo en lo referente al seguro lo cual no se aplica, así lo establece nuestra legislación en la Ley de Navegación y Comercio Marítimo, que nos dice:

Art 220.- En las ventas Costo y Flete (C.F.) se aplicarán las disposiciones de la venta C.I.F. con excepción de lo relativo al seguro.

En resumen, la especificación C&F siendo igual a la C.I.F., el seguro será contratado o no por el comprador de la mercancía, si opta por no hacerlo, lógicamente no tendrá su carga ninguna protección contra riesgos por transportación marítima, esto es facultad del comprador el contratar el seguro o no, siempre en condiciones normales, o sea, aquellas en que por la naturaleza de la carga o por no esperar ningún peligro el comprador, por ventajas económicas no contrata dicho seguro. Aclaremos que lo normal es que el comprador adquiera la protección de un seguro para su mercancía, sea cual sea la situación de la misma.

La contratación del seguro por el comprador puede surgir de diferentes casos, como sería por obligación del contrato de compra-venta; cuando así se especifica en el contrato desde un principio, deberá éste contener una aclaración pertinente como podría ser: "Seguro a efectuarse por el comprador" o cualquiera otra equivalente que no deje dudas sobre de quien recae esta responsabilidad, establecida la aclaración es lógico que la situación para el comprador es forzosa contractualmente, liberando así al vendedor de la responsabilidad

por la pérdida fortuita de la mercancía durante su transportación, dejando la obligación al vendedor de avisar oportunamente y con antelación, el comprador de la fecha en que será embarcada la carga, para que el comprador pueda desde esa misma fecha poner en vigor el seguro por él contratado, es decir, el vendedor al momento de que la carga traspone la borda del barco, pierde todo riesgo por la seguridad de la misma, pero el comprador ha adquirido un seguro que le protege y que empieza a funcionar en ese mismo momento, así lo establece INCOTERMS-1953 para los contratos C.&F. en la cuarta obligación del vendedor.

Esta especificación es ideal para compradores de países que tienen escasez de divisas, porque al tener que asegurar en sus países las representan entradas de dinero extra por los contratos de compra-venta internacional; se puede dar el caso de que la legislación del país del comprador así lo estipule como medida política, lo que no dejaría de ser una situación anormal.

Es obvio que los exportadores no se inclinan por esta especificación, teniendo preferencia por la C.I.F., en sus contratos de compra-venta internacional.

No podemos decir que sean variantes del contrato C.I.F., las siguientes especificaciones, ya que ésta se mantiene completa en su esencia original, presentando sólo agregados de obligaciones para las partes, aún así algunos autores las presentan como variantes. Nosotros pensamos que son sólo anexos o complementos que prevén algunas situaciones específicas y no lo modifican, alterando alguna de las partes del contrato C.I.F.; en nada el contrato y la misma especificación.

Aclarando lo anterior, tenemos al contrato C.I.F. con los siguientes anexos:

- 1) C.I.F. & C. (Cost. Insurance, Freight and Comisión)- Costo, Seguro, Flete y Comisión- Es cuando el vendedor se constituye en agente comprador de la mercancía para el comprador final, o sea, el vendedor adquiere la mercancía para exportarla directamente a la fábrica pero nunca para hacerla de su propiedad, sino que se convierte en un intermediario entre la fábrica y el comprador final. Cuando se da esta intermediación en el



contrato, se debe hacer constar en el mismo y la comisión que cobrará el vendedor al comprador, estará incluida en el precio final o total de la operación; esto es muy importante toda vez que como la mercancía en ningún momento es propiedad del vendedor, se pueden presentar problemas en el momento de determinar la responsabilidad de cada una de las partes.

2) C.I.F. & E. (Cost, Insurance, Freight and Exchange)- Costo, Seguro Flete y Cambio- Se debe entender por Cambio, al tipo de moneda en la cual se celebra el contrato de compra-venta. Para explicar esta situación tan importante, existen dos teorías o formas de interpretación.

La primera refiere que debe dejarse este problema a las cotizaciones bancarias que en el momento de celebrarse el contrato estén vigentes, lo cual nos parece equivocado, dado que las cotizaciones de los Bancos varían de un país a otro y en todo caso se presentaría el problema de determinar a cuales cotizaciones se atenderían las partes del contrato, si a las del vendedor o a las del comprador , o incluso si ésta cambiaría al momento de cambiar la responsabilidad de la carga, debido a esto consideramos poco práctica esta forma de interpretación.

La segunda teoría de interpretación nos dice que el tipo de cambio de la moneda se debe hacer constar en el contrato desde un principio, sean las que sean las cotizaciones bancarias, esto es: las partes de común acuerdo fijarán el tipo de cambio que regirá al contrato, llevando el riesgo ambas partes de las fluctuaciones de cambios, ya sean a la alta o a la baja, sin menoscabo del precio original pactado.

Sin embargo y debido a que se pueden presentar cualquiera de las dos interpretaciones para el citado anexo, es conveniente que las partes contratantes dejen claramente establecido, que es lo que deberá entenderse por "cambio" en el contrato.

3) C.I.F. & C.I. o C.I.F.C. & I. (Cost, Insurance, Freight, Commission and Interest)- Costo, Seguro, Flete, Comisión e Intereses- Se refiere a la comisión e intereses que se aplicarán a una compra-venta, cuando el pago se acuerda que será diferido (debido a las

distancias) o en abonos y a los títulos de crédito (letras de cambio, pagarés, etc.) que protegerán o documentarán el pago de la operación mercantil, por ejemplo: cuando el pago se hace con una letra de cambio girada por el vendedor y antes de que la acepte el comprador, el tiempo que transcurre para que reciba el documento genera un interés, el cual debe especificarse. Si el vendedor negocia la Letra de Cambio con un Banco, éste cobrará una comisión y los intereses que se produzcan mientras el documento es cubierto por el comprador, así el vendedor no podrá exigir una cantidad adicional a su comprador por el costo de dicho documento que la institución bancaria le haga a él por el descuento de la Letra de Cambio, toda vez que los intereses y la comisión ya estarán incluidos en el precio total de la mercancía, mismo que se especificó con claridad en el contrato C.I.F.C. & I.

4) Con relación al pago de la mercancía, éste puede llevar anexos al contrato C.I.F., en términos variables, como los siguientes:

4a.- "PAGO A LA LLEGADA DE LAS MERCANCIAS". Esto es; el comprador liquidará el costo de la compra-venta, una vez que la mercancía esté en el país de destino ya sea en su poder o en el de su consignatario.

4b PAGO A LOS "X" DIAS, DESPUES DE LA LLEGADA DE LAS MERCANCIAS. También se puede pagar, una vez de acuerdo las partes, que el pago de la carga se hará en un lugar determinado y en un número de días fijo, después de recibida la carga; no confundir con el pago en una fecha determinada, que es lo más usual en el contrato C.I.F. simple, toda vez que en este caso, el comprador se está comprometiendo a pagar la mercancía, objeto del contrato en un número determinado de días después de recibida la carga y cuando es en fecha determinada podría darse el caso que el comprador no hubiera recibido por cualquier motivo la mercancía. Lo que si es aconsejable con este anexo, es que se aclare perfectamente como serán los días a contar, hábiles o naturales, debiendo ser estos últimos, ya que la habilidad o inhabilidad de los días pueden variar de un país a otro, cuando no se aclare esta situación deberán tomarse días naturales.

4c.- C.I.F. "PESOS NETOS DESEMBARCADOS". En este anexo, como en el siguiente, se puede decir que aparece un nuevo elemento, que es el peso de la mercancía; aquí el comprador pagará el precio sobre un pasaje neto de la mercancía una vez que ésta sea depositada en el muelle del país de destino, o sea que una vez desembarcada la carga deberá pesarse y contra esto pagará el comprador. Muy útil este anexo cuando por merma de la mercancía durante su transporte, el peso se ve disminuido y sino se compró una cantidad en peso, determinada de mercancía--el pago se hará contra el peso desembarcado.

4d.- "C.I.F. PESOS ENTREGADOS". Esencialmente es lo mismo que la anterior especificación, variando sólo en que se pagará contra el peso recibido por el comprador o su consignatario, o sea que se prevé la pérdida por merma, incluso por el desembarco y almacenaje de la mercancía hasta antes de que se tome posesión de la misma por el comprador.

Con todo lo anterior, vemos que a pesar de anexos y agregados, la esencia del contrato C.I.F. no se altera, ya que éstos solo vienen a clarificar más una determinada posibilidad. Pero el contrato no se alterará en lo referente al Costo, Seguro y Flete. Esta situación se presenta desde hace más de un siglo.

## **-XVII. LOS TÉRMINOS DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL O INCOTERMS, EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.**

Considerando que actualmente, las partes que intervienen en la firma y formalización de un contrato de compraventa tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en sus respectivos países, ello da lugar a malentendidos, litigios y procesos, lo cual implica pérdida de tiempo y dinero para solucionar estos problemas, la CCI publicó por primera vez en 1936, una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. Dichas reglas se conocen como Incoterms 1936. A ellas se les han introducido enmiendas y adiciones en los años de 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990, a fin de actualizarlas con respecto a las recientes prácticas comerciales internacionales. Por lo tanto se reconoce que el objetivo que persiguen los

Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Así podrá evitarse la incertidumbre derivada de las diferentes interpretaciones de tales términos en diferentes países o, por lo menos, podrá reducirse en gran medida.

### XVIII. CLASIFICACIÓN CONTEMPORANEA DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

Los Incoterms se agrupan en cuatro categorías o grupos, que se enuncian a continuación:

GRUPO	SIGLA	EN INGLÉS	EN ESPAÑOL
E	EXW	Ex Work	En fábrica
F	FCA	Free Carrier At	Libre transportista
	FAS	Free Alongside Ship	Libre al costado del barco
	FOB	Free On board	Libre a bordo
C	CFR	Cost and Freight	Costo y flete
	CIF	Cost Insurance and Freight	Costo, seguro y flete
	CPT	Carriage Paid To	Porte pagado hasta
	CIP	Carriage and Insurance Paid To	Porte y seguro pagado hasta
D	DAF	Delivered At Frontier	Entregada en frontera
	DES	Delivered Ex Ship	Entregada sobre buque
	DEQ	Delivered Ex Quay	Entregada sobre muelle
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Entregada derechos no pagados
	DDP	Delivered Duty Paid	Entregada derechos pagados

#### OBLIGACIONES DE LAS PARTES:

A continuación se indican las obligaciones de las partes para cada tipo de Incoterm.

#### A. GRUPO C.

1. CFR, costo y flete, especificando el puerto de destino

Cost and Freight significa que el vendedor debe pagar los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido.

El vendedor está obligado a:

- 1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico) y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.
- 2.- Conseguir la licencia de exportación o cualquier otra autorización oficial y llevar a cabo los trámites aduaneros, para la exportación de las mercancías
- 3.- Contraer el transporte de la mercancía al puerto de destino convenido.
- 4.- Entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo estipulado.
- 5.- Sufragar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que sobrepase la borda del buque.
- 6.- Pagar los gastos de la mercancía hasta el momento en que sobrepase la borda del buque, y pagar el flete y los gastos de las formalidades aduaneras necesarias para la exportación, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales pagaderas a la exportación de mercancías.
- 7.- Avisar al comprador que la mercancía se entregó a bordo.
- 8.- Pagar los gastos que puedan exigir las líneas regulares de navegación al concluir el contrato de transporte, derivados de la descarga en el puerto de destino.
- 9.- Proporcionar al comprador, con prontitud, el documento de transporte.
- 10.- Sufragar los gastos de embalaje necesarios

11.- Sufragar los gastos de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.

El comprador está obligado a:

- 1.- Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa.
- 2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de importación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y, si fuera necesario, para su tránsito por otro país.
- 3.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que sobrepase la aborda del buque.
- 4.- Pagar los gastos de la mercancía desde el momento en que sobrepase la borda del buque.
- 5.- Pagar los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, así como los costos, de llevar a cabo los trámites aduaneros exigidos en la importación de la mercancía.

Se aplica sólo al transporte marítimo.

## **2.- CIF, Costo, Seguro y Flete, especificando el puerto de destino**

Cost, Insurance and Freight significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que en CFR, además de conseguir un seguro marítimo que cubra los riesgos mínimos de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

El vendedor está obligado a:

- 1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico) y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.

2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de exportación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.

3.- Contratar el transporte de la mercancía al puerto de destino convenido.

4.- Entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo estipulado.

5.- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que sobrepase la borda del buque.

6.- Pagar los gastos relativos a la mercancía hasta el momento en que sobrepase la borda del buque y pagar el flete y los gastos de las formalidades aduaneras necesarias para la exportación, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales pagaderas en la exportación de mercancías.

7.- Avisar al comprador que la mercancía se entregó a bordo del buque.

8.- Pagar los gastos que puedan exigir las líneas regulares de navegación al concluir el contrato de transporte, derivados de la descarga en el puerto de destino.

9.- Conseguir, según lo acordado en el contrato, un seguro en el que el comprador quede facultado para reclamar directamente a la aseguradora, la cual deberá ser una compañía de buena reputación. La duración de la cobertura debe ser, si no se estipula lo contrario, desde que la mercancía ha sido puesta a disposición de la compañía transportista hasta la fecha en que llegue a su destino. El seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más 10% (esto es, 110%) y será concertado en la moneda del contrato.

10).- Proporcionar al comprador, con prontitud, el documento de transporte y la póliza del seguro.

11.- Sufragar los gastos de embalaje necesarios.

12.- Sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.

El comprador está obligado a:

1.- Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa.

2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de importación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía y, si fuera necesario, para su tránsito por otro país.

3.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que sobrepase la borda del buque.

4.- Pagar los gastos de la mercancía desde el momento en que sobrepase la borda del buque.

5.- Pagar los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, así como los costos, de llevar a cabo los trámites aduaneros exigidos en la importación de la mercancía.

Se aplica sólo al transporte marítimo.

**3.- CPT, Porte Pagado hasta, especificando el punto de destino.**

Carriage Paid To significa que el vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el punto de destino acordado.

El vendedor está obligado a:



- 1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico) y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.
- 2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de exportación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.
- 3.- Contratar y pagar el flete del transporte de la mercancía hasta el punto de destino.
- 4.- Entregar la mercancía al transportista.
- 5.- Pagar los gastos relativos a la mercancía hasta que se entregue al transportista.
- 6.- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que se entregue al transportista.
- 7.- Pagar los gastos relativos a la mercancía hasta que se entregue al transportista y pagar los gastos de las formalidades aduaneras necesarias para la exportación, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales pagaderas a la exportación.
- 8.- Avisar al comprador que la mercancía se entregó al transportista
- 9.- Proporcionar al comprador, con prontitud, el documento de transporte.
- 10.- Sufragar los gastos de embalaje necesarios.
- 11.- Sufragar los gastos de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.

El comprador está obligado a:

- 1.- Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa.

2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de importación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía y, si fuera necesario, para su tránsito por otro país.

3.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que haya sido entregada al transportista.

4.- Pagar los gastos de la mercancía desde el momento en que haya sido entregada al transportista.

5.- Pagar los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, así como los costos, de llevar a cabo los trámites aduaneros exigidos en la importación de la mercancía.

Se aplica, todo transporte, incluyendo el multimodal.

**4.- CIP, Porte y Seguro Pagado hasta, especificando el punto de destino.**

Carriage and Insurance Paid To significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, con el añadido de que ha de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

El vendedor está obligado a:

1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico), y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.

2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de exportación o cualquier otra autorización oficial y llevar a cabo los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.

3.- Contratar y pagar el flete de la mercancía hasta el punto de destino.

4.- Entregar la mercancía al transportista.

5.- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que se entregue al transportista.

6.- Obtener, por su cuenta y según lo acordado en el contrato, un seguro en el que el comprador quede facultado para reclamar directamente a la aseguradora, la cual deberá ser una compañía de buena reputación. La duración de la cobertura habrá de ser, si no se estipula lo contrario, desde que la mercancía ha sido puesta a disposición de la compañía transportista hasta la fecha en que llegue a su destino. El seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más 10% (esto es, 110%) y será concertado en la moneda del contrato.

7.- Pagar los gastos relativos a la mercancía hasta el momento en que se entregue al transportista y pagar los gastos de las formalidades aduaneras necesarias para la exportación, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales pagaderas a la exportación.

8.- Avisar al comprador que la mercancía se entregó al transportista.

9.- Proporcionar al comprador, con prontitud, el documento de transporte.

10 - Sufragar los gastos de embalaje necesarios

11 - Sufragar los gastos de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.

El comprador está obligado a:

1. Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa

2.- Conseguir, por su cuenta y riesgo propios, la licencia de importación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía y, si fuere necesario, para su tránsito por otro país.

3.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se entregue al transportista.

4.- Pagar los gastos de la mercancía desde el momento en que se entregue al transportista.

5.- Pagar los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, así como los costos, de llevar a cabo los trámites aduaneros exigidos en la importación de la mercancía.

Es aplicable para todo tipo de transporte, incluyendo el multimodal.

## **B. GRUPO D.**

1. **D.A.F.** Entregada en Frontera, especificando el punto fronterizo (Delivered at Frontier)

Delivered At Frontier significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha entregado la mercancía, despachada en aduana para la exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante.

El vendedor está obligado a:

1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico), y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.

2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de exportación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.

3.- Contratar y pagar el transporte de la mercancía hasta el punto de destino convenido en la frontera.

4.- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que se entregue en la frontera.

5.- Pagar los gastos relativos a la mercancía hasta el momento en que se entregue en la frontera y pagar los gastos de las formalidades aduaneras necesarias para la exportación, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales pagaderas a la exportación.

6.- Avisar al comprador que la mercancía se despachó a la frontera convenida.

7.- Proporcionar al comprador, con prontitud, el documento de entrega de la mercancía en la frontera convenida.

8.- Sufragar los gastos de embalaje necesarios.

9.- Sufragar los gastos de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.

El comprador está obligado a:

1.+ Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa.

2.+ Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de importación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía y, si fuere necesario, para su tránsito por otro país.

3.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se encuentre a su disposición en la frontera.

4.- Pagar los gastos de la mercancía desde el momento en que se encuentre a su disposición en la frontera, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales para llevar a cabo los trámites aduaneros exigidos en la importación de la mercancía y, cuando fuere necesario, el transporte subsiguiente.

Es aplicable para todo tipo de transporte, incluyendo el multimodal.

**2.- DES, Entregada Sobre Buque, especificando el puerto de destino.**

Delivered Ex Ship, significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, sin despacharla en la aduana para su importación.

El vendedor está obligado a:

- 1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico), y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.
- 2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial, y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.
- 3.- Contratar el transporte de la mercancía al puerto de destino convenido.
- 4.- Entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de desembarque fijado.
- 5.- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que se entregue al comprador en el buque y en el puerto de desembarque.
- 6.- Pagar los gastos relativos a la mercancía hasta el momento en que se encuentre a disposición del comprador en el buque y en el puerto de desembarque, y pagar los gastos

de las formalidades aduaneras necesarias para la exportación, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales pagaderas a la exportación.

7.- Facilitar al comprador el documento de transporte

8.- Avisar al comprador la fecha estimada de la llegada del buque.

9.- Sufragar los gastos de embalaje necesarios.

10.- Sufragar los gastos de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.

El comprador está obligado a:

1.- Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa.

2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de importación o cualquier otra autorización oficial y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía y, si fuere necesario, para su tránsito por otro país.

3.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se encuentre a su disposición en el buque y en el puerto de desembarque.

4.- Pagar los gastos de la mercancía desde el momento en que se encuentre a su disposición en el buque y en el puerto de desembarque.

5.- Pagar los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, así como los costos, de llevar a cabo, los trámites aduaneros exigidos en la importación de la mercancía.

Es aplicable sólo al transporte marítimo.

3.- **DEQ**, Entregada Sobre Muelle, especificando el puerto de destino.

Delivered Ex Quay (duty paid) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle, en el puerto de destino, despachada en la aduana para la importación.

El vendedor está obligado a:

- 1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico), y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.
- 2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de exportación e importación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación e importación de las mercancías.
- 3.- Contratar el transporte de la mercancía al puerto de destino designado.
- 4.- Entregar la mercancía sobre el muelle en el puerto de desembarque fijado.
- 5.- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que se entregue al comprador sobre el muelle en el puerto de desembarque.
- 6.- Pagar los gastos relativos a la mercancía hasta el momento en que ésta se encuentre a disposición del comprador en el muelle y en el puerto de desembarque.
- 7.- Pagar los gastos de las formalidades aduaneras necesarias para la exportación e importación, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales pagaderas a la exportación e importación, y, si fuera necesario, los gastos de tránsito de la mercancía por otro país anterior a su entrega.
- 8.- Facilitar al comprador el documento de transporte
- 9.- Avisar al comprador la fecha de la llegada del buque



10.- Sufragar los gastos de embalaje necesarios

11.- Sufragar los gastos de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.

El comprador está obligado a:

1.- Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa

2.- Ayudar a conseguir, por cuenta y riesgo del vendedor, la licencia de importación o cualquier otra autorización oficial para la importación de las mercancías y, si fuere necesario, para su tránsito por otro país.

3.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se encuentre a su disposición en el muelle y en el puerto de desembarque.

4.- Pagar los gastos de la mercancía desde el momento en que se encuentre a su disposición en el muelle y en el puerto de desembarque.

Es aplicable sólo al transporte marítimo.

**4.- DDU, Entregada con Derechos no Pagados, especificando puerto de destino.**

Delivered Duty Unpaid significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación.

El vendedor está obligado a:

1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico), y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.

2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de exportación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.

3.- Contratar el transporte de la mercancía al puerto de destino convenido.

4.- Entregar la mercancía en el lugar de desembarque fijado

5.- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que se entregue al comprador en el puerto de desembarque.

6.- Pagar los gastos relativos a la mercancía hasta el momento en que se encuentre a disposición del comprador en el puerto de desembarque, y pagar los gastos de las formalidades aduaneras necesarias para la exportación, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales pagaderas a la exportación.

7.- Avisar al comprador del despacho de las mercancías

8.- Facilitar al comprador el documento de transporte.

9.- Sufragar los gastos de embalaje necesarios.

10 - Sufragar los gastos de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.

El comprador está obligado a:

1.- Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa.

2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de importación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía y, si fuere necesario, para su tránsito por otro país.

3.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se encuentre a su disposición en el puerto de desembarque.

4.- Pagar los gastos de la mercancía desde el momento en que se encuentre a su disposición en el puerto de desembarque.

5.- Pagar los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, así como los costos, de llevar a cabo los trámites aduaneros exigidos en la importación de la mercancía.

Es aplicable para todo tipo de transporte, incluyendo el multimodal.

#### **5.- DDP, Entregada con Derechos Pagados, especificando lugar de destino.**

Delivered Duty Paid, significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación.

El vendedor está obligado a:

1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico), y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.

2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, cualquier licencia de exportación e importación u otra autorización oficial, y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación e importación de las mercancías.

3.- Contratar el transporte de la mercancía al puerto de destino designado.

4.- Entregar la mercancía en el domicilio del comprador o lugar convenido.

5.- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que se entregue al comprador en el punto convenido.

6.- Pagar los gastos relativos a la mercancía hasta el momento en que se encuentre a disposición del comprador en el punto convenido, y pagar los gastos de las formalidades aduaneras necesarias para la exportación e importación, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales pagaderas a la exportación e importación.

7.- Avisar al comprador del despacho de las mercancías

8.- Facilitar al comprador el documento de transporte

9.- Sufragar los gastos de embalaje necesarios.

10.- Sufragar los gastos de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.

El comprador está obligado a:

1.- Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa

2.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se encuentre a su disposición en el punto convenido.

3.- Pagar los gastos de la mercancía desde el momento en que se encuentre a su disposición en el punto convenido.

4.- Prestar toda la ayuda necesaria al vendedor, a petición, riesgo y expensas de éste, para la consecución de la licencia o cualquier otro documento necesario para realizar la importación de las mercancías.

Es aplicable para todo tipo de transporte, incluyendo el multimodal.

## C. GRUPO E

### 1.- ÉXW, En Fábrica especificando el lugar convenido

Ex Works significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc) a disposición del comprador.

El vendedor está obligado a:

- 1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico) y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.
- 2.- Sufragar los gastos de embalaje necesarios.
- 3.- Sufragar los gastos de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.
- 4.- Asumir los riesgos de la mercancía hasta que ésta se encuentre a disposición del comprador.
- 5.- Prestar al comprador la ayuda necesaria para obtener cualquier documento requerido para la exportación de las mercancías, cuando así lo solicite éste, y cargar con los riesgos y gastos.

El comprador, tan pronto como la mercancía se encuentre a su disposición, en el lugar y fecha estipulados en el contrato de compraventa, está obligado a:

- 1.- Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa.
- 2.- Conseguir por cuenta y riesgo propios las licencias de exportación e importación o cualquier otra autorización oficial y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la

expórtación e importación de la mercancía y, si fuera necesario, para su tránsito por otro país.

3.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía

4.- Sufragar los gastos de maniobras, estiba, etc, desde el local del vendedor hasta el punto de destino.

5.- Contratar el medio de transporte y pagar su flete.

6.- Pagar los derechos de comercio internacional, tanto de exportación como de importación.

Este término de venta representa la mínima obligación para el vendedor y es aplicable para cualquier tipo de transporte.

#### **D. GRUPO F.**

##### **1.- FCA, Libre Transportista, especificando punto de embarque**

Free Carrier At significa que el vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando la pone, despachada de aduana para la exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador en el lugar o punto fijado en el contrato de compraventa.

El vendedor está obligado a:

1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico), y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.

2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de exportación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.

- 3.- Entregar la mercancía al transportista designado por el comprador, en el lugar y fecha convenidos.
- 4.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que se entregue al transportista.
- 5.- Pagar los gastos relativos a la mercancía hasta el momento en que se entregue al transportista.
- 6.- Pagar los gastos de los trámites aduaneros, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales exigidos en la exportación de mercancías.
- 7.- Avisar al comprador cuándo y dónde será puesta a su disposición la mercancía.
- 8.- Prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de éste, la ayuda necesaria para conseguir el documento de transporte.
- 9.- Sufragar los gastos de embalaje necesarios.
- 10.- Sufragar los gastos de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.

El comprador está obligado a:-

- 1.- Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa.
- 2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de importación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y, si fuera necesario, para su tránsito por otro país.
- 3.- Elegir el medio de transporte y al transportista.

4.- Avisar al vendedor el nombre del transportista, y, si es necesario, especificar el modo de transporte, así como la fecha o plazo dentro del que debe efectuarse la entrega de la mercancía.

5.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el transportista se hace cargo de ella.

6.- Pagar los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que se entregue al transportista.

7.- Pagar los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, así como los costos, de llevar a cabo los trámites aduaneros exigidos en la importación de la mercancía.

Este término de venta se aplica a todo tipo de transporte, incluyendo el multimodal.

## **2.- FAS, Libre al Costado del Barco, especificando el puerto de embarque.**

Free Alongside Ship, significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque, sobre el muelle o en barcasas, en el puerto de embarque convenido.

El vendedor está obligado a:

1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico) y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.

2.- Colocar la mercancía al costado del buque en el lugar designado por el comprador y en el puerto de embarque convenido.

3.- Prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de éste, ayuda para obtener las autorizaciones necesarias para la exportación de la mercancía.



4.- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que se entregue al transportista al costado del buque.

5.- Pagar los gastos relativos a la mercancía hasta el momento en que se entregue la mercancía al transportista a un costado del buque.

6.- Avisar al comprador que la mercancía se entregó a un costado del buque.

7.- Prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de éste, la ayuda necesaria para conseguir el documento de transporte.

8.- Sufragar los gastos de embalaje necesarios.

9.- Sufragar los gastos de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.

El comprador está obligado a:

1.- Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa.

2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, las licencias de exportación e importación, o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo las formalidades aduaneras para la exportación e importación de la mercancía y, si fuera necesario, para su tránsito por otro país.

3.- Avisar al vendedor el nombre del buque, lugar de carga y fecha de entrega requerida

4.- Contratar el transporte de la mercancía y pagar el flete.

5.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde el momento en que se entregue al transportista a un costado del buque.

6.- Pagar los gastos relacionados con la mercancía, desde el momento en que se entregue al transportista a un costado del buque.

7.- Pagar los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, así como los costos, de llevar a cabo los trámites aduaneros exigidos en la exportación e importación de la mercancía.

Se aplica sólo al transporte marítimo.

### **3.- FOB, Libre a Bordo, especificando el puerto de embarque**

Free On Board, significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la aborda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor está obligado a:

- 1.- Suministrar la mercancía y la factura comercial (o su equivalente mensaje electrónico) y cualquier otra prueba de conformidad con el contrato de compraventa.
- 2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de exportación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.
- 3.- Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador, en el puerto de embarque fijado.
- 4.- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que sobrepase la borda del buque.
- 5.- Pagar los gastos relativos a la mercancía hasta el momento en que sobrepase la borda del buque y pagar los gastos de las formalidades aduaneras necesarias para la exportación, así como los derechos, impuestos y otras cargas oficiales pagaderas a la exportación.

6.- Avisar al comprador que la mercancía se entregó a bordo.

7.- Prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de éste, la ayuda necesaria para conseguir el documento de transporte.

8.- Sufragar los gastos de embalaje necesarios.

9.- Sufragar los gastos de las operaciones de verificación, control de calidad, de medida, de peso o de recuento.

El comprador está obligado a:

1.- Pagar el precio convenido en el contrato de compraventa.

2.- Conseguir, por cuenta y riesgo propios, la licencia de importación o cualquier otra autorización oficial, y llevar a cabo los trámites aduaneros para la importación de la mercancía, y si fuera necesario, para su tránsito por otro país.

3.- Contratar el transporte de la mercancía y pagar el flete.

4.- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que sobrepase la borda del buque.

5.- Pagar los gastos de la mercancía desde el momento en que sobrepase la borda del buque.

6.- Avisar al vendedor el nombre del buque, lugar de carga y fecha de entrega requerida.

7.- Pagar los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, así como los costos, de llevar a cabo los trámites aduaneros exigidos en la importación de la mercancía.

Se aplica sólo al transporte marítimo.

## CAPÍTULO CUARTO

### LA ESPECIFICACIÓN LIBRE A BORDO (FREE ON BOARD) F.O.B.

#### XIX. Su Significado, Importancia y Aplicación en la Compraventa Internacional.

Su significado, como ya lo señalamos en varias ocasiones, es el Costo, el Seguro y el Flete de mercancías objeto de una compra-venta y de uso internacional en estos contratos, identificados éstos mismos por sus siglas en inglés C.I.F. Pero tratando de dar una definición de esta especificación, podemos decir que es: La especificación por virtud de la cual un vendedor (exportador) se obliga, a la entrega de determinadas mercancías objeto del contrato de compra-venta principal, en un barco determinado, fletado por él mismo, el cual transportará las mercancías hasta un puerto determinado previamente por los contratantes (flete) y además contratando un seguro marítimo a favor del comprador (importador), que protegerá a las mercancías durante el viaje (seguro), todo esto con un precio determinado y también previamente acordado (costo).

Es pertinente aclarar que la responsabilidad por la carga termina para el vendedor, cuando se hace entrega de los documentos que amparan la mercancía. (los cuales serán objeto de análisis posterior), como son las facturas; costo total de la carga; póliza o seguro y papeles concernientes al transporte y flete de la carga, los cuales deberán entregarse al comprador o su consignatario.

La Cámara de Comercio Internacional, a través de los INCOTERMS-1953, es la institución que ha tratado de que estas especificaciones tengan un alcance internacional, estableciendo el significado de las mismas y en su alcance de interpretación.

Su importancia podemos decir que se ve aparejada con la del comercio internacional, esto es; cuanto más importante y complejo puede ser un contrato de compra-venta entre contratantes de diferentes nacionalidades, más es necesario de un instrumento capaz de simplificar o aclarar las obligaciones de las partes, haciéndolas comprensibles y uniformes en su interpretación.

Como se vio anteriormente, los INCOTERMS-1953 son fórmulas que tratan de explicar e imponer reglas de conducta en los términos comerciales de un contrato, siendo las más importantes la F.O.B. y la C.I.F., que además son las más usadas por importadores y exportadores, incluso podemos decir que para contratos de compra-venta locales (en partes de una sola nacionalidad), se usan con bastante frecuencia, cabiendo como mas usual la especificación F.O.B. y sus derivados. Pero en el ámbito internacional, la que con más frecuencia encontramos es la especificación C.I.F. y por ello consideramos que es la que más complejidad presenta, por su rica gama de problemas, tanto comerciales como legales.

Para reforzar nuestra anterior posición, diremos como ejemplo en el comercio internacional, desde un punto de vista puramente mercantil, se sostiene la tesis de que la especificación C.I.F. NO ES LA COMPRA-VENTA DE LAS MERCANCIAS EN SI MISMA, SINO QUE ES LA COMPRA-VENTA DE LOS DOCUMENTOS QUE AMPARAN A ESTAS MERCANCIAS; lo que da como resultado que además de los problemas legales que se presentan inherentes al contrato, estén los de interpretación y responsabilidad por la mercancía.

Si partimos de la real idea, que en un contrato C.I.F. de compra-venta lo que se maneja son únicamente documentos que amparan mercancías o valores, podemos asegurar que estos documentos son en cierta forma como títulos de crédito (cheques, pagarés, etc.) y por lo mismo susceptibles de transacción por simple endoso, sujetos también a las leyes que regulan estos documentos.

Lo anterior lo avala la Cámara de Comercio Internacional, en las Reglas de Viena. (revisión de 1962) o Reglas y Usos Relativos a los Créditos Documentarios.

En la aplicación de la especificación C.I.F. se deben tomar en cuenta ciertos puntos de vista, que de no hacerlo provocan innumerables problemas legales, pues si bien esta especificación es una fórmula de aclaración de las obligaciones de las partes, también es cierto que la aplicación la harán estas mismas partes a su natural conveniencia, estos puntos de vista son:

- 1) La especificación C.I.F. al igual que el resto de INCOTERMS 1953, no son leyes de observancia obligatoria ni general para los hombres en todo el mundo y por lo tanto no señalan, en caso de conflicto legal la jurisdicción a que deberán someterse las partes en caso de su no observancia.
- 2) Es facultativo su uso, pero una vez aceptada por las partes del contrato es obligatoria su observancia, en lo concerniente a las obligaciones y derechos que ampara, siendo una obligación de tipo jurídico y aceptadas como tales por cualquier tribunal del mundo.
- 3) No es, la especificación, un contrato por separado, sino que sólo aclara ciertos puntos (obligaciones y derechos) del contrato de compra-venta; esto es, sólo lo referente a la entrega, pago, transporte y seguro de la mercancía, en sí, lo más esencial, pero sin separarse del contrato principal.
- 4) La especificación sólo afecta a los contratantes y nada más, así que cuando se aplique deberán tomarse las medidas pertinentes para evitar que afecten a terceros sus disposiciones, o que se vean afectados por otro contrato, el contrato principal, como por ejemplo; el que deberán celebrar el vendedor y la compañía transportista.
- 5) En especial se debe aclarar perfectamente los alcances y límites de las partes, en lo que a obligaciones y derechos corresponde y sobre todo la interpretación a que se someterán en caso de litigio de la especificación C.I.F.

Con referencia al último punto, señalaremos que se debe tomar estrictamente, mas que nada por las diferentes y abundantes traducciones de los INCOTERMS-1953 que existen en el mundo, lo cual hace que haya diferentes tipos y criterios de interpretación. Desde luego los más aceptados son los que hace la Cámara de Comercio Internacional, pero incluso éstos tienen discrepancias en sus distintas publicaciones, debido sobre todo a los errores de traducción que del texto original en inglés, se han hecho, y por las

modificaciones que han sufrido todas las especificaciones contenidas por INCOTERMS-1953.

Así para su mejor aplicación, se debe acompañar al contrato C.I.F., el agregado INCOTERMS-1953; así queda claro que las partes se someten a lo que establece la publicación de estos términos que avala la Cámara de Comercio Internacional en el citado año, por ejemplo: Existe un contrato de compra-venta, en que la mercancía deberá ser entregada en el Puerto de Veracruz, México. El contrato deberá llevar la leyenda "C.I.F. Veracruz, Ver. México INCOTERMS-1953".

Con referencia al primer punto de vista de aplicación, debemos decir que no se debe pensar a los INCOTERMS, como Leyes generales o de observancia obligatoria, pues aunque en un momento dado si se convierten en obligación para las partes su observancia, el carácter facultativo de los INCOTERMS, implica que cualquiera de las especificaciones que se trate, su no observancia, no constituye una violación por sí sola a las leyes internacionales de la compra-venta o sea el Derecho Internacional Privado, sino una simple violación a una de las partes de un contrato, que desde luego produce efectos jurídicos, pero afectando nada más a los contratantes de ese único contrato, pero de ninguna manera afecta a todos los contratos o sistemas comerciales. La especificación en sí misma no tiene fuerza de ley y por lo mismo su violación no constituye un delito, ni mucho menos, puesto que sólo aclara las obligaciones de las partes y sus derechos, lo que sí puede ser causa de nulidad parcial o total del contrato, siempre y cuando así se haya convenido por las partes.

## **XX. EXPLICACIÓN DE CADA UNA DE SUS PARTES.**

### **A.- EL COSTO.**

Por Costo debemos entender el precio de la mercancía objeto del contrato, junto con el precio de la póliza del seguro marítimo obtenido que protege la carga y el precio del flete de la misma, incluido el transporte, así como cualquier otro gasto que realice el vendedor,

todo englobado en una sola cantidad cierta y en moneda de curso internacional o con el tipo de cambio entre monedas previamente acordado por las partes.

Un comprador pide a su vendedor el precio o cotización de determinada mercancía o producto C.I.F. así se entiende que está preguntando el precio de la mercancía colocada en un puerto elegido por el comprador, libre de todo gasto ocasionado por seguro, flete, transporte y gastos aduanales fuera del puerto de destino, por ejemplo: Un importador alemán de café, pide a un exportador mexicano le cotice el precio por tonelada de café, puesto en los puertos de Hamburgo y Bremen Alemania. El exportador deberá entender que el importador le pide el precio del café con costo de producción, transporte marítimo, fletamento de la nave, costo del seguro que preteja durante la travesía la carga y libre de impuestos aduanales y permisos de exportación que se originen en México y puertos intermedios que toque el barco en su travesía, en otras palabras pide el precio del café colocado en los puertos mencionados transportados y asegurados, debiéndose realizar el pago cuando el comprador-importador reciba los documentos que amparan la mercancía o que ésta se encuentre ya en el muelle de los puertos señalados o sus bodegas, o por lo menos que el barco se encuentre fondeado en dichos puertos de destino. Se observa claramente que el comprador no le importan los gastos que el vendedor deba realizar para entregar la mercancía en el puerto de destino, le importa únicamente que la mercancía sea cargada, transportada, previamente asegurada, y que sea entregada en el puerto que él designe con anterioridad.

Desde luego, el precio de la mercancía variará de un puerto a otro; volviendo a nuestro ejemplo, el café embarcado al ser colocado en el puerto de Hamburgo puede costar \$10,000.00 por tonelada y el que sea desembarcado en Bremen, puede costar \$10,500.00 por tonelada, aún cuando ambos puertos sean alemanes; esto es fácil de comprender, ya que el transporte del café estará sujeto a diversos factores, como el tiempo de entrega de un puerto a otro o la ruta que siga la embarcación, lo cual influiría lógicamente en la renta del navío. También influiría en el tiempo de vigencia de la póliza de seguro contratada y por último los trámites aduanales, debido a todo esto corresponderá al comprador escoger el puerto de destino y el costo más cómodo para él.



De esto desprendemos la imperiosa necesidad de que la mercancía se encuentra perfectamente documentada y el contrato detallada con minuciosidad, con esto queremos decir que debe estar el precio total dado en forma clara y detallados por separado para que el comprador sepa que y en que forma está pagada la mercancía, especificando en forma particular la moneda en que se hace la transacción y el tipo de cambio que se ha de aplicar al contrato, este tipo de cambio será el que esté vigente en el momento de hacer el contrato el que esté al momento de hacer el embarque de las mercancías, el que sea cuando éstas se reciban por el comprador o aquel que esté vigente a la hora de recibir los documentos del negocio, ¿Cuál será el tipo de cambio?. Como el cambio de moneda fluctúa de un día para otro, es lógico que pudiera afectar a cualquiera de los contratantes si no se precisa su tipo a tomar en el contrato, puesto que aunque éste cambiara y fuera en detrimento de alguna de las partes, al estar acordado constituiría un riesgo aceptado por las mismas partes.

Cómo ya hemos dicho, la carga objeto del contrato deberá estar perfectamente documentada, toda vez que como ya señalamos también, la esencia del contrato C.I.F. es la entrega de la mercancía a través de los documentos que la amparan, o sea que para su perfeccionamiento, no es necesaria que el comprador tenga posesión física de la mercancía, de hecho y en algunas ocasiones, el comprador nunca tiene dicha posesión, pues con el sólo hecho de tener los documentos puede a su vez revender la mercancía, aún antes de que ésta llegue al puerto de destino, volviendo al ejemplo propuesto: El vendedor mexicano embarca el café, digamos en Veracruz, Ver, e inmediatamente envía la documentación total que ampara la carga a su comprador en Hamburgo, Alemania y éste a su vez recibe dichos documentos unos días antes de que el barco que transporta el café llegue a su destino, vendiendo estos documentos (la carga en sí) a un nuevo comprador en Francia, el cual pide sea desembarcada la carga en el puerto de El Havre, Francia, así el café mexicano nunca llegará a posesión del comprador alemán, ni siquiera llegará a puertos alemanes, sino que quedará en puerto francés, pero el comprador alemán podrá hacer el nuevo contrato de compra-venta al tener los documentos que amparan al café mexicano y mediante simple endose remitiéndolos a su comprador francés, cerrar la operación.

Bien, hasta aquí hemos hablado de documentos que ampara una determinada mercancía en el contrato C.I.F. y que además es lo esencial en este tipo de contrato de compra-venta, ¿Pero cuales son estos documentos? Son esencialmente tres: La Factura Comercial, el Conocimiento de Embarque y la Póliza de Seguro Marítimo.

La Factura Comercial, debe contener la descripción detallada de la mercancía, su precio (precio de producción o sea su costo de producción únicamente), la cantidad de mercancía dado en una medida de uso internacional, el precio de la misma mercancía por cantidad vendida y los gastos anexos que se realicen, como embalaje, transportación de la fábrica al barco (no es el mismo flete que el del barco), impuestos de importación, aduanas en el país de origen y almacenaje (en su caso). La descripción de la mercancía deberá ser lo más precisa posible en cuanto a su cantidad y calidad, así como sus características particulares, la fecha en que se fabricó (de ser posible), y además documentos que sean de utilidad al comprador, así como copias de todos estos documentos, tantas como sean necesarias o solicitadas por el comprador.

Las copias de la factura comercial son necesarias, toda vez que por ejemplo en nuestra legislación, el importador de una mercancía se le exigen tres copias de la factura, además del original, selladas por Cónsul Mexicano, de la entidad de residencia del exportador, aparte de las necesarias para los trámites aduanales y permisos de importación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Todas las copias y el original de la factura comercial, deberán estar legalizadas mediante firmas y sellos de las autoridades del país de origen como del de destino, además lógicamente de las del productor y vendedor de la mercancía, no debiendo presentar discrepancias o alteraciones entre sí y con respecto al original de dicha factura.

La Póliza de Seguro Marítimo y el Conocimiento de Embarque, se analizarán más adelante, en los puntos de seguro y flete.

Resumiendo, el Costo, primera sigla de la especificación C.I.F., comprende el costo total de la operación de compra-venta, incluidos el Seguro Marítimo y el flete del barco hasta el puerto de destino que señale el comprador. No es el costo de la mercancía en forma

individual, pues este corresponde al precio de fábrica, el cual se da en la factura comercial y en el desglose.

Este Costo total, debe estar plenamente detallado en cada una de sus partes, el tipo de cambio que acuerden los contratantes, el tipo de moneda que se usará en el contrato y la forma o el momento del pago del mismo.

El Costo deberá estar documentado y con las copias que sean necesarias para todos los trámites que se deban hacer, tanto en el país de origen, como en el de destino. Es costumbre entre los comerciantes, el enviar dos, tres o los juegos necesarios de los documentos del contrato comprador vendedor, en envíos sucesivos, para prevenir la pérdida de algún juego de documentos.

## **B.- EL SEGURO**

El Seguro es la parte esencial y determinante de la especificación C.I.F. y la de más delicado trato, toda vez que interviene un tercer elemento en el contrato, aunque no como parte en sí de la compra-venta, este elemento o tercero, es el asegurador.

El vendedor está obligado por el contrato C.I.F., a adquirir a nombre del comprador un seguro o póliza de seguro, que ampare las mercancías objeto del contrato durante su transportación del país de origen al país de destino, seguro que deberá cubrir los riesgos que pudieran hacer perder o mermar la mercancía comprada. Lo anterior es lógico, puesto que el comprador, con el seguro marítimo, podrá en caso de pérdida de la mercancía recobrar el monto pagado o parte de él en el contrato, lo cual subsanaría el daño causado a juicio de los aseguradores y aceptada por el comprador.

El vendedor deberá tener cuidado al tomar la póliza de protección que ésta sea precisa en cuanto a los riesgos que cubre, esto es, existen pólizas que cubren "todo riesgo" a costo muy elevado y aún cuando dan plena seguridad, son en cierto sentido, imprácticas porque por ejemplo en el transporte por mar del acero, es aconsejable que la póliza cubra pérdidas por oxidación, a causa de la salinidad y humedad del medio, pero este mismo

riesgo es poco probable que se presente en la transportación terrestre o aérea de esta mercancía y por lo mismo impráctico tomar un seguro que protegiera tal eventualidad. Otro ejemplo podría ser el de la cobertura de póliza por "riesgo de guerra" si la mercancía, cualquiera que ésta sea, va a ser transportada a través de zonas en estado de guerra o zonas conflictivas, donde está latente este peligro, así es lógico y aconsejable que se proteja la mercancía pero si su tránsito no tiene que pasar por estas zonas conflictivas, una cobertura de riesgo de guerra sería totalmente inadecuada y hasta ridícula.

Debido a todo lo anterior es conveniente por parte del comprador tener la precaución de solicitar al seguro que va a proteger su cargo, sea el justo y que cubra todos los riesgos que puedan correr sean poco o muy probables éstos, pues volviendo al ejemplo del acero, aunque el riesgo de pérdida por oxidación durante la travesía es muy relativo, ya que se entiende que la mercancía deberá ir suficientemente protegida para tal eventualidad, no deja de ser un riesgo posible, ya sea por filtraciones de agua en la bodega, o por descuido humano o por cualquier otra causa.

Por otra parte, debe tenerse en cuenta que de acuerdo a INCOTERMS entre las obligaciones que se imponen al vendedor está la de que el seguro que se adquiera para las mercancías, será considerado en condiciones F.P.A. -Free of particular average- o sea "libre de avería particular.", esto es según recopilación, previa consulta a la Unión Internacional de Seguros Marítimos y refiere que los aseguradores no responden por pérdidas parciales de una mercancía sino por la pérdida general o total de ésta, lo cual puede ser en detrimento del comprador si no prevé esta situación pugnando porque su mercancía sea protegida en forma debida contra cualquier pérdida, es decir se considerará el seguro F.P.A. salvo cláusula en contrario.

También debe tomarse en cuenta que los riesgos de robo, pillaje, rotura, derrame, merma y dispendio (procedentes los cuatro últimos de la naturaleza misma de la carga o por contacto con otras cargas), desconchado (raspaduras) condensación, etc., muy comunes en el transporte, se consideran por las compañías aseguradoras como riesgos "especiales" y por lo mismo su cobertura está sujeta a acuerdos expresos entre el vendedor y el comprador, por medio de endosos (acuerdo entre las partes) lo cual se

aplica también a la avería particular, es decir, cualquier riesgo no causado por las causas señaladas, pero que debido a la naturaleza de la carga se pueda sufrir.

Por lo general las coberturas que se cubren son: furia de los elementos explosión y rayo; varada; hundimiento, incendio y colisión del buque, abordaje; más responsabilidad por averías gruesas (pérdida total o daño irreparable). Podemos apuntar que en nuestra legislación –Ley de Navegación- se señala que con endoso se pueden cubrir también los riesgos de: Huelgas, paros, motines, disturbios obreros o alborotos populares, medidas represivas de los gobiernos, actos de autoridad (aprehensiones, restricciones, detenciones, etc.) actos de guerra, revoluciones o contiendas civiles, piratería y baratería del capitán de la nave o tripulación. (engaño o fraude con las mercancías), no cubriéndose los daños por violaciones legales por parte del comprador y los derivados del dolo o culpa grave del mismo.

La obtención del seguro es tan importante en el contrato C.I.F. que si por descuido o mala fe en el vendedor, no lo obtiene para el comprador, éste podrá rechazar la mercancía no asegurada, aún cuando haya llegado al puerto de destino en perfectas condiciones, ya que el precio que se paga por parte del comprador, lleva incluido el costo total del seguro de la mercancía.

Ya que hablamos del precio del seguro, debemos señalar que éste deberá contratarse por el precio del contrato C.I.F.; más un 10% adicional, concertándose en la moneda que se fije en el contrato total, para esto se estima como “valor razonable” el convenido por las partes, pudiendo existir conflicto en ello, siendo aconsejable que el valor de la mercancía sea el que tenga en el puerto de embarque (lugar de origen) y no el del puerto de destino, ya que el vendedor es muy común que no lo desconozca. No se ha precisado en forma clara por INCOTERMS si el flete debe quedar cubierto con el 10% adicional al que se obliga o es para cubrir incrementos en el valor del objeto del contrato a la fecha de la celebración del mismo, con respecto a la fecha de embarque o para cubrir cualquier contingencia de esta naturaleza no prevista por los contratantes.

Cabe apuntar que actualmente y debido al gran movimiento de transportación marítima internacional, el uso de pólizas de seguro se han substituido por Certificados de Seguros, que es como una póliza flotante o general que cubre una cantidad no especificada de mercancías a embarcarse, dentro de un período de tiempo determinado, describiendo el seguro en forma general sus coberturas, y el vendedor para cada caso particular presentará a los aseguradores una declaración de mercancías para materializar el seguro en forma particular, enviando al comprador, no la póliza del seguro, sino un certificado del mismo, lo cual se acordará en el contrato mismo que el comprador podrá aceptar una certificación de un seguro flotante o sus notas comprobatorias de no hacerse tal anotación, el vendedor deberá tomar una póliza de seguro para la mercancía en particular y si no lo hiciese INCOTERMS prevé esta posibilidad de substitución de póliza de seguro por certificado de seguro.

Con todo esto podemos ver que el Seguro es la parte medular del Contrato C.I.F. y por lo tanto debe tenerse en cuenta todas sus particularidades y cuando éstas no sean especificadas, sólo se tendrán como obligación para el vendedor, el contratar un seguro con una buena compañía de aceptable reputación que cubra los riesgos de tránsito de la mercancía objeto del contrato y los riesgos propios del mercado (mercancías concretas, tipo de buque, ruta establecida al puerto de destino y cualquiera otra consideración de carácter general que incidiera en los riesgos de la carga) por un valor razonable de las mismas, como riesgos de embarque o previos a éste.

De lo anterior se desprende que si bien es el vendedor el encargado de tomar el seguro de la mercancía en beneficio del comprador, es a éste último a quien compete vigilar que dicho seguro sea el adecuado para guardar la seguridad de su carga e intereses, ya que el dejar libres los riesgos a los más comunes, el comprador podría perder su mercancía por un riesgo no cubierto o excluido del seguro, perdiendo el beneficio del mismo seguro, esto también se puede dar por rechazo que se haga de los documentos que amparan la protección o incluso por una interpretación defectuosa o dolosa de las coberturas pedidas para la mercancía, por ejemplo: si el seguro lo toma el comprador en condiciones F.P.A., ya indicamos que los aseguradores no responderán por una merma o deterioro parcial en la carga, pero si el comprador exige que el seguro sea con condiciones adicionales, como

serían un seguro W.A. -With average- (Con avería), él está pidiendo que se cubra la pérdida parcial del objeto del contrato, así como la pérdida total del mismo.

Ya hemos apuntado que los riesgos especiales son protegidos de acuerdo a convenio particular de las partes sobre su cobertura en el seguro, esto está dispuesto por INCOTERMS-1953 e incluso por la Cámara de Comercio Internacional en sus Reglas y Usos relativos a los Créditos Documentarios, indicando que no se deberán incluir en la póliza de seguro los riesgos que el comprador desee cubrir en forma especial.

Haciendo referencia un poco más a la falta de una buena cobertura en el seguro, podemos señalar que la póliza no incluye tampoco el riesgo de pérdida por guerra o sea el seguro con la cláusula Free of Capture or Seizure (Libre de Captura o Aprehensión) el cual incluso si el comprador quiere que proteja su mercancía contra esta eventualidad, deberá tomarlo por sí mismo, ya que el vendedor no está obligado a hacerlo.

El vendedor también puede tomar el seguro a su nombre y después endosarlo a su comprador, como ya se dijo, para hacerlo con un seguro particular para cada mercancía y para cada transportación en especial que se haga, tomando una póliza flotante mediante certificados que protejan someramente las mercancías en tránsito a compradores.

Con todo lo anterior queremos dejar claro la gran importancia que tiene el seguro dentro del contrato C.I.F. y la necesidad de que éste sea claro y definido en todas sus cláusulas y coberturas, delimitado sus alcances con precisión, siempre bajo la vigilancia del comprador que como beneficiario del seguro es quién mas debe poner atención, ya que de no hacerlo corre el riesgo de la pérdida de su mercancía y de su dinero al no poder hacer valer sus derechos, por ignorancia o descuido.

### **C.- EL FLETE.**

A fin de no caer en problemas de acepción, primeramente debemos indicar el significado de las palabras: flete, embarque, y fletor, según el diccionario.<sup>47</sup>

<sup>47</sup> Diccionario Enciclopédico Bruquera. Tomos VI y VII Págs. 721 y 874.

- Flete: Precio estipulado por el alquiler de la nave o de una parte de ella. Carga de un buque.
- Fletero, ra: Dícese de la embarcación, carro u otro vehículo que se alquila para transporte. Dícese del que tiene por oficio hacer transporte.
- -Embarque: Acción de depositar provisiones o mercancías en un barco o tren para ser transportados.
- Fletador: El que fleta. Comercio, el que entrega la carga que ha de transportarse.
- Fletar: Embarcar mercadería a personas en una nave para su transporte. Alquilar la nave para el mismo fin.

Con esto vemos que el flete se refiere al precio que se ponga por el alquiler de una nave (o parte de ella) para transportar mercancías y en una segunda acepción como la carga misma, y por lo que respecta a embarque y fletor o fletador, la definición es igual significando el acto de embarcar o depositar mercancías en un barco o tren (podemos hacer notar que es lo mismo para el transporte marítimo y terrestre y agregaríamos que para el aéreo) para su transporte, teniendo como segunda acepción fletar, la de alquilar un barco para realizar el transporte de mercancías.

Esto nos da pie para analizar la tercera parte del contrato C.I.F., que es el flete, que no es otra cosa que la obligación que tiene el vendedor de la mercancía de contratar el transporte ya sea marítimo, terrestre o aéreo, de las mercancías, siguiendo siempre ciertas reglas que imponen INCOTERMS-1953, y a las que por necesidad se debe ajustar.

El vendedor debe, por su cuenta contratar la transportación de las mercancías objeto del contrato, para ello contratará con la compañía transportadora el flete de la carga, cuidando que el navío sea el idóneo para la carga, es decir, si se va a transportar frutos, legumbres ó carne, la nave deberá contar con refrigeración adecuada para conservar en buen estado



la mercancía. Cuidará también que la estiba sea apropiada, debiendo hacerse en el puerto de origen y en su caso, de ser posible, que la descarga sea también correcta en el puerto de destino, lo último apuntado tiene vital importancia, el que sea entregada la mercancía en el puerto de destino ya que el comprador podrá rechazar la carga si ésta es bajada por otro puerto distinto al acordado en el contrato o incluso si fue llevada a otro puerto después de haber sido bajada previamente en otro puerto y posteriormente llevada al puerto de destino, aún cuando la carga esté en perfecto estado.

Debido a esto, al contratar el transporte el vendedor deberá tener cuidado en como lo hace, pudiendo contratar con la compañía transportadora de ruta o con flete especial, como es lógico suponer la primera o sea la de ruta, será aquella que haga un itinerario fijo de puertos, es decir, los puertos que toca en su travesía no están sujetos a acuerdo especial. Por el contrario cuando la carga o el comprador requieren que la entrega sea específica en un punto o puerto determinado, el vendedor al contratar el flete deberá hacerlo con las indicaciones de curso de travesía, o sea, que el viaje sea directo del puerto de origen al de destino, sin tocar otros puertos de no ser necesarios, viajando la mercancía sola para evitar contacto con otras cargas que le pudieran dañar, igualmente la estiba de carga y descarga deberá hacerse en un punto o puntos determinados, así como las fechas en que éstas se realicen, etc. Como es lógico suponer este tipo de flete especial es demasiado costoso y por lo mismo muy poco recomendable.

Deberá pagar los fletes y gastos por carga y descarga de la mercancía que cobre la compañía transportadora en el momento de la estiba en el puerto de origen y destino, el vendedor, y obtener los documentos, conocimientos de embarque, para el comprador que amparen la carga, haciéndolos llegar a éste con toda anticipación a fin de que en el puerto de destino los pueda reclamar al momento de desestiba de la carga. Se debe aclarar que los gastos de descarga sólo los pagará el vendedor, cuando la compañía transportadora así lo exija en el momento de cargar la nave, de lo contrario estos gastos correrán por cuenta del comprador y serán liquidados al recibir la carga.

Como en el caso del seguro, en el flete se obliga al vendedor únicamente a contratar con una compañía transportadora conocida y con un contrato "usual" y razonable en el

mercado, en otras palabras, no está obligado a contratar fletes y cargas especiales, como la anteriormente descrita, que resulten o demasiado onerosos y por el contrario demasiado económicas, salvo pacto en contrario con su comprador.

El contrato C.I.F. puede establecer el puerto de embarque u origen y el de desembarco o destino, prohibiendo los transbordos de la mercancía de una nave a otra como ya se indicó ahondando en este particular, diremos que el comprador puede exigir un conocimiento de embarque que certifique el no transbordo de la carga y su transporte continuo hasta el puerto de destino. Cuando el transbordo lo permite y el comprador no lo prohíbe (aceptación tácita),

puede reclamar un conocimiento de embarque por el último portador de la mercancía, esto es por la última nave que lleve su mercancía al puerto de destino.

Los vendedores C.I.F. por lo regular mantienen relaciones muy estrechas con las compañías transportadoras, estableciendo convenios de transporte de mercancía a puertos definidos en todo el mundo, así mandan cargas diferentes a varios compradores en un mismo puerto de destino abaratando sus costos, esto nos lleva a dos puntos de interés que el vendedor debe siempre tener en cuenta: Uno, la elección del transporte y dos el tiempo del embarque de la mercancía.

La elección del medio de transporte es de suma importancia, toda vez que si el comprador no solicita un navío especial o su carga no lo necesita, el precio del flete solo dependerá de la ruta del navío (puertos o estaciones a tocar en la travesía), transbordos de la carga y el tiempo de llegada al puerto de destino. Pero si no pacta un flete especial, fijándose ruta y tiempo estimado de duración de la travesía, esta cláusula deberá respetarse a la letra del contrato, pues de lo contrario, como ya lo señalamos, el comprador podrá rechazar las mercancías de plano, sin ninguna responsabilidad para él.

El tiempo indicado para el embarque de las mercancías debe, de preferencia, ser especificado en el contrato, junto con el puerto de origen ya que esto simplifica el cálculo del tiempo de la travesía y por consiguiente el tiempo de llegada al puerto de destino. Al fijarse una fecha o periodo de embarque de las mercancías deberá observarse su

cumplimiento fiel por el vendedor ya que en caso contrario podrían provocarse perjuicios al comprador por esta causa y sería responsabilidad entera del vendedor, e igualmente el comprador podría rechazar la carga. Cuando no se señala fecha o período para la estiba y desestiba de la carga éste deberá realizarse dentro de un tiempo razonable como no existe indicación de que debe entenderse como “tiempo razonable”, es aconsejable que siempre se fijen las fechas para el flete de la carga.

Para evitarse problemas el vendedor con la fecha de embarque, es aconsejable que se fije un periodo de tiempo y no una fecha exacta para la realización del flete, así cuando mande al vendedor al conocimiento de embarque, la fecha de este documento se tomará como la del transporte, pudiendo suceder que el tiempo entre la entrega física de la mercancía al porteador y su embarque (transportación) al punto de destino, sea largo con el concebido perjuicio para el comprador, pero el vendedor no tendrá ya responsabilidad por el hecho. Se hace necesaria la fijación de un período de tiempo razonable para solventar estos imprevistos, pero según INCOTERMS-1953, el vendedor siempre deberá terminar todas las gestiones con el aviso oportuno y rápido al comprador, haciéndole saber que la mercancía ha sido cargada y salido del puerto de origen, siendo la mejor prueba de ello la remisión del conocimiento de embarque y la fecha del mismo.

Por último apuntaremos algo que resulta obvio, todos los gastos generados por flete, carga y descarga de la mercancía, si bien los cubrirá el vendedor, le son repercutibles al comprador, quien los cubrirá al pagar el precio de la mercancía, ya que al solicitar dicho precio, como lo hemos apuntado a lo largo de este capítulo, le fue incluido al igual que el costo en si de la mercancía, el seguro que la protege y el flete de la transportación.

Con estas bases podemos hacer el análisis jurídico del contrato C.I.F.

**CAPÍTULO QUINTO**  
**ESTRUCTURA LEGAL DEL COSTO, SEGURO Y FLETE**  
**(COST, INSURANCE AND FREIGHT) C.I.F.**

**XXI. Aspecto Civil: Es un Contrato**

Propiamente dicho, el término comercial C.I.F. no es un contrato en el mismo, sino una especificación de éste, por el cual se fijan ciertas obligaciones principalmente al vendedor y a comprador.

Entendido lo anterior podemos recordar, en forma general, lo que es un contrato de compra-venta:

1.- Es un contrato para la traslación de dominio de un bien mueble o inmueble o de un derecho. Así lo define el maestro Rafael Rojina Villegas: "...Se define como el contrato por virtud del cual una parte, llamada vendedor, transmite la propiedad de una cosa o de un derecho a otro, llamada comprador, mediante el pago de un previo cierto y en dinero".<sup>48</sup>

2.- De esto podemos desprender los elementos del contrato de compra-venta, los cuales son:

- El consentimiento, esto es el acuerdo de las partes libre y voluntario de transmitir la propiedad y dominio de una cosa cierta del vendedor al comprador.
- El objeto, que es precisamente el deseo de la transmisión del dominio de la cosa.
- La Cosa, la cual debe ser cierta, posible físicamente, existir en la naturaleza y ser lícita.

---

<sup>48</sup> Rafael Rojina Villegas: "Compendio de Derecho Civil". Tomo IV.- Contratos, Pág. 45. Ed. Porrúa, S. A.

- El Precio, el cual debe ser el justo y pagadero en dinero, y agregaríamos nosotros, en moneda rigurosamente definida.
  
- La forma, es la que se debe guardar y no tener vicios de consentimiento, capacidad para contratar y además cuestiones de forma que lo pudieran invalidar total o parcialmente.

Recordando lo anterior podemos analizar como afectan las partes del término C.I.F. a la compra-venta mercantil.

Partiendo de la idea de que se ha llegado a un acuerdo entre el vendedor y el comprador, para la traslación de dominio de una cosa (mercancías en el caso de nosotros), mediante un contrato de compra-venta con la condición C.I.F. y tomando la definición de este contrato, observamos que la especificación de Costo, Seguro y Flete, va a abarcar todo el contrato. La definición del contrato nos dice que, es el acuerdo de voluntades para cambiar el dominio y propiedad de una cosa mediante el pago en dinero de un precio cierto y ejemplificando esta situación tenemos:

- 1) Un comprador pide el precio C.I.F. de cierta mercancía a un vendedor hasta, así no tenemos ninguno de los elementos del contrato.
  
- 2) El vendedor informa del precio C.I.F. de la mercancía al comprador y éste lo acepta, estableciéndose el acuerdo de voluntades para el traslado de dominio y posesión de la mercancía y el pago de la cosa en dinero:
  
- 3) El vendedor al dar su precio, lo fija en forma justa y en una moneda determinada lo cual debe ser aceptado por el comprador.
  
- 4) El comprador al liquidar el precio debe recibir, y es donde este contrato toma una particularidad muy importante, no la mercancía objeto del contrato, sino los documentos que amparen dicha mercancía, esto es, en el contrato C.I.F. no es necesaria la entrega física de la mercancía para concretar la compra-venta, pues

basta con que el comprador reciba los documentos que amparan la mercancía para que se de por terminada la operación de compra-venta:

- 5) El vendedor pagó un precio cierto y en dinero por una mercancía, la cual debió ir debidamente asegurada contra los riesgos normales o incluso algunos excepcionales, como vimos en el capítulo anterior, que lo pudieran destruir o mermar durante su transportación entre el país de origen y el país de destino. La mercancía debió ser transportada por una compañía naviera contratada por el vendedor, lo cual analizando la compra-venta C.I.F. podemos observar que se implican en este contrato, dos contratos de compra-venta de servicios más y que debe celebrar el vendedor por su cuenta y riesgo con la compañía de seguros para proteger la carga y la compañía transportadora para llevar a esta misma, siempre teniendo en cuenta que no deberá afectar al contrato principal y por ende al comprador.

Resumiendo lo anterior, la especificación C.I.F. recae casi primordialmente sobre el precio a pagar por la mercancía, pues debe cubrir el precio mismo de la carga, su seguro y su transportación, siendo causa de rescisión del contrato el no cumplir estas obligaciones, finiquitándose el contrato no al momento de que el comprador recibe la mercancía o toma posesión físicamente de ella él a un representante, sino cuando recibe los documentos que la amparan.

## **XXII. Aspecto Mercantil: Es un Acto de Comercio.**

La compra-venta mercantil no varía en nada de la compra-venta civil, y solo se aplica la denominación de mercantil, cuando el fin primordial del contrato es el lucro. Otra peculiaridad, que podría tomarse como diferencia, es la que señala el maestro Joaquín Rodríguez y Rodríguez en su obra (2) y que viene a ser la contenida en el artículo 75 del Código de Comercio Mexicano, diferenciando a la cosa o mercancía objeto del contrato como bienes muebles, inmuebles o reelaborados, lo cual de hecho no altera el propósito mismo de la compra-venta, muchos menos puede tomarse en cuenta para el tema de esta tesis el hecho de que los contratantes sean comerciantes, ya que resulta obvio que una compra-venta internacional implica como partes únicamente a comerciantes de diferentes

países, toda vez que para el uso reiterado de los términos comerciales, se debe tener la experiencia, por lo menos de parte del vendedor, de su aplicación y obligaciones que su uso implican.

Para no ser reiterativos, no tocaremos por ahora la compra-venta C.I.F. en sí misma, sino un aspecto que consideramos de máxima importancia en las transacciones internacionales y que es el de la moneda en que se realizan los pagos de éstas.

La práctica o uso internacional nos dice que es muy común el tomar una moneda como directriz de cualquier transacción internacional, esta moneda es el dólar americano. Nadie duda de la fuerza que esta moneda tiene, siendo muy cómodo y hasta aconsejable seguir esta práctica, siempre y cuando las partes en un contrato la fijen de antemano, a simple vista esto no representa mayor problema que el acuerdo de la voluntad de las partes, pero si analizamos más a fondo vemos que el comprador debe tener mucho cuidado de que su vendedor no altere la pariedad fijada. ¿Por qué podría hacerlo, si ya está aceptada? No olvidemos que en las obligaciones que se le imponen al vendedor existe la cláusula o especificación C.I.F., y que está aparejados contratos en forma paralela, con la aseguradora y con la compañía transportadora, estos a su vez pueden no aceptar la pariedad acordada por las partes y como consecuencia el vendedor podría verse afectado en sus ganancias, por lo que el vendedor debe tomar en cuenta esta posibilidad al dar el precio de la mercancía al comprador.

La moneda en que debe realizarse el pago de un contrato y su no alterabilidad en el tipo de cambio acordado por las partes es de vital importancia para la transacción internacional, cuando no se toma una moneda determinada para el pago, como es el dólar, sino que se adopta cualquiera de las monedas de los contratantes, lo cual nos parece lo más aconsejable entre los países en vías de desarrollo, también es muy importante señalar su pariedad a regir en la transacción e incluso debe tomarse como formalidad mediante declaraciones del mismo contrato.

Lo anterior, aunque pudiera tomarse como una formalidad innecesaria, no lo es, pues en la actualidad y con la condición tan inestable de la economía mundial, resulta una

formalidad de vital importancia, pues de no fijarse bien los extremos de pariedad de una moneda en que se va a realizar un pago de la compra-venta se corre el riesgo de la fluctuación de la moneda provocando beneficios y pérdidas para las partes no previstas y que dejarían en mal la relación comercial, si bien no sería una situación ilegal, de no estar prevista, estas variaciones que pueden ser hasta de un día para otro y que alteraría el precio de la mercancía provocarían confusión e incluso desavenencias que podrían invalidar el contrato celebrado.

En otro orden de cosas queremos hacer referencia a otro tipo de contrato al que se le puede aplicar la especificación C.I.F. y que es de mucha aceptabilidad en las transacciones internacionales y que es el contrato de permuta o mutuo

La permuta como ya sabemos se da cuando las partes intercambian el dominio de dos cosas, la una por la otra, dándose las en contraprestación, por ejemplo, un comprador de acero mexicano contrata C.I.F. la adquisición de mercancía (acero) en Alemania, convenido el precio, el vendedor alemán acepta como pago un cargamento de fruta por el precio pactado, también con la condición C.I.F. Aunque no interviene moneda alguna en el contrato, vemos que las obligaciones de contratar un seguro y una compañía transportadora que haga el flete se duplican, esto es, son iguales para las dos partes ya que se están constituyendo ambos en comprador y vendedor de una mercancía.

Así con obligaciones igualitarias, deben obtenerse por parte de los contratantes servicios de idéntica calidad el uno para otro. El seguro deberá proteger ambas cargas en su transportación por igual, aunque una tenga más riesgo de pérdida o deterioro que la otra, tal vez el acero deba tener menos riesgo que la fruta, pero es lógico que ambas cargas dependan la una de la otra.

El flete es aconsejable, en lo posible, que sea el mismo para ambas cargas, así al llevar la primera carga y entregarla cargaría la segunda que sería el pago o contraprestación, pudiéndose hacer dos fletes en la misma compañía transportadora, aunque se tendría el problema de que las partes recibirían los documentos que amparan la carga muchos antes de la recepción física de la mercancía, de ahí la importancia de un buen aseguramiento de



ambas cargas. Deberá tenerse muy en consideración la ruta del navío que haga el flete, la cual puede variar del viaje de ida al de regreso y tocar puntos intermedios distintos, así debe señalarse con precisión los puertos de destino de ambas cargas, ya que se puede dar el caso de que los contratantes no quieran recibir su mercancía en su país propio, por ejemplo, el vendedor del acero, volviendo a nuestro ejemplo, manda su carga con puerto de destino Veracruz, México, donde lo recibe su comprador, pero le pide que en lugar de mandar la fruta a algún puerto de Alemania, ésta sea llevada y desembarcada en el Puerto de San Francisco, U.S.A., cambiando así la ruta y el país de destino de la carga dada en contraprestación.

En realidad estos dos aspectos, la moneda y el contrato de permuta o mutuo, no representan mayor dificultad para los contratantes, si se tienen perfectamente bien definidos los puntos y detalles ya señalados en el contrato de compra-venta, tomándolos como formalidades obligatorias en el mismo.

### **XXIII. Aspecto Fiscal: Es un Trámite Aduanero.**

Más que hablar de permisos de importación y exportación o de los impuestos y cargas fiscales que un contrato de compra-venta pueden generar, los cuales varían de un país a otro, nos vamos a referir a la esencia del contrato C.I.F., esto es a los documentos que amparan la carga, esto es, a los documentos de embarque.

Hasta este momento sólo nos hemos referido al contrato de compra-venta C.I.F. como una serie de obligaciones que se imponen a las partes, las cuales de cumplirse cabalmente, no deben representar problemas a los contratantes. Pero lo que hace diferente al contrato C.I.F., es que su finalidad no es la venta en sí de la mercancía, como simple traslado de dominio, sino que es la venta de documentos relativos a la mercancía, es decir, el objeto de este contrato es la disponibilidad que pueda tener el comprador de una cierta mercancía para obtener los créditos bancarios necesarios a la operación o incluso para la reventa o permuta de la mercancía a su llegada al puerto de destino, o del dinero del seguro en caso de pérdida de la carga.

Obvio es decir que la disposición debe ser para el comprador, lo más pronto posible y esto sólo se puede lograr con la posesión de los documentos que amparan la mercancía. El vendedor, hemos dicho, tiene la obligación, que a su vez implica una ventaja, en hacer llegar los documentos de la compraventa lo más pronto posible a su comprador, decimos que esto es una ventaja porque la compra-venta se materializará solo al momento de que dichos documentos sean recibidos por el comprador y este pague el precio acordado, así no es necesario que el comprador tenga la posesión física de la carga para que el contrato sea cumplido por parte del vendedor, surgiendo así los problemas por la responsabilidad sobre la carga.

Pasando al análisis de los documentos de embarque, vemos que esencialmente son tres:

#### **a.- El Conocimiento de Embarque**

Es el recibo formal de las mercancías por parte del transportador (fletero) y en donde se detallan aquellas en especie, cantidad y condición, asentándose por la compañía transportadora que han sido embarcadas para ser llevadas a un puerto determinado y en ocasiones que el navío o transporte es determinado. De hecho el conocimiento de embarque repite en detalle los términos del contrato de compra-venta y faculta al consignatario de la carga (comprador) a disponer de esta por simple endoso del documento:

Todo esto lo podemos entender con mayor facilidad con la explicación que hace, acertadamente, el juez británico Bowen, en el caso "Sanders e Mac Clean" (3): "La carga mientras esté en poder del porteador (transportista) durante la travesía marítima, es absolutamente incapaz de ser objeto de entrega física. Durante este período de tránsito y de viaje, por mérito del derecho mercantil, el conocimiento de embarque es reconocido universalmente como símbolo de aquellas y su endoso y entrega operan como una entrega simbólica de la carga. La propiedad sobre las mercancías es transferida mediante el endoso y la entrega del conocimiento –siempre que sea intención de las partes el transferir la propiedad-, de la misma manera en que la propiedad hubiera sido transferida por la entrega real de las mercancías y de completar el título del endosatario con relación

a la posesión plena de aquellas el conocimiento de embarque mantiene su carácter de símbolo de las mercancías y lleva consigo no sólo el derecho pleno de propiedad sobre aquellas sino también todos los derechos originales por el contrato de transporte entre el cargador y el porteador, hasta que haya sido hecha la entrega completa de la carga a aquella persona que la reclamara debidamente en virtud de aquel. Es la llave que en las manos de su legítimo tenedor está destinada a abrir las puertas del almacén –flotante o fijo- en que las mercancías se encuentran”.

De lo anterior desprendemos que el conocimiento de embarque tiene que ser remitido, por el vendedor, al comprador “embarcado” (shipped o on board Hill of landin), o sea que las mercancías que amparan han sido realmente embarcadas y en que fecha; “limpio” (clean Hill of landing), esto es, no deben tener anotaciones sobrepuestas o añadidos que refieran el estado de la carga o su embalaje; “negociable”, es decir, para que sea un verdadero contrato C.I.F.; el conocimiento de embarque debe permitir mediante simple endoso la transferencia en una o varias transacciones, la mercancía.

Así un contrato de compra-venta C.I.F. en sentido estricto debe ser: embarcado, limpio y negociable, para permitir el espíritu del contrato documentario.

#### **b.- La póliza de seguro marítimo.**

Este documento ya ha sido analizado ampliamente cuando se vio la parte relativa al seguro.

Baste aquí el agregar que los documentos que cubran el seguro deberán detallar en forma precisa, el riesgo o riesgos que amparan y en ningún momento se debe involucrar a la compañía transportadora, con la compañía aseguradora, esto es, el vendedor deberá realizar contratos por separado y diferentes, no permitiendo que la aseguradora negocie con la transportadora o tenga algún nexo comercial o de otra índole y viceversa, para evitar malos entendidos e interpretaciones en caso de pérdida de la mercancía.

### **c.- La factura comercial.**

En sí es la parte formal del contrato, donde se describen la mercancía embarcada y consignada, el precio total de la operación a ser pagada por el comprador, moneda en que se realiza la transacción, etc. Ocasionalmente debe ser formalizada en papelería oficial como sería con permisos de importación y exportación, o en formas consulares, esto mediante el sello oficial de la embajada o consulado sobre la factura, estos requisitos son muy normales en casi todos los países.

Resumiendo podemos decir que la factura comercial tiene un mínimo de problemas, si se sigue por parte del vendedor la forma exigida para su realización.

Estos tres documentos de embarque no pueden faltar en ningún contrato C.I.F. Aunque existen otros documentos que pueden o no ser incluidos, siempre de acuerdo las partes, como son las pólizas de fletamento, certificados de origen de la mercancía y certificados de calidad de la misma, que de hecho al que le pueden interesar es al comprador, pero en ningún momento son obligatorios para su remisión, salvo que así lo exija el comprador al vendedor, pues recordemos que INCOTERMS-1953, sostiene la tesis de que el vendedor deberá enviar todos los documentos relativos a la mercancía.

Por último apuntemos que es muy usual que los documentos sean enviados por el vendedor en dos entregas y fechas de juegos completos, distintos, esto es en razón de una pérdida fortuita de cualquier juego de documentos de embarque, envío que se hará al comprador directamente. Aunque últimamente se ha venido generalizando la práctica en este tipo de transacciones de depositar los documentos en una institución bancaria, a donde los envía el vendedor previamente convenida por las partes, la cual los tendrá en custodia a depósito y los entregará al comprador mediante el pago del precio de la operación de compra-venta.

Todo lo anterior se toma como un aspecto documentario, pero no deja de ser un requisito de carácter fiscal en cierta manera, debido a que implica el pago de impuestos y derechos, pues los permisos de importación, exportación, sellos consulares y de embajada, y demás

requerimientos de carácter oficial y por lo mismo de pagos de derechos e impuestos, a esto debemos apuntar que los pagos de impuestos generados en el país de origen y en los puntos intermedios serán cubiertos por el vendedor, pues deberá entregar la mercancía objeto del contrato, libre de todo gravamen, salvo pacto en contrario (el cual es muy difícil que se acepte por el comprador), todo esto es debido a que la costumbre nos dice que los gastos por derechos o impuestos son repercutibles al comprador dentro del precio de la mercancía, esto es en todo contrato de compra-venta. Por otra parte el comprador deberá cubrir los derechos e impuestos generados en el país de destino de la mercancía, y esto es lógico, toda vez que los derechos de estiba, almacenaje e impuestos por permisos de exportación pueden o no ser tramitados rápidamente por el comprador y compete a él mismo, la celeridad que se les de.

Como las restricciones arancelarias varían considerablemente, de un país a otro, sólo señalaremos que los documentos que amparan los pagos fiscales mientras no sean responsabilidad del comprador, deberán ser remitidos junto con los demás documentos de la mercancía al mismo comprador.

Por último, y como mero señalamiento diremos que en México, esta documentación (permisos de importación y exportación, etc.) se tramitan en la Secretaría de Economía; y directamente ante la Sub-Secretaría de Comercio Exterior y en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, contando al comerciante exportador con la ayuda y asesoramiento de instituciones como el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y las Cámaras de Comercio y de la Industria, que incluso tramitan a nombre del exportador los permisos y pagos de derechos, simplificando los trámites a realizar, que cosa curiosa en México son bastante complicados y formalistas, sobre todo para la importación de productos manufacturados o semimanufacturados.

Los pagos por derechos de aduanas, almacenaje y demás impuestos o derechos como ya dijimos se hacen en las dependencias de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, quedando excluidos los pagos locales, ya que las aduanas, sean éstas marítimas, aéreas o terrestres, así como los caminos por donde deba transitar la mercancía son zonas federales y por ley no se podrá gravar el tránsito local, quedando si acaso los impuestos

locales del domicilio del comprador, pero como no pueden gravar la operación de compra-venta en sí misma, queda fuera del tema de la presente tesis.

#### **XXIV. Aspecto Penal: La Responsabilidad.**

Si bien es cierto que generalmente en todo contrato de compra-venta se acostumbra incluir una cláusula penal en caso de incumplimiento del mismo, esto es aplicable al incumplimiento por alguna de las partes debido a los errores u omisiones que afectan al fondo o la forma del contrato. Pero ¿Qué pasa cuando la pérdida del objeto del contrato se presenta por falta en la posesión de la mercancía, o dicho de otra manera, cuando las partes no son responsables en un momento dado de la posesión de la mercancía? siendo esto muy común en los contratos internacionales, pues la carga está sujeta a varios cambios de posesión, que no da propiedad.

El vendedor es poseedor de la carga hasta el momento de colocarla en la cubierta del buque transportista, éste tendrá la posesión durante el trayecto y hasta el momento de que sea recibida por el comprador o su representante consignatario, ya sea en el mismo buque o sobre el muelle del puerto del país de destino, debiéndose hacer notar que se habla de posesión de la mercancía, no de propiedad de la misma, implicando responsabilidad por la seguridad de dicha mercancía, la cual como vemos varía de momento a momento.

La especificación C.I.F. facilita la determinación de la responsabilidad, pues como hemos visto, esta especificación implica un seguro y un flete para la carga objeto del contrato, de una forma general. Si se piensa que por el solo hecho de que exista un seguro marítimo, la suerte de la carga está garantizada, se estaría en un grave error, ya vimos que el seguro puede ser muy amplio y ambiguo, o muy específico y estricto, según acuerdo de las partes y por lo mismo, la responsabilidad que de ella se desprenda será en beneficio o perjuicio de éstos, por ello la importancia de que el seguro sea lo más explícito posible, en lo que a cobertura de riesgos toca.

La compañía aseguradora no se hará responsable más que de lo que la cobertura especifique y será responsabilidad del comprador que los riesgos que se pudieren

presentar sean cubiertos en su totalidad, así deberá exigir a su vendedor que al momento de tomar el seguro se tomen en cuenta todos los posibles riesgos para la carga, esto en la práctica rara vez sucede, de ello nuestra insistencia sobre el punto, toda vez que el vendedor al dar el precio de la mercancía lo da con el seguro incluido, el cual tomado previamente sólo cubre riesgos normales (hundimiento, tormenta, pérdida total y en ocasiones parcial de la carga, etc.), no tomando las condiciones especiales o particulares de la carga, dejando tal responsabilidad a la transportadora y al comprador.

También en los casos de pérdida, ya sea parcial o total, es importante deslindar la responsabilidad de las partes, por ello es necesario determinar en cada momento la posesión y ahora sí, la propiedad de la carga.

Hemos dicho que a diferencia de los contratos de compra-venta normales, el contrato C.I.F. se materializa con la recepción de los documentos que amparan la mercancía objeto del contrato, dicho de otra manera, el poseedor de los documentos es el dueño legal de la mercancía y por lo tanto el directamente responsable de la misma.

En un contrato normal de compra-venta el vendedor es responsable de la carga hasta el momento de la entrega física de la misma al comprador, debiendo hacer la entrega de ésta, en buen estado y con todos sus accesorios, o de lo contrario el comprador podrá rechazar de plano la mercancía, pero en el contrato C.I.F. el vendedor al tener la certeza de que el comprador recibió los documentos de la carga, está transmitiendo la responsabilidad de la misma y no se hará responsable por ésta, salvo que tenga vicios ocultos la carga, recordemos que la mercancía generalmente va por barco siguiendo una ruta preestablecida y los documentos son enviados por correo aéreo y por lo mismo el comprador tendrá "posesión" de la mercancía mucho antes de que ésta toque el puerto de destino.

La pregunta sería en este caso: ¿Qué sucede mientras los documentos se encuentran en tránsito del vendedor al comprador? Existen opiniones que indican la responsabilidad a la compañía transportadora, ya que éste contrató con el vendedor el transporte de la carga y por lo mismo acepta la responsabilidad de ésta. Si bien esto es cierto en términos

mercantiles, debemos hacer notar que la transportadora responderá por la pérdida de la carga, siempre y cuando sea imputable a su irresponsabilidad o descuido y no por situaciones especiales de la carga o por caso fortuito o causa mayor. Otras opiniones más apegadas a derecho, nos dicen que la responsabilidad corresponde al vendedor, ya que la propiedad sigue con él mientras no tenga la certeza o confirmación de que su comprador tiene la posesión de la carga, este caso de los documentos que ampara a la misma, también son responsabilidad de él.

Por otra parte, si la especificación C.I.F. la impone la obligación de tomar un seguro de riesgo para la mercancía, el vendedor estaría obligado a hacerlo valer, si tomamos en cuenta que el comprador no podría hacerlo, al no tener la póliza de seguro.

Con todo esto vemos que la responsabilidad de la carga objeto del contrato deberá recaer siempre sobre el dueño de la misma, y solo podrán ser del vendedor o del comprador, aún cuando éste se constituya en un momento dado también en vendedor de la mercancía, transmitiendo la propiedad y la responsabilidad por la mercancía mediante el endoso de los documentos.

Otro problema de responsabilidad se da cuando una mercancía se trueca por otra y tanto vendedor y comprador son recíprocos, por ejemplo: un comprador alemán obtiene de un vendedor mexicano café, pero no lo paga en moneda sino que lo cambia por acero, si ambos contratos son C.I.F. (aún cuando se contengan en una sola fórmula), las partes tienen responsabilidad alterna de las responsabilidades por la carga, siendo independiente la una de la otra, aún cuando son parte del mismo contrato de compra-venta, debiéndose tomar los seguros específicos para cada carga y no simultáneos o correlativos uno de otro.

Lo anterior es aplicable, en cierta forma, cuando la propiedad de la mercancía se transfiere a otro comprador por endoso, pues el comprador que endosa su mercancía a uno nuevo, debe tener en cuenta que el seguro debe revalidarse para entender sus efectos a una travesía o tomarse uno nuevo, para el nuevo comprador, siendo un nuevo contrato de compra-venta C.I.F.



Para redondear los puntos referentes al mutuo y al endoso, diremos que en el caso del primero, siendo muy común el mutuo de materias primas por productos manufacturados, es aconsejable que se realicen en un solo contrato, especificando todas sus particularidades e imponiendo la especificación C.I.F. a ambas partes.

Por lo que toca al endoso, es también muy común que un comprador negocie la mercancía antes de recibirla, convirtiéndose en cierta forma en intermediario de la mercancía. No debemos confundir esta intermediación con la consignación de la carga, ya que esto último es por mandato del mismo comprador, es decir, el consignatario es un empleado del comprador y en la intermediación es el mismo comprador el que transfiere la propiedad de la carga a un nuevo comprador.

El consignatario podrá recibir los documentos e incluso la carga físicamente, pero siempre a nombre del comprador, el intermediario al endosar los documentos de la carga y transferir la propiedad de la carga, puede ser que nunca tenga contacto físico con ésta.

Por último y por lo que respecta al transporte, existe la posibilidad de hacer responsable de la carga a la compañía transportadora, cuando por causas imputables a ella la seguridad de la mercancía se vea afectada, como sería el hecho de que alterara la ruta de transporte sin causa justificada o que no cumpliera con las medidas de seguridad necesarias para el transporte y que previamente hubiere aceptado en el contrato de flete, pero incluso en estos casos corresponderá al dueño de la mercancía el hacer valer cualquier acción o derecho en contra de la transportadora.

## **CAPÍTULO SEXTO**

### **LOS PAÍSES DESARROLLADOS Y LOS SUBDESARROLLADOS**

#### **XXV. Sus Organizaciones Económicas y su Comercio.**

En el mundo solo existen dos clases de países, aquellos que cuentan con los elementos materiales en forma suficiente para atender las necesidades de satisfactores de su población y aquellos, los más que no tienen estos medios.

El nivel de desarrollo de un país va en medida de su evolución cultural y económica, ya que estos son parámetros que marcan la facilidad de sus habitantes en la obtención, en forma general, de satisfactores materiales y espirituales de la vida moderna.

El subdesarrollo podemos caracterizarlo por los bajos niveles de producción de satisfactores, con una baja adquisición de ellos debido sobre todo a un bajo ingreso per-capita de sus habitantes, creándose una gran desigualdad entre las distintas capas sociales con máximos y mínimos en lo que a ingresos se refiere, estos países cuentan con una economía interna de mera subsistencia, siendo muy limitada su producción de artículos manufacturados, que no pueden rivalizar en forma alguna, en variedad y calidad, con los productos de países desarrollados y para colmo viviendo o conviviendo con la producción artesanal lo que crea una exportación de artículos totalmente baja y como señalábamos con una competitividad casi nula.

Todo lo anterior crea para el país subdesarrollado una producción, en su generalidad, de materias primas o de productos semimanufacturados, quedando su escasa producción manufacturada en las manos de empresas transnacionales de países desarrollados avecindados en estos países, creándose también un desnivel deficitario en su balanza de pagos lo cual trae como consecuencia la necesidad de empréstitos y el lógico endeudamiento.

El no contar con la infraestructura de producción y comercialización de sus productos en forma adecuada a sus necesidades, obliga a los países subdesarrollados a recurrir a la

importación de los satisfactores que no producen en forma interna o que produciéndolos no alcanzan para cubrir la demanda en volumen o calidad. Las importaciones, hechas en países desarrollados no son siempre lo ventajosas que deberían de ser, sobre todo si se comparan con las exportaciones que deben realizar de sus materias primas o de productos semimanufacturados, dicho de otra manera, los países subdesarrollados tienen que comprar al precio que les vendan los países desarrollados y los productos que estos les quieran vender y comprar al precio que se les fije por los países desarrollados y también comprar los productos que les quieran vender sus vendedores.

La falta de una adecuada economía produce a un país subdesarrollado una preparación, de sus habitantes, educacional y técnica por demás baja y deficiente, produciéndose a su vez la falta de trabajo o la aparición del subempleo, recursos naturales no aprovechados o explotados inconvenientemente, emigración del campo a las ciudades, falta de vivienda y en una sola palabra pobreza para el país.

Es decir, que una nación desarrollada es todo lo contrario a lo antes expuesto, por esto, es finalidad de los países desarrollados el mantener a los países subdesarrollados como abastecedores de materias primas que favorezcan su desarrollo y por lo mismo pretenden bajo cualquier condición el evitar el desarrollo de estos últimos países.

El comercio entre países desarrollados es muy grande y mutuamente beneficioso, debido a lo avanzado de sus técnicas, ejemplo de ello son los INCOTERMS-1953. El comercio entre estas naciones desarrolladas permite crear organizaciones económicas y de comercio recíproco fuertemente fundamentadas y que llegan a crear sus propias reglas comerciales de importación y exportación, casos concretos son:

-EL GATT; Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, el cual propugna, entre sus países miembros, la celebración de convenios de reciprocidad y reducción substancial de aranceles aduaneros y supresión de barreras comerciales proteccionistas, así como la eliminación de tratos comerciales discriminatorios, rigiendo siempre la cláusula de "Nación más favorecida", en forma multinacional. Lógicamente estas reglas benefician solo a los países desarrollados.

-El Mercado Común Europeo, creado en 1958 por Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Alemania Occidental, su creación tuvo como finalidad el regular el comercio entre estas naciones, concediéndose prerrogativas mutuas y poniendo un frente común al resto del mundo en sus tratos comerciales.

Existen también organizaciones económico-comerciales entre los países subdesarrollados, las cuales tienden a mejorar las relaciones de estos países entre sí, e igualmente presentar un frente común a los países desarrolladas entre estas organizaciones encontramos:

- El SELA: Sistema Económico Latino-Americano, con sede en Caracas, Venezuela, creado en 1975 a instancia e idea del entonces Presidente de México Lic. Luis Echeverría Álvarez.
- LA ALALC: Asociación Latino-Americano de Libre Comercio, la cual pretende el libre comercio entre los países latino-americanos, todos subdesarrollados reduciendo gravámenes y restricciones al comercio, en base fundamental de reciprocidad, su sede es Montevideo, Uruguay.
- El Pacto Andino: originado por el acuerdo de Cartagena, Colombia; es una organización regional dentro de la ALALC, compuesta por Bolivia Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela, para concederse entre sí mayores concesiones que las derivadas de ALALC.

De todas las organizaciones mencionadas y de algunas más que no citamos, como la Comunidad Británica, el Pacto de Varsovia y la misma OTAN, por sus connotaciones militares pero que no dejan de ser comerciales o con un fin comercial, podemos aseverar que su finalidad primordial es la de fomentar el comercio entre las naciones, desde luego las de más presión y fuerza son aquellas de los países desarrollados, quedando las organizaciones de los países subdesarrollados en meros bloques comunes antepuestos a los países desarrollados y sus organizaciones, pero a pesar de todo el comercio es indispensable entre todo tipo de países, y tan lo es que la Organización de las Naciones

Unidades aglutina a todos estos países (desarrollados y subdesarrollados) en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UCTAD, cuya función es la de fomentar el comercio internacional.

La UNCTAD fue establecida en la Asamblea General de las Naciones Unidas el 30 de diciembre de 1964, integrándose por multitud de países divididos de la siguiente manera:

Grupo A: Afro-asiático, África y Mediterráneo, Asia y Medio Oriente (80 Países)

Grupo B: Países Industrializados (29 países)

Grupo C: Países Latinoamericanos (24 países)

Grupo D: Países Socialistas y de Europa Oriental (9 países)

Pero a pesar de las organizaciones y de la condición de desarrollo o subdesarrollo que tenga un país, el comercio internacional se lleva a cabo entre individuos compradores y vendedores en forma de contratos y para ello se necesitan reglas.

#### XXVI. ¿Puede Ayudar al Desarrollo del Comercio Internacional las Especificaciones C.I.F.?

La respuesta a esta pregunta es un sí categórico, pues no nada más la especificación C.I.F. puede ser una regla a seguir en la contratación internacional, sino en general todos los INCOTERMS 1953, ya que como lo hemos venido diciendo a lo largo de este trabajo, ellos son fórmulas tendientes a facilitar y explicar algunas condiciones de los contratos de compra-venta a nivel internacional, primordialmente.

Sin embargo, como también se ha dicho, la observancia de estas especificaciones, no es en manera alguna obligatoria para todo contrato y además existe el problema de que no hay ningún órgano jurisdiccional que vigile y sancione su observancia y correcta aplicación por parte de las partes que lo adoptan.

La interpretación de las especificaciones no es difícil, pero lógico que las partes de un contrato pretenden siempre aplicar la interpretación que mejor les convenga, así será muy

difícil su control, aunque no imposible, debiéndose dejar su vigilancia a personas u organizaciones que tengan pleno conocimiento del medio comercial, esto es que sean los comerciantes, que son los habituados a su uso tanto externo, como interno los que manejen su interpretación y justa aplicación. Pero se presentaría el problema de que los comerciantes no son en manera alguna un ente capaz de actuar con justicia o jurisdiccionalmente, para esto, pensamos que tal aplicación de interpretación la pueden hacer no en sí el comerciante en forma individual, sino los organismos que agrupan a éstos y que son reconocidas internacionalmente, nos referimos a las Cámaras de Comercio de los distintos países.

Estos organismos, creados en su generalidad voluntariamente, y en otras por disposición de la ley, como la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, y las del resto del país, reúnen a comerciantes o industriales de una determinada región o país con el fin de conformar representaciones y órganos de consulta ante los gobiernos de los países y para defender los intereses comunes de ellos mismos, creando y haciendo funcionar fórmulas tendientes al desarrollo del comercio, en este último punto podemos encuadrar la interpretación y aplicación en forma generalizada de los INCOTERMS-1953.

Con esto, las Cámaras de Comercio e Industria pueden constituirse en vigilantes y fomentadores de las especificaciones de comercio internacional, para su aplicación en los contratos de compra-venta, que realicen sus agremiados, en sus países y en el extranjero.

Las Cámaras de Comercio, pueden fomentar el uso de INCOTERMS 1953, dada la generalidad de su interpretación de sus normas, buscando una uniformidad, en base a su uso cotidiano, es decir, aún cuando las reglas de INCOTERMS-1953 son precisas sobre puntos determinados de las compra-ventas, su aplicación resulta arbitraria por parte de los contratantes, ahora bien, sin una interpretación general y abstracta, como cualquier ley, no es posible aplicarlas o analizarlas en casos particulares. Podría presentarse que cada Cámara pretendiera que su interpretación de estas reglas fuera la correcta y más justa, pero este problema se puede subsanar si tomamos en cuenta que existe un organismo central de las Cámaras de Comercio, que es la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París, Francia, la cual de hecho ya ha tomado y aconsejado la aplicación de

INCOTERMS-1953, y siendo por decirlo así la Cámara de Cámaras de Comercio del mundo, lógico es que su opinión es respetada por todos los países que tienen estos organismos. Con lo anterior tendríamos la uniformidad de interpretación y aplicación de la especificación C.I.F. y demás INCOTERMS-1953, en los contratos de compra-venta internacional, además del fomento de su uso entre los comerciantes del mundo, incluso se podría pensar en su uso obligatorio para todo comerciante que formara parte de una Cámara de Comercio, ya que el mismo comerciante estaría protegido por estos organismos en cualquier parte del mundo ya que la interpretación de alguna especificación sería casi, por no decir la misma.

La vigilancia de su uso se desarrollaría de dos maneras: una como ya lo vimos, con el fomento y generalización de interpretación y la otra que sería en caso de conflicto entre las partes por incumplimiento en un contrato, por medio de la solución de ese conflicto a través de una de las facultades de las Cámaras de Comercio e Industria, como es el Arbitraje Comercial.

**XXVII. ¿Puede Ayudar el Arbitraje Comercial a la Reglamentación del Uso del C.I.F. y demás especificaciones?**

Evidentemente que sí, pues para la solución de controversias en los contratos mercantiles y sobre todo en el ámbito internacional, el arbitraje es sin duda la mejor vía para las partes, ya que ofrece rapidez en la solución y sobre todo, el hecho de que la persona u organismo elegido como árbitro, es plenamente conocedor de la materia. En otras palabras, si en un contrato de compra-venta internacional se estipula una cláusula compromisoria que indique que las partes en caso de divergencia o controversia en la interpretación del contrato se sujetan al arbitraje comercial tendrán la seguridad de que el manejo del arbitraje se hará por medio de una persona u organismo que conoce el medio comercial internacional, quedando únicamente el problema de ¿quién será el arbitro?

Las partes, como es obvio suponer buscarán que el árbitro sea alguien de su nacionalidad; para favorecer sus intereses, pero si ese "alguien", es una Cámara de Comercio, aún

cuando sea de alguno de los países de las partes, el problema se minimiza, toda vez que la interpretación que se dará al contrato y a los usos comerciales, incluidas las especificaciones, serían plenamente conocidas por estos organismos, pudiendo hacer una aplicación más justa de estos conceptos, que la que podrían hacer los tribunales, los cuales se verían sujetos a las leyes propias de cada país y a la interpretación que de estos contratos hicieran estas leyes propias, es decir, un árbitro comercial analizaría el contrato en sí, sin importar la forma del mismo, que podría variar de país a país.

No queremos decir que los formalismos legales no se deban tomar en cuenta pues incluso el arbitraje está sujeto a reglas (incluso existen organismos como la CIAC comisión Interamericana de Arbitraje Comercial- que establece reglas formales para el arbitraje Internacional), lo que pretendemos es que tenga un instrumento más especializado y elástico en la resolución de controversias, eludiendo tribunales y leyes particulares de cada país, en base de que un contrato de compra-venta internacional es igual en su esencia a fondo, en cualquier parte del mundo.

Por otra parte recomendamos que sean las Cámaras de Comercio las que se elijan como árbitro, por el aspecto de formalidad de su constitución, amén de contar con los elementos necesarios para tal actividad, es decir, tienen los conocimientos necesarios para la interpretación de los contratos de compra-venta, tanto en su forma como en su fondo, facilitados por las especificaciones como C.I.F. o cualquier otro INCOTERMS-1953, así la labor de cualquier arbitro será lo más ajustada a derecho posible, máxime si la dicha interpretación se hace en base a lo dispuesto por la Cámara de Comercio Internacional.

Así el uso de INCOTERMS-1953, al formalizarse por medio de los diversos laudos emitidos en los juicios de arbitraje, podrá sentar precedentes de uso e interpretación en el mundo, pudiendo en un futuro tomarse como ley en toda contratación internacional. Por lo tanto el Arbitraje Comercial, llevado por los organismos comerciales podrá dar ayuda en la reglamentación de la especificación C.I.F. y en la de todos los INCOTERMS-1953.



## XXVIII. El Comercio entre los Países: Futuro del Mundo.

Sir Tomas Mun, mercantilista inglés, decía: "...el medio habitual de incrementar la riqueza y nuestros tesoros es el comercio exterior".

El comercio entre las naciones, sea a nivel particular o entre los mismos Estados, es vital, ningún país va a vivir únicamente de lo que produce para su consumo interno, puesto que nunca podrá producir todos los satisfactores que su pueblo requiere, así lo asentaba Jhon Stuart Mill: "...algunas cosas es materialmente imposible producirlas si no es en determinadas condiciones de calor, suelo, agua o atmósfera. Pero existen muchas cosas que, aún cuando podrían producirse sin dificultad en el país, en cualquier cantidad se iriportan, sin embargo, desde lejos, la explicación más general sería que resulta más barato importarlas que producirlas; y esta es la verdadera razón".

El comercio internacional podemos decir que se basa en la necesidad que tienen las naciones de adquirir satisfactores que por diversos motivos (geográficos, sociales o humanos) no pueden producir internamente y esto es una regla general, tanto para los países desarrollados, como para los subdesarrollados.

El ideal, como hemos dicho, sería aumentar las exportaciones sobre las importaciones, pero esto incluso para los países desarrollados es difícil, así para los subdesarrollados es imposible. Los países desarrollados son eminentemente industriales y los subdesarrollados agrícolas y ganaderos, pero ambos deben producir y tener una salida a sus excedentes, aparte de que la industria no trabaja sin materias primas y la agricultura y la ganadería requieren de tecnología para su buen desarrollo. Este juego de ofertas y demandas entre uno y otros, mantienen un cierto equilibrio comercial desventajoso para los subdesarrollados, pero equilibrio al fin.

Esto debido a la necesidad de seguir una línea de producción por ejemplo, un país subdesarrollado, que de la noche a la mañana quisiera cambiar y manufacturar sus propias materia privas se vería con el problema de no tener la infraestructura tecnológica e

industrial necesaria para hacerlo, no tendría un mercado para sus productos, internamente, ya que su mismo pueblo tendría que esperar para consumirlos y en el externo no tendría competitividad con otros productos similares y que ya estuvieran con tiempo en ese mismo mercado, amén de que sus costos de producción serían muy altos en un principio, creándose así mismo el país una gran inflación. En el caso contrario, un país desarrollado que quisiera producir sus propias materias primas, se vería en la situación de tener que distraer la mano de obra de sus industrias en labores que de principio desconocerían sus trabajadores y que además haría descender la producción industrial, y aunque pudiera hacerlo, la sobreproducción tendría que venderla al exterior, o correr el peligro de tener que abaratar tanto su mercado interno, que se harían incoasteables sus productos.

De todo esto podemos concluir la importancia del comercio internacional para el futuro mediato e inmediato del mundo, claro que no queremos decir que todo deba permanecer estático, ya que esto sería muy injusto, pero si decimos que el cambio debe ser gradual, sistemático y sobre todo con la debida operación de los países.

Esta cooperación solo se llevará a cabo a través del comercio ya sea realizado en forma de compra-venta en moneda o con el trueque de mercancías.

La compra-venta en moneda, cualquiera que esta sea es ideal para los países desarrollados, pues permite manejar sus créditos de la mejor manera posible para ellos, también es recomendable en el comercio entre los países subdesarrollados, ya que pueden dar vida a sus monedas, las cuales la más de las veces son poco o de plano no aceptadas internacionalmente.

El trueque de mercancías es ideal para el comercio entre los países desarrollados con los subdesarrollados, pues en el intercambio de productos manufacturados por materias primas, ambos obtienen lo que necesitan, tomando a la moneda como referencia o patrón de la transacción. También es recomendable el trueque entre los países subdesarrollados, pues pueden obtener productos que debido a ciertas circunstancias, ya comentadas, no pueden producir.

Pero este comercio debe ser en base a una reglamentación justa y solo podrá darse esta justicia, si el comercio internacional se sigue con fórmulas que lo simplifiquen y racionalicen, haciéndolo comprensible e igual para todo el mundo.

**XXIX. ¿Realmente sirven al Comercio Exterior el C.I.F. y los INCOTERMS-1953?**

Toda fórmula ideada para simplificar, explicar y facilitar algo, tiene por ese sólo hecho ya una utilidad patente, la especificación C.I.F. y los INCOTERMS-1953, en general, tienen esa finalidad, así sencillamente podríamos concluir, que efectivamente sirven para simplificar, explicar y facilitar los términos, derechos y obligaciones contenidos en un contrato de compra-venta internacional.

Pero no es tan sencillo, pues la utilidad práctica de los INCOTERMS-1953, depende de la aplicación que el comerciante le de es decir, C.I.F. y las demás especificaciones no son más que fórmulas para explicar y delimitar ciertos derechos y obligaciones que las partes de un contrato de compra-venta acuerdan, pero como ya hemos dicho hasta la saciedad, ni son de uso obligatorio, ni existe ley alguna que imponga su uso por necesidades en todos los contratos comerciales, de hecho en todos los contratos pasan como cláusulas del mismo, y su no observancia en un momento dado no da como resultado la nulidad del contrato, aunque esto sea muy raro. Así lo que falta para una real efectividad de estos términos, es su difusión reglamentación y en cierta manera su obligatoriedad.

La difusión la pueden dar los mismos importadores y exportadores que los utilicen en sus contratos de compra-venta, realizando éstos con la inclusión forzosa de alguno de los INCOTERMS-1953, ya que como norma o cláusula forzosa y mostrando sus ventajas a los comerciantes que no los utilizan o que les tengan desconfianza, su uso se generalizará y con este uso su aplicación e interpretación tendrán mayor facilidad y aceptación.

La reglamentación es más difícil de conseguir, toda vez que siendo de uso internacional, siendo el ámbito que nos interesa, tendríamos el problema de las diferentes legislaciones

y por lo mismo diferentes interpretaciones, pero este problema se podría simplificar, si se deja su interpretación y la misma reglamentación a las instituciones que tienen pleno conocimiento del medio comercial, como son las ya señaladas Cámaras de Comercio, gremios de comerciantes o asociaciones de los mismos, produciendo con los laudos de los arbitrajes que se susciten por controversias en los contratos que los utilicen, cierta legislación o jurisprudencia que explicara y definiera el sentido de los INCOTERMS-1953.

La obligatoriedad de su uso sería en un aspecto más bien de forma, pues definitivamente para tener fuerza, los países deben fomentar entre sus importadores y exportadores sus ventajas y uso debiendo usarlos, a los INCOTERMS-1953, los mismos países para que con este ejemplo se tenga la confianza en su uso, esto no es simplemente buenos deseos, pues al sugerir y utilizar las especificaciones, les podría dar fuerza de ley incluyéndolos en sus legislaciones, adquiriendo los INCOTERMS-1953 fuerza de ley, en los países que realizarán estas prácticas, así podrían exigir a sus importadores o exportadores la inclusión necesaria de las especificaciones en los contratos de compra-venta fueran C.I.F., F.O.B., etc. adquiriendo por ende, con la fuerza de ley medidas coercitivas en caso de incumplimiento.

Con todo esto podemos darnos cuenta de que la utilidad que pueden tener o no tener INCOTERMS-1953, se basa en el uso, es decir, en la aplicación que los comerciantes y los mismos países le den, pues si los términos no se usan, no pasarán de ser simples fórmulas opcionales y en un momento dado se convertirían en letra muerta.

La constante utilización de estos términos comerciales pueden dar como resultado la simplificación y por lo mismo el fomento del comercio internacional.

Por todo esto podemos concluir, que la especificación C.I.F. y los INCOTERMS-1953 en general sí tienen una utilidad práctica y legal, es decir, su utilidad es tanto de hecho como de derecho, y aún cuando pudiera parecer que no se conocen en el mundo y que su uso es esporádico por importadores y exportadores, la realidad es que les hace falta más difusión, los INCOTERMS-1953, si son de uso frecuente entre los contratantes, pero su

importancia y ventajas la mayoría de las veces no se aprecia, por considerarlos sólo como agregados del contrato.

### XXX. Algunas Propuestas para su Aplicación.

Aunque INCOTERMS-1953, se ha venido usando en los contratos de compra-venta internacional sin grandes alteraciones, debido más que nada a que sólo se le toma como un anexo del contrato, la más de las veces su aplicación se puede presentar con variantes muy interesantes.

1.- De hecho los INCOTERMS-1953, se crearon para el comercio marítimo pero no se deben limitar a este tipo de comercio únicamente, puesto que su aplicación a la transportación por tierra y por aire, resulta efectiva.

La transportación por aire reviste ciertas características y riesgos sobre todo lo relativo a la responsabilidad de la mercancía. Si hemos dicho que en una compra C.I.F. lo que se está comprando en realidad son los documentos que amparan cierta carga, lo lógico es que estos sean enviados por vía aérea (incluso junto con la misma carga), ya que esta vía es la que ofrece mayor rapidez, así la responsabilidad por la mercancía sería del comprador, pues el vendedor cedería el riesgo a la compañía aérea con los documentos y en caso de pérdida o deterioro de la carga al recibir dichos documentos el comprador podría ejercer las acciones en contra de la línea aérea que correspondiera o hacer efectivo el seguro de la carga, ya que aunque documentos y carga viajaran juntos, como hemos dicho el vendedor debe tener siempre un juego o más de los documentos que amparan la mercancía.

En lo referente al endoso de los documentos no existe problema, ya que de acuerdo con el régimen legal de la aviación internacional contenido en las resoluciones de la Convención para la Unificación de Ciertas Reglas Relativas al Transporte Aéreo Internacional, firmada y ratificada por 96 países en Varsovia en 1929 y modificada por el Protocolo de la Haya en 1955, en lo referente a la Carta de Porte Aéreo, y que nos dice que ésta es totalmente negociable, por lo que los documentos son endosables por su legal poseedor.

2.- Otro hecho, es que aún cuando se entiende que el uso generalizado de C.I.F. y demás INCOTERMS-1953 es para los contratos de compra-venta internacional, ello no implica que no sean aplicables en los contratos comerciales, locales o internos de un país, es más, aparte de las ventajas de su uso se tiene la ventaja de que todos los conceptos e interpretación del contrato se harán conforme a la legislación de los contratantes.

3.- La interpretación y regularización de las normas que establecen los INCOTERMS-1953, las deben hacer las agrupaciones que conocen el medio mercantil como son las Cámaras de Comercio y las asociaciones de comerciantes para una aplicación real y no dogmática que pudieran hacer las diferentes interpretaciones legales de cada país.

4.- Igualmente la resolución de controversias las deben hacer por medio del Arbitraje Comercial, señalándose claramente en el contrato quien hará el arbitraje y bajo qué interpretación, esto no resulta difícil, si en un momento dado los INCOTERMS-1953 tienen uniformidad de aplicación e interpretación en el mundo.

5.- Las partes que conforman el contrato C.I.F. se deben esclarecer y delimitar perfectamente, en sus alcances y obligaciones. Es decir, no basta que un contrato de compra-venta sea denominado C.I.F., sino que es necesario que los contratantes conozcan claramente a que es a los que tienen derecho y cuales son las obligaciones que adquieren cuando un contrato se ajusta a esta determinada especificación.

6.- Los trámites para la expedición de documentos, objeto del contrato C.I.F. y que amparan una cierta mercancía, se deben ver con la importancia económica que tienen por parte de los gobiernos de cada país, y por lo mismo su agilización y simplificación de trámite en la obtención de permisos de importación y exportación, así como en la expedición y certificación de copias de estos mismos documentos, quedando a criterio de las partes, el número de estas mismas copias que deban hacerse sus intereses particulares.

7.- En todos los contratos de compra-venta y sobre todo en los de mutuo se debe elegir perfectamente cuál es la especificación de INCOTERMS-1953 que más conviene a las

partes. En el mutuo sobre todo puede ser que a una de las partes le convenga más contratar C.I.F. y a la otra parte le convenga más el contrato F.O.B., pudiéndose combinar perfectamente ambas especificaciones.

En forma general pensamos que con estas sugerencias de aplicación de los INCOTERMS-1953 y en especial de la especificación C.I.F. se podría agilizar y fomentar el comercio internacional (y el local) entre los comerciantes exportadores e importadores, haciendo más equilibrada la balanza entre los países pobres y los países ricos.

### XXXI. EPILÓGO. Una Cadena que nos “DESATA”

El título anterior corresponde a un estudio que sobre las circunstancias actuales del Comercio Exterior se publicó en el periódico El Universal, con fecha 21 de julio del 2005, en su Sección B, Finanzas, página 2, en el que se indica que la fuente de esa información es el diario mencionado, con fuentes de “Amece”.

El contenido del artículo de referencia nos permite comprobar como las relaciones comerciales internacionales evolucionan con rapidez para adecuarse a las constantes transformaciones que exigen los intereses económicos regulados por lo que hoy se conoce como globalización.

Toda vez que el contenido de nuestra presente investigación, sobre el comercio exterior es de plena actualidad y que las disposiciones legales que se invocan son vigentes, el contenido del artículo mencionado que nos permitimos reproducir, demuestra la creación de nuevas técnicas y regulaciones que contribuyen no sólo a superar los sistemas actuales del Comercio Exterior, sino que ya se están integrando las nuevas condiciones del comercio internacional del futuro.

El texto de la publicación en cuestión, es el siguiente:

#### UNA CADENA QUE NOS “DESATA”.

El uso adecuado de tecnología como el Código Electrónico de Producto (CPC), Aviso Anticipado de Embarque y la Factura Electrónica, permite una disminución de costos en todos los procesos que se llevan a cabo en la cadena de suministros. A continuación ponemos un ejemplo de cómo se beneficiará toda la cadena si usan estos procesos en cada uno de los cinco principales componentes de dicha cadena.

I. CÓDIGO ELECTRÓNICO DE PRODUCTO (EPC) Es un número único que identifica a un artículo específico en la cadena de suministro y mantiene una estructura de datos estándar.



Con el EPC se agilizan procesos logísticos, se sabe la historia del producto desde que sale de la fábrica hasta que llega al consumidor, aumenta la precisión de la fabricación y distribución de productos, el rastreo de mercancía y evita robos.

**II. AVISO ANTICIPADO DE EMBARQUE.** Es el aviso de expedición, por medio del cual el proveedor notifica al cliente, a través de comunicación electrónica, el detalle de la mercancía que le ha sido embarcada.

De esta manera el cliente ya conoce de manera precisa y previa a la recepción el detalle de la mercancía que realmente le ha sido embarcada, en adición a la información contenida en la orden de compra o de la factura.

El detalle de la mercancía puede o no ser jerarquizada, de tal manera que se especifique no sólo la mercancía sino además la forma en la cual ha sido embarcada, especificando número de pallets (1 de 10), número de cajas por pallets, número de subempaques por cada etc.

**III. DESADV. DESPATCH ADVINE O DESADV** es el mensaje electrónico que contiene el aviso anticipado de embarque o aviso de expedición. Por medio de este mensaje el proveedor notifica al cliente el detalle de la mercancía que le ha sido embarcada.

#### **IV. FACTURA ELECTRÓNICA.**

Representación digital bajo estándares del SAT, de un tipo de comprobante fiscal generado y almacenado electrónicamente y con un mayor grado de seguridad.

Requisitos para emitir una factura:

- Contar con un certificado de FEA vigente
- Contar con al menos un certificado de sello digital
- Enviar al SAT el reporte mensual de folios utilizados

- Tener contabilidad electrónica simultánea
- Conocer procesos de Factura Electrónica.

## **ELEMENTOS:**

1. Certificado de sello digital
2. Sello digital
3. Número de aprobación, los folios y serie, electrónicos
4. Información específica en algunas fracciones del Art. 29 de CFF
5. Formato electrónico regulado por el SAT (xml)
6. Cadena ORIGINAL Y Leyenda en caso de impresión.

**1. SUMINISTRADORES.-** Fuente de materia prima, partes componentes, productos semifabricados y otros artículos que tempranamente se hacen en el proceso de la cadena de suministro, productos sin terminar y sin consumir.

Beneficios por Aviso Anticipado de Embarque. El proveedor puede confirmarle a su cliente, vía electrónica, el detalle de la mercancía que le ha embarcado, incluso antes de que la misma llegue a su destino.

Beneficios de Factura Electrónica. Permite cobrar de una manera ágil y segura los distintos embarques que se enviaron a los industriales. Tiene exactamente la misma validez que las facturas en papel. Se ahorra en papel, hay menos posibilidades de falsificación, eliminación de bodegas para almacenarlas, uso eficiente de los recursos humanos y simplificación para el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

**2. FABRICANTES.** Realizan la tarea del ensamble final o producto de integración.

Beneficios por Aviso Anticipado de Embarque. El fabricante, una vez que tiene el producto terminado, puede enviar los pedidos que ha solicitado al distribuidor vía electrónica, y al

igual que el proveedor puede saber con detalle qué mercancía ha enviado, en qué momento y cuándo llegará a su destino.

De manera opcional se puede especificar la jerarquía del envío, dando los detalles de números de pallets, cajas por pallet, empaques por cada y artículos por empaque.

**Beneficios de Factura Electrónica.**

También permite cobrar de una manera rápida, segura y económica los pedidos que se entregaron, y llevar una contabilidad segura.

**3. DISTRIBUIDORES.** Son arsenales, bodegas y tiendas departamentales responsables de empaçar, almacenar y manejar los materiales en el momento de recibir.

**Beneficios de Aviso Anticipado de Embarque.** El cliente puede prepararse para recibir dicha mercancía, administrando de manera correcta sus andenes, áreas de recibo, centro de distribución o despachos aduanales en caso de envíos internacionales.

**Beneficios de Factura Electrónica.** En el caso de los transportistas, con la factura Electrónica, se evita que éstos lleven información confidencial en sus unidades y así se evita extravío de documentación o incluso se evita que la entrega del remitente se haga vía electrónica y no por los transportistas como comúnmente se hace, lo cual evita robos y pérdidas de folios.

**4. COMERCIANTES.** Estos son los clientes de los fabricantes. Las tiendas que compran los productos verdaderos.

**Beneficios del Aviso Anticipado de embarque.** Las tiendas podrán saber qué productos necesitan, antes de que se les acabe, y eso permitirá que siempre tengan existencias pues harán pedidos anticipados. En caso de utilizar un EPC, las tiendas sabrán en qué parte del establecimiento se encuentra su mercancía la localizarán fácilmente e incluso prevendrán y atacarán robos de los anaqueles.

El uso de este aviso permite, de manera inmediata al proveedor estar seguro de que su cliente ha confirmado la recepción de la mercancía, teniendo así la base para iniciar el cobro o facturación de la mercancía entregada.

**Beneficios de Factura Electrónica.** Con este mecanismo se cierra el proceso de logística, pues los comerciantes, al tener su mercancía, en ese momento la pueden pagar vía electrónica a sus proveedores. También ayuda a tener un reporte informativo exacto de qué se compra., cuándo y cómo se paga.

**5. CONSUMIDORES.** Este es usted, la persona que va a la tienda y compra el producto.

**Beneficios de Aviso Anticipado de Embarque.** Los clientes tendrán la certeza de que si van a una tienda encontrarán los productos que buscan y no habrá desabasto.

**Beneficios de Factura Electrónica.** En el caso de los clientes la factura todavía no es electrónica, pero la transacción queda archivada de una manera sencilla para posteriores reclamaciones.

## CONCLUSIONES

- 1.- Los Términos Comercio Internacional y Comercio Exterior generalmente se utilizan como sinónimos, sin embargo entre ellos existen ciertas diferencias que los distinguen, toda vez que se considera que el "Comercio Internacional", "es el conjunto de movimientos comerciales y financieros y en general todas aquellas operaciones, cualquier que sea su naturaleza, que se realizan entre Naciones, es un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas", o bien, "aquél que se realiza ente los Estados que componen la comunidad internacional, ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares mismos"; también se considera Comercio Internacional, aquél que tiene lugar entre un Estado y una Comunidad Económica, por ejemplo entre los Estados Unidos Mexicanos y el Mercado Común Europeo. En tanto que se considera "Comercio Exterior", aquella parte del Sector Externo de una economía que regula los intercambios de mercancías, productos y servicios entre proveedores y consumidores residentes en dos o más mercados nacionales y/o países distintos, incluso considera llos intercambios de capital y los aspectos referentes a la entrada temporal de personas de negocios; se trata de transacciones físicas entre residentes de dos o más territorios aduaneros que se registran estadísticamente en las balanzas comerciales de los países implicados.
  
- 2.- Igualmente es común utilizar como análogos los términos Mundialización, Globalización e Internacionalización, siendo que cada uno de ellos tiene sus características propias y distintas, toda vez que la Mundialización es un proceso histórico que nace desde que se manifiesta la interrelación de sujetos de un territorio a otro en los ámbitos culturales, sociales, económicos, comerciales, políticos e inclusive, en los jurídicos. Se le considera como la culminación del proceso histórico de la expansión del capitalismo y de sus propias leyes económicas, cuyo soporte es la tecnología, sus agentes activos son las empresas transnacionales y se caracteriza por la libre movilidad del capital y de la fuerza de trabajo. Por su parte, la Globalización de la Economía consiste en un proceso de interrelación compleja entre diversos mercados, generalmente por conducto de agentes privados cuyo objeto primordial consiste en ensanchar su escala de ganancias por la venta de productos y

servicios o por el establecimiento directo de filiales, con el fin de reducir costos y competir con ventajas en los mercados protegidos. En cuanto a la Internacionalización, se estima que es la acción y el efecto de someter a la autoridad conjunta de varios Estados, o de organismos que los representan, territorios o negocios que originalmente eran de la competencia o autoridad de un solo Estado; es decir, lo que antes era atribución de un solo Estado, ahora con su internacionalización, es una cuestión que atañe a varios Estados.

- 3.- La Balanza de Pagos tiene por objeto registrar las transacciones económicas internacionales entre los residentes de un determinado país y el resto del mundo, durante un período normal de un año y comprende tanto los flujos de bienes, como son los movimientos de mercancías y servicios, como también los financieros que influyen en las variaciones de activos y pasivos, con los no residentes, así como con las correspondientes a las tenencias de medios de pagos internacionales; para lo cual tiene especial importancia la Balanza Comercial que forma parte de la Balanza de Pagos, porque en ella se recogen los ingresos procedentes de las exportaciones y los pagos de las importaciones, por lo que su saldo refleja o bien un superávit o bien un déficit comercial.
- 4 - La Competitividad es un atributo de las personas jurídicas, físicas o morales, empresas y Estados Nacionales, de especial importancia para la producción de bienes o servicios, derivado del manejo eficiente del desarrollo tecnológico; de la innovación y capacidad de adoptarse a variadas demandas derivadas de los hábitos de consumo locales, de los factores de producción; de las tasas de interés financiero; de los tipos de cambio y de los costos de producción de mercancías y de los servicios, que les permite obtener un mejor precio y calidad, con el objeto de alcanzar una posición relevante en los mercados. Así mismo la Competitividad consiste en las diversas maniobras realizadas ya sea por empresas o por las economías nacionales para los efectos de reducir costos, sin sacrificar la calidad de los productos, ni los derechos de los trabajadores, para mantener o aumentar su participación en los mercados nacionales o internacionales, para obtener mayores rentas o ganancias. En resumen consiste en producir bienes o servicios que cumplan

con los requisitos de calidad fijados a nivel internacional, a precios óptimos que satisfagan los hábitos de los consumidores.

- 5.- La Política Comercial es el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo y comprende entre otros elementos, la política arancelaria que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos que gravan las operaciones del comercio exterior, añadiendo un componente artificial a precio del artículo, volviéndolo por lo mismo, menos competitivo

Dentro de la política comercial se incluyen restricciones arancelarias y no arancelarias; políticas fiscales y monetarias expansivas, por lo cual el Estado dirige las políticas económicas, mediante instrumentos directos, como son la política monetaria, la fiscal, el comercio exterior, las empresas públicas, etc., así como los instrumentos indirectos como son las políticas salariales, las del empleo, la seguridad social, la educativa, la científica, la tecnológica, etc.

- 6.- El Comercio Internacional Contemporáneo es una variable de todo sistema económico que trata de la inserción de un país como vendedor y comprador de bienes y servicios en los mercados externos, por lo que las mercancías y los servicios son en la actualidad los objetos de la comercialización entre los diversos países. Se entiende por Bienes o Mercancías los objetos físicos transportables que se exportan o se importan entre los distintos mercados internacionales; así mismo los objetos transportables se dividen en materias primas también llamadas productos básicos y las manufacturas que son aquellas que han experimentado diversos procesos de elaboración, transformación o procedimientos que incorporan valor agregado a una materia prima. Los Servicios son actividades económicas que dan origen a intangibles o inmateriales de distinto grado de complejidad, determinados por el contenido de conocimientos que implican o envuelvan, que no son generados por la agricultura, minería o industria, que participan directa o indirectamente en la producción o consumo de bienes físicos o manufacturas.

- 7.- Los principales Sujetos del Comercio Internacional son los Estados y las Empresas Mercantiles Nacionales, Multinacionales, Transnacionales; la fusión de Empresas en Holdings, Joint Venture y en Franquicias.
- 8.- El Comercio Internacional tiene como principales ámbitos de operación los Bloques Regionales Continentales o Subregionales y el Multilateralismo contenido en la actual Organización Mundial de Comercio.
- 9.- La Integración Económica Internacional se ha podido lograr por conducto del tráfico fronterizo, de las zonas de Libre Comercio; por medio de las Uniones Aduaneras, de los Mercados Comunes y de las Uniones Económicas.
- 10.- Los Principales Proceso de Integración Económica contemporáneos se concretan en la Unión Europea, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y en el Área de Libre Comercio de las Américas, (ALCA).
- 11.- Los dos Organismos de Cooperación Económica y Política más importantes de la actualidad son el Foro de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC) y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).
- 12.- Transportar es, en términos comerciales, poner a disposición de los consumidores, los satisfactores necesarias, con oportunidad de precio y tiempo de entrega, en los mercados internacionales. También se deben considerar otros factores, como son entre otros el tipo de transporte en cuanto a sus servicios regulares o irregulares, sus costos, sus seguros, su financiamiento, etc.
- 13.- El servicio de transportación de mercaderías por la vía marítima, es el más antiguo y el más regulado tanto por su capacidad de carga, como por el tipo de energía con la que se moviliza, así como por adaptabilidad para transportar toda clase de mercancías, tanto por su peso, como por su volumen y por la protección de su valor



intrínseco, sobre todo por sus costos que son menores a las de cualquier otro tipo de transportación; de lo que resulta mejores servicios, mejor seguridad, costos fijos y fletes uniformes, además de una regulación legal internacional uniforme.

- 14.- El transporte aéreo de mercaderías es el más recomendable para la movilización de productos o bienes perecederos, valores, mercancías delicadas o frágiles; así como para las que tengan peso y volumen reducido, particularmente las que requieran urgencia para su traslado y entrega. Sus costos y tarifas se pactan a nivel uniforme internacional, por conducto de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), cuyas tarifas se fijan de acuerdo con los criterios de los gobiernos de los Estados miembros.
- 15.- El autotransporte también tiene antiguos antecedentes dentro del comercio internacional; actualmente el transporte terrestre en vehículos motorizados de gran capacidad de peso y volumen en carreteras nacionales constituye un factor estratégico para el desarrollo económico de cualquier país y es fundamental para llevar a cabo los procesos de producción, distribución y consumo, siendo su regulación legal competencia de los Estados dentro de su dominio territorial, por su facilidad de acceso a cualquier lugar del mismo. Este tipo de transporte se recomienda cuando se requiere trasladar mercancías en tramos de promedio de 500 kilómetros.
- 16.- El transporte por ferrocarril se originó a principios del siglo XIX en Inglaterra, lo cual contribuyó al desarrollo de la Revolución Industrial; se caracteriza por su amplio volumen de carga, tanto por su peso, como por su volumen, lo cual lo convierte en un medio de transporte económico y rentable, especialmente para el transporte masivo de pesos y volúmenes a distancias mayores de 500 kilómetros, particularmente con la utilización de los llamados contenedores que facilitan el rápido manejo de las mercaderías, que han contribuido el comercio internacional.
- 17.- El transporte Multimodal es el resultado de un Acuerdo Mercantil a nivel mundial dentro de la Organización de las Naciones Unidas, con base en dos motivos

principales, la necesidad de simplificar la documentación requerida, cuando una mercancía pasa por distintas fases de su transportación, caso en el que debería utilizarse un solo documento y también porque deberá existir una sola persona responsable por la totalidad del proceso de transportación, para que en el caso de reclamación por pérdida o daño de una mercancía, se tenga que recurrir a los diversos porteadores que intervinieron en el proceso global. Dicho Acuerdo se concretó dentro de la Asamblea General de las Naciones Unidas el 24 de mayo de 1980, al cual nuestro país se adhirió el 10 de octubre de 1980.

- 18.- El Transporte Multimodal se caracteriza por el porte de mercancías por medio de dos o más modos diferentes de transportación con base en un contrato, mediante el pago del flete, el operador se compromete a la ejecución del transporte de mercancías y el expedidor extiende el documento multimodal correspondiente, mismo que puede ser a elección del expedidor, negociable o no negociable.
- 19.- Para realizar las operaciones o transacciones comerciales de carácter internacional, se requiere, a parte de los documentos de embarque propios de la mercancía específica de que se trate, de otros documentos, como son la Factura Comercial (Commercial Invoice); el Certificado de Origen (Origin Certificate); la Póliza de Seguro (Insurance Policy) y otros tipos de certificados, como son los que garantiza la calidad de la mercancía materia de la compra-venta internacional; en su caso, el de sanidad animal o vegetal; el de Análisis del contenido químico de la mercancía; el de inspección y el de Peso.
- 20.- La participación de los productos mexicanos en los mercados nacionales y en los internacionales y su competencia con los productos de importación en calidad y precio, depende, entre otros factores de su Envase y Embalaje, por lo cual las empresas mexicanas requieren de nuevos y mejores diseños para la presentación de sus productos, para lograr una mayor penetración, viabilidad y permanencia en dichos mercados. Así mismo es necesario resolver el problema de embalaje para la exportación; sus diferentes formas de almacenamiento y transportación, mediante

una protección eficiente de los productos, para que lleguen en plena calidad a sus destinos, conforme a los diversos aspectos normativos, técnicos y procedimentales.

- 21.- El Envase consiste en un contenedor que se encuentra en contacto directo con un producto, para proteger sus características físicas y/o químicas; por lo que se debe diseñar para atraer la atención del consumidor final, para lo cual debe ser compatible física y químicamente con el contenido.
- 22.- El Empaque, al que también se le llama “envase secundario”, es un contenedor unitario, o bien, colectivo, que sirve para dar presentación a la mercancía, con impresos gráficos y con la necesaria información del contenido de la misma; lo cual implica señalar los materiales de agrupamiento, y así como la referencia a los materiales utilizados como amortiguamiento en el interior del embalaje.
- 23.- El Embalaje, al que también se le llama “envase de distribución”, es un contenedor colectivo que agrupa varios envases primarios y secundarios, con el fin de unificarlos, protegerlos para facilitar su manejo, almacenamiento, transporte y distribución.
- 24.- Los Términos Comerciales Internacionales o Incoterms, se utilizan actualmente con regularidad, como anexo o especificación de los contratos de compra venta internacional, para precisar y determinar las obligaciones y derechos de las partes en dichos contratos, en cada momento y situación de las mercaderías, por lo que se pueden aplicar a todas las modalidades del comercio internacional ; sus reglas son de carácter facultativo porque su fin primordial es el de precisar e interpretar los contratos de compra venta internacionales, en cuanto a las responsabilidades de las partes con respecto de las mercancías, el objetivo de los contratos , así como la interpretación de los requisitos aceptados por los contratantes al anexas cualquier Incoterm, para evitar errores o falsas interpretaciones que puedan producir problemas que lleguen a convertirse en delitos culposos o dolosos.
- 25.- Los diferentes tipos de transportación de mercancías, da lugar a que los términos comerciales sean muy variados, por lo que sus especificaciones principales son Ex-

fábrica, Ex-Works, o Al'Usime; F.O.R. y F.O.T. (Free on Raid y Free on Truk); F.A.S. (Free Alongside the Ship); F.O.B. (Libre a bordo); C.&F. (Cost and Freight) (Costo Flete); C.I.F'. (Cost, Insurance and Freight) (Costo, Seguro y Flete); Sobre Muelle y Entrega Libre.

26.- La especificación F.O.B. o "Libre a Bordo", es recomendable para compradores que por su potencial económico alto cuentan con la facilidad de tener compañías fletadoras y aseguradoras, en sus propios países, representándoles una gran ventaja económica. La especificación C.I.F. o "Costo, Seguro y Flete", es recomendable para comerciantes que no cuentan con los medios arriba indicados o que no pueden adquirirlos por comodidad o intereses propios.

27.- El Costo, Seguro y Flete, por tener tal amplitud de derechos y obligaciones para las partes de un contrato, lo vuelven el más importante y complejo de los INCOTERMS 1953, así como el que más aplicación encuentra en los contratos internacionales, tanto en la compra-venta, como en el mutuo.

28.- El Costo, debe incluir la totalidad a pagar, esto es, el costo de la mercancía, el seguro que la empresa durante el viaje a su destino y el contrato de la compañía fletadora, todo esto cubierto por el vendedor.

El Seguro, es recomendable que el comprador especifique el tipo de seguro que requiere para la protección de su mercancía, de lo contrario estará expuesto a riesgos no previstos o poco probables pero que pueden afectarlo.

El Flete deberá ser contratado por el vendedor, debiendo cuidar que la mercancía sea depositada y transportada con la mayor seguridad y rapidez posibles.

29.- La especificación C.I.F. en si mismo no es un contrato de compra-venta, pero establece derechos y obligaciones a las partes, que de no cumplirse en forma cabal, pueden producir la nulidad del contrato principal.

En si es un acto de comercio, toda vez que su empleo es regularmente entre comerciantes y al final de cuentas , toda compra-venta, como su fin es el lucro, viene a ser un acto comercial.

Lo importante y característico de la compra-venta C.I.F. es en realidad que de hecho no se compra una mercancía en sí, sino los documentos que la amparan, por lo mismo estos deben estar legalizados plenamente tanto en el país de origen, como en el de destino.

Partiendo de la idea anterior es completamente lógico que la responsabilidad por la carga debe recaer sobre el tenedor de los documentos que la amparan, sea este el vendedor (aun cuando esté en trayecto dicha documentación), el comprador al recibirlos, o su consignatario, o un tercer comprador por endoso de documentos.

La especificación C.I.F., como modelo y fórmula de un contrato claro y bien delimitado, ayuda en forma muy amplia al comercio internacional, siempre y cuando su aplicación e interpretación sean literales, en lo referente a los derechos y obligaciones de las partes.

30.- Los INCOTERMS-1953 y la especificación C.I.F. en particular son sólo reglas que se agregan automáticamente a los contratos de compra-venta, como un simple anexo, así mientras no se les dé la importancia que realmente tienen, no pasarán como lo que son, fórmulas mundiales para la simplificación del comercio internacional.

Su aplicación debe encausarse a todo tipo de comercio sea marítimo, terrestre o aéreo. Deben aplicarse al comercio internacional, como al nacional. Su interpretación la deben hacer los comerciantes, a través de las Cámaras de Comercio de los países, o de los gremios de los mismos. Para se mejor resolución, en caso de controversia o interpretación, la mejor fórmula es la del Arbitraje Comercial. Los Derechos y Obligaciones de las partes en un contrato C.I.F., deben estar plenamente enterados para conocer los límites de ellos mismos. Se debe abreviar toda

tramitación de permisos de importación y exportación, aranceles, etc., impuestos por los países, para facilitar el comercio.

Los INCOTERMS-1953, son muy fáciles de aplicar, pero la elección de cualquiera de ellos, en un contrato, debe estar bien estudiada por las partes y así evitar después conflictos por su interpretación.

31.- De hecho en el mundo sólo hay dos clases de países, los desarrollados que cuentan con medios de producción y potencial económico y de trabajo para satisfacer a sus necesidades y además crear excedentes para comerciar, bajo sus propias reglas con los demás países. Y los subdesarrollados, que por limitaciones económicas y de producción, son principalmente productores de materias primas o de productos semi-elaborados, con lo cual carecen de una buena producción de satisfactores, debiendo importarlos de los países desarrollados, con la desventaja de no poder imponer sus condiciones de compra.

**BIBLIOGRAFIA GENERAL**

ADAME GODDARD Jorge, "Estudios sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, Editorial Porrúa, México, 1991.

ARELLANO GARCÍA, Carlos, Derecho Internacional Privado; Editorial Porrúa, S. A.; Décima edición; México, 1992.

BARRERA GRAF, Jorge, Tratado de Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, S. A.; Primera edición, México, 1957.

BLANCO MENDOZA, Herminio, "Las negociaciones Comerciales de México con el Mundo", Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

CERVANTES AHUMADA, Raúl, Dr. "Derecho Marítimo", Editorial Herrero, S. A.; Primera edición Reformada; México, 1984.

COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI). Compilación de Textos Legales. ONU, 1987.

CONTRERAS VACA, Francisco J. Derecho Internacional Privado, Edición de Oxford University Press México, S. A. de C. V., 3ª Edición, México, 2003

GARRE, Felipe, "Importación, Mercancía, Territorio", Estudios Aduaneros, Madrid, Colección Estudios de Hacienda Pública, 1984.

HENAINE, Ernesto, "Sustitución de exportaciones: Estrategia de desarrollo económico para México", Editorial Diana, México, 1987.

HERNÁNDEZ RAMÍREZ, Laura, Comercialización Internacional de los Servicios en México, Mc Graw Hill Interamericana Editores, S. A. de C. V., México, D. F. 1998, pp. 295.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS, UNAM Y UNIVERSIDAD PANAMERICANA; Contratación Internacional, UNIDROIT, 1ª edición; México, 1988

JAGAHOX H. Homero, "Manual Práctico de Comercio Exterior", Fiscal Editores, México, Noviembre de 1993.

LE PERA, Sergio, Cuestiones de Derecho Comercial Moderno.- Editorial Astrea, Argentina, Buenos Aires, 1979-364 p.p.

LERMA KIRCHNER, Alejandro, Comercio Internacional, Aspectos Operativos, Administrativos y Financieros; Editorial Trillas, S. A. de C. V., 1ª Edición, México, 1998.

LEVIN, Johnathan V. "Las Economías de Exportación", Primera Edición, Editorial UTEHA, México, 1964.

MANTILLA MOLINA, Roberto, "Derecho Mercantil", Editorial Porrea, S. A.; 25ª edición; México, 1987.

MÁRQUEZ, Antonio, "Importación temporal, admisión temporal, reposición y drawback", Estudios Aduaneros, Madrid, Colección Estudios de Hacienda Pública, 1984.

MAUBERT VIVEROS, Claudio, Comercio Internacional, Aspectos Operativos, Administrativos y Financieros, Editorial Trillas, S. A. de C. V., 1ª Edición, México, 1998.

MERCADO H., Salvador, Comercio Internacional, Mercadotecnia Internacional, Importación-Exportación, Limusa Noriega Editores; 3ª Reimpresión de la 3ª Edición, Dos Tomos, México, 1997.

ORTIZ WADGYMAR Arturo, "Introducción al Comercio Exterior de México", Ed. Nuestro Tiempo 2ª Edición, México, 1990.



ORTEGA LÓPEZ ALFARO, Alberto, "Compraventa Marítima Internacional, Contratos F.C.B. y C.I.F.", edición del Autor, México, 1992.

PEREZ NIETO Leonel, Derecho Internacional Privado, Edición de Oxford University Press Harla de México, S. A. de C. V.; 7ª Edición, México, 1998.

PINA VARA, Rafael de; Derecho Mercantil Mexicano; 14ª edición, México, 1981.

RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ, Joaquín, "Curso de Derecho Mercantil"; Editorial Porrúa, S. A., 18ª edición; México, 1985.

SÁHAGON HEVERT, Homero, Manual Práctico de Comercio Exterior, Dofiscal Editores, S. A. de C. V., 4ª edición, México, 1996.

SIRC L.- Iniciación al Comercio Internacional, 2ª edición, Siglo XXI editores, S. A.- España, Madrid, 1976.

QUINTANA ADRIANO, Elvia, "Comercio Exterior de México", Editorial Porrúa, México, 1989.

VÁZQUEZ PANDO, Fernando A. Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte; Editorial THEMIS, S. A. de C. V., 2ª Edición.

VÁZQUEZ PANDO, Fernando A. Nuevo Derecho Internacional Privado, Editorial THEMIS, 2ª edición, México, 2000.

WITKER, Jorge y Gerardo Jaramillo, El régimen jurídico del comercio exterior en México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.- México, D. F., 1997.

## LEGISLACION

### NACIONAL

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, COMENTADA, DR. RUBÉN DELGADO MOYA; Editorial SISTA S. A. de C. V. 21ª edición, México, 2005

LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA, Ediciones Fiscales, ISEF, S. A., Décima edición, México, 2005.

LEY DE COMERCIO EXTERIOR, Ediciones Fiscales ESEF, S. A.; 12ª edición, México, 2005.

REGLAMENTO DE LA LEY DEL COMERCIO EXTERIOR, Ediciones Fiscales ISEF, S. A., Décima edición, México, 2005.

REGLAMENTO DE LA LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA, Ediciones Fiscales ISEF, S. A.; 10ª edición, México, 2005.

CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN, Ediciones Fiscales ISEF, S. A., edición, México, 2005.

CÓDIGO DE COMERCIO, Editorial SISTA, S. A. de C. V., México, Mayo del 2005.

COMPENDIO DE DISPOSICIONES SOBRE COMERCIO EXTERIOR, EJECUTIVO 2005. Ediciones Fiscales ISEF, S. A., México, 2005.

LEY ADUANERA, REGLAMENTO Y RESOLUCIONES 2005. Ediciones Fiscales ISEF, S. A., México, 2005.

GUIA PRÁCTICA PARA EL LLENADO DE PEDIMENTOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN Cecilia Pobrete Abaceta, Ediciones Fiscales ISEF, S. A., México, 2005.

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS Lic. Felipe Acosta Roca, Ediciones Fiscales ISEF, S. A., México, 2005.

INCOTERMS TÉRMINOS DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL Lic. Felipe Acosta Roca, Ediciones Fiscales ISEF, S. A., México, 2005.

REGULACIONES, RESTRICCIONES Y REQUISITOS AL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO L.A.E. y A.A. Luis Z. Cabeza García. Ediciones Fiscales ISEF, S. A., México, 2005.

GLOSARIO DE COMERCIO EXTERIOR 2003, Lic. Felipe Acosta Roca. Ediciones Fiscales ISEF, S. A., México, 2005.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES. TRATAMIENTO JURÍDICO 2004. Dr. Eugenio Jaime Leyva García, Ediciones Fiscales ISEF, S. A., México, 2005.

## **INTERNACIONAL**

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (D.O.F. 20 de Diciembre de 1993)

REGLAS DE PROCEDIMIENTO DEL ARTÍCULO 1904 Y DEL COMITÉ DE IMPUGNACIÓN EXTRAORDINARIA DEL TLCAN (D.O.F. 20 de Junio de 1994 y 14 de Marzo de 1996).

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994 GATT (D.O.F. 30 de Diciembre de 1994).

ACUERDO SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS DE 1994 (D.O.F. 30 de Diciembre de 1994).

## HEMEROGRAFÍA

CASTAINGTS TEILLERY, Juan "La empresa mexicana ante el mundo triádico y el TLCAN" COMERCIO EXTERIOR (BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C.) V. 46, n. 3, México, Marzo de 1996.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE DE NACIONAL UNIDAS, CEPAL, "El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el Desempeño de la Economía Mexicana" LC/MEX/L.431. Distribuido por la CEPAL. Estudio de Distribución Limitada, México, 14 de Junio del 2000.

GUTIÉRREZ BAYLÓN, Juan de Dios. "Desafíos de los sistemas actuales de solución de diferendos en materia comercial internacional" REVISTA LEX, n. 22, México, abril 1997.

MANSILLA Y MEJÍA, María Elena "Aplicación del Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte". REVISTA LEX, n. 8, 3ª Época, año II, México, febrero de 1996.

PÉREZCANO DÍAZ, Hugo "¿Son los paneles binacionales establecidos conforme al TLCAN autoridades para efectos del Juicio de Amparo?" INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS, Info. Jus. Avance Hemerográfico Jurídico, n. 2, año 23, México, Febrero de 1999.

THOMAS J.C. Y LÓPEZ AYLLÓN S. "El capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Desafíos en la interpretación de los Tratados Internacionales y en la reconciliación del "civil law" y del "common law" en la zona de libre comercio". REVISTA DE DERECHO PRIVADO, Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM, México, 1996.

**IONARIOS Y ENCICLOPEDIAS**

CABANELLAS, Guillermo DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO DE DERECHO USUAL, 20ª ed., Editorial Heliasta, Buenos Aires. 1990.

CALDERA, Martín, J. DICCIONARIO DE COMERCIO EXTERIOR, Editorial Pirámide, Madrid, 1985.

COUTURE., Eduardo VOCABULARIO JURÍDICO, 5ª reimpresión, Ediciones Depalma, Buenos Aires, 1993.

CUEVAS Mesa, Guillermina (Coordinadora), DICCIONARIO BÁSICO DEL LIBRE COMERCIO, ESPAÑOL-INGLÉS, INGLÉS-ESPAÑOL; coedición de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y Miguel Ángel Porrúa, primera edición, México, 1994.

DRISKILL S. A, ENCICLOPEDIA JURÍDICA OMEBA, Editorial Buenos Aires, 1986.

GARRONE, José Alberto, DICCIONARIO JURÍDICO ABELEDO-PERROT, Buenos Aires, s/f.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS, UNAM, DICCIONARIO JURÍDICO MEXICANO, 13ª edición, Porrúa, México 1999.

OSORIO, Manuel, DICCIONARIO DE CIENCIAS JURÍDICAS, POLÍTICAS Y SOCIALES, Editorial Heliasta, S. de R. L., Buenos Aires, 1981.

SALVAT, ENCICLOPEDIA MULTIMEDIA, Roma 2000.

**CIBEROGRAFÍA**

PÁGINA DE LA OMC:

<http://www.wto.org>

PÁGINA DE SECOFI:

<http://www.secofi.gob.mx>

<http://www.secofi.snci.gob.mx>

<http://www.secofi.snci.gob.mx/tratados/tlcan>

PAGINA DEL SECRETARIADO DEL TLCAN:

<http://www.nafta-sec-alena-org>

<http://www.harbour.sfu.ca/CNABS/conference/wtkwr.html>

PÁGINA DE LA SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES

<http://www.ser.gob.mx>