

Incoterms 2000, análisis y aplicación.

Los *Incoterms* son términos que definen las obligaciones y las responsabilidades que asumen el vendedor (exportador) y el comprador (importador) en la entrega y recepción de mercancías hasta un lugar determinado. Los *Incoterms* son términos internacionales de comercio que se utilizan en las transacciones internacionales de compra y venta de mercancías.

Su carácter internacional está dado por la uniformidad y aceptación generalizada entre los diferentes actores en el comercio internacional, esto es, los importadores, los exportadores, las áreas de comercio exterior de las instituciones financieras, las compañías transportistas, las aseguradoras, los agentes aduanales, los consultores en comercio internacional y demás profesionales en la materia. Asimismo, el artículo 9, inciso 2 de la *Convención de Viena de 1980 sobre contratos internacionales de compraventa de mercaderías*, los reconoce al mencionar que *"las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate"*. Los *Incoterms*, son usos comerciales internacionales ampliamente aceptados, y un sinnúmero de países han firmado y ratificado esta convención, por lo que automáticamente los han incorporado a su legislación. Y en aquellos países que aún no han firmado esta convención, su uso y aplicación es cosa común.

La Cámara Internacional de Comercio (ICC, por sus siglas en Inglés) es quien se ha encargado desde 1936 de su elaboración y actualización de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los *Incoterms 2000*, reflejados en la *Publicación 560*, y creados con dos propósitos fundamentales:

1. Aportar definiciones comunes en el comercio internacional con respecto al momento y lugar preciso en que el vendedor transferirá al comprador los riesgos y las responsabilidades sobre la mercancía, y

FELABAN

XXIV Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior

Lima, Perú

2. Definir las obligaciones que incluirá el precio dado por el vendedor al comprador. Dicho precio, dependiendo el Incoterm, podrá incluir, la carga de la mercancía a bordo del medio de transporte, el flete internacional, el seguro de la mercancía (con coberturas específicas), los aranceles, trámites y gastos en aduanas (exportación e importación), el costo y/o riesgo por las maniobras de carga y descarga de la mercancía, etc.

Para obtener los beneficios prácticos (por su uniformidad) y legales (por ser reconocidos por la legislación interna de un gran número de países), es necesario que las partes que intervienen en la operación acepten la utilización y aplicación de los *Incoterms* y que en el contrato de compraventa sean indicados expresamente. De esta manera, en caso de algún litigio, controversia o incluso una demanda, la instancia legal donde se tuviese que ventilar el caso, contará con usos y términos internacionalmente aceptados así como con criterios y bases uniformes para exigir al comprador y al vendedor el cumplimiento de las obligaciones y responsabilidades que les correspondan según el *Incoterm* elegido y señalado en el contrato de compraventa.

La *Publicación 560*, contempla 13 *Incoterms*, representados cada una de ellos mediante tres siglas (EXW, FOB, CIF, etc.) y divididos en cuatro grupos de acuerdo con la letra que inician. Así, tenemos el grupo E, que se compone de un solo *Incoterm*, EXW; el grupo F, formado por los *Incoterms* FAS, FOB y FCA; el grupo C, que comprende a CFR, CIF, CPT y CIP y el grupo D, compuesto por DES, DEQ, DAF, DDU y DDP.

El *Incoterm* del grupo E (EXW), representa el mínimo de obligaciones y responsabilidades para el vendedor ya que es el comprador quien se hace cargo de la mercancía desde la fábrica, bodega o almacén del vendedor. El comprador debe contratar el transporte y seguro de la mercancía prácticamente de bodega a bodega, así como realizar los trámites de exportación e importación. Es responsable también de todos los costos y riesgos por las maniobras de carga y descarga desde el lugar donde el vendedor le entregó la mercancía hasta su destino final. Podría pensarse que el *Incoterm* EXW conviene o favorece más al vendedor por la mínima responsabilidad que asume. Sin embargo, no es así ya que podría ser igualmente conveniente para el comprador ya que entonces él realizará toda la logística del traslado de la mercancía, decidiendo el transporte y el seguro que considere más conveniente, tanto en calidad como en costos. Aunque deberá estar conciente que el tendrá que realizar todos los trámites en aduanas, tanto la de exportación como la de importación.

Los *Incoterms* del grupo F se caracterizan porque el compromiso del vendedor es entregar la mercancía al transportista contratado por el comprador, en un lugar de embarque convenido (siempre en el país del vendedor), el cuál

FELABAN

XXIV Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior

Lima, Perú

puede ser un punto terrestre, en el aeropuerto o en el puerto marítimo, por lo tanto, el contrato de transporte y el costo del flete queda a cargo del comprador. Bajo todos los *Incoterms* de este grupo, el vendedor debe realizar el despacho de exportación y cubrir todos los gastos de este proceso. La aduana de importación es a cargo del comprador. En estos términos el seguro sobre la mercancía es a cargo y por cuenta del comprador.

En los *Incoterms* del grupo C incluyen todo lo previsto en los *Incoterms* del grupo de las F, con la diferencia de que en éstos el vendedor se compromete a contratar el transporte internacional y cubrir el costo de dicho flete, y en dos de ellos (CIF y CIP), el vendedor contrata y paga el seguro sobre las mercancías. Sin embargo, hay que dejar muy claro que pese a que el vendedor contrata el flete, y en dos de ellos contrata el seguro hasta el lugar de destino convenido, su obligación y responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía termina al entregarla al transportista en el lugar de embarque convenido. Esto significa que el traspaso de riesgos del vendedor al comprador termina igual que en el caso de los *Incoterms* del grupo de las F.

Finalmente, los *Incoterms* del grupo de las D presentan como característica primordial que el vendedor es responsable de entregar la mercancía en el lugar de destino convenido, esto es, en el aeropuerto, en el puerto marítimo o en el lugar terrestre pactado. En todos los *Incoterms* D, el vendedor se obliga a realizar el despacho de exportación (y en uno de ellos, en DDP, también el despacho de importación). De igual manera debe contratar el transporte internacional y pagar el flete. Queda bajo su responsabilidad (pero no es obligación), asegurar la mercancía hasta el destino convenido. En cualquiera de estos *Incoterms*, el vendedor, esta asumiendo responsabilidades de entrega de la mercancía en un lugar de destino convenido, y esto precisamente es lo que hace a los términos "D" diferentes de los *Incoterms* del grupo de las F y sobretodo de de los términos "C", en donde el vendedor transfiere su responsabilidad y riesgo (por daño o pérdida) de la mercancía en el lugar de embarque convenido.

EXW (Ex Works) Puesta en fábrica del vendedor

El *Incoterm* EXW significa entregar la mercancía al comprador en la fábrica, bodega o almacén del vendedor, sin subir la mercancía al transporte contratado y enviado por el comprador. A partir de ese punto, el vendedor transfiere al comprador el riesgo y la responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía. Una vez realizada la entrega de la mercancía, el comprador asume todos los gastos inherentes a las maniobras de carga y descarga, al transporte internacional, al seguro y a los trámites y gastos de las dos aduanas, la de exportación y la de importación. Sin embargo, si el comprador no está en posibilidad de realizar los trámites inherentes al despacho de exportación, será recomendable que elija el *Incoterm* FCA.

FAS (Free Alongside Ship) libre a un costado del buque

El *Incoterm* FAS representa para el vendedor, la obligación de entregar la mercancía al comprador a un costado del buque en el puerto marítimo de embarque y con el despacho de exportación ya realizado. En ese lugar termina para el vendedor la responsabilidad sobre daño o pérdida de la mercancía, la que por consiguiente, asume el comprador. No incluye subirla a bordo del buque. Valga hacer el siguiente comentario adicional: El vendedor concluirá con su responsabilidad de entrega de la mercancía cuando la tenga lista para embarque en el muelle del puerto de embarque convenido, en la fecha y en la forma acordada y donde se supone que ya deberá estar listo el barco contratado por el comprador. Sin embargo, si por alguna razón el barco, el cual reitero, es contratado por el comprador, no llega a tiempo al puerto de embarque convenido, el comprador es responsable por los gastos y riesgos de re-almacenamiento de la mercancía.

FOB (Free on Board) libre a bordo

El *Incoterm* FOB significa entregar la mercancía sobre el buque en el puerto marítimo de embarque. La responsabilidad del vendedor por cualquier daño o pérdida de la mercancía se transmite al comprador una vez que la mercancía cruza la borda del buque.

1. FOB es uno de los *Incoterms* más utilizados, sobre todo porque es el más antiguo de todos. Su aparición se acredita a las Cortes Británicas y data de principios de 1800. En esos albores del comercio internacional, se consideró necesario definir legalmente las responsabilidades de embarque y entrega de

la mercancía por parte de los comerciantes Ingleses, y así nace FOB cuyas características prácticamente son las mismas a las de la actualidad. FOB nació sólo para embarques marítimos (porque además era el único medio de transporte internacional en ese tiempo), y al menos al amparo de los Incoterms, así sigue aplicándose hasta ahora.

CONSIDERACIONES IMPORTANTES SOBRE FOB

La responsabilidad del vendedor termina cuando la mercancía cruza la *borda* del buque en el puerto de embarque y no hasta que la mercancía es colocada dentro del buque. Sin embargo, mucha gente interpreta a FOB como que la responsabilidad del vendedor termina cuando la mercancía ha sido embarcada dentro del buque y ha quedado debidamente sujeta y/o acomodada y/o estibada dentro de las bodegas del barco. **Esto por supuesto, es incorrecto.**

Por *borda* del buque, se deberá entender el contorno del buque. También en los *Incoterms* CFR y CIF, la responsabilidad del vendedor sobre la mercancía termina en este mismo punto, de tal manera que es muy importante que primero se entienda claramente que es y como funciona el término FOB.

No es correcto utilizar FOB para embarques terrestres o aéreos, ni en embarques multimodales. Por lo tanto, si el embarque no va a ser marítimo, lo correcto es FCA, ya que FOB nació y fue diseñado sólo cuando el vendedor desea hacerse responsable de entregar la mercancía cruzando la *borda* del buque en el puerto marítimo de embarque.

Sin embargo, por costumbre o por ignorancia, es bastante común, que FOB sea utilizado también para otro tipo de embarques que no sean marítimos, por lo que no es extraño ver un FOB Camión (que también podríamos encontrarlo como FOT, free on truck), o un FOB Ferrocarril (que también podría aparecer como FOR, free on rail) o un FOB Aeropuerto (que también podría identificarse como FOA, free on airplane). Utilizar incorrectamente este Incoterm, ocasionara serios problemas de indefinición de la transferencia de riesgos y responsabilidades por daño o pérdida de la mercancía. La consecuencia de esto sería que en caso de que la mercancía sufriera un siniestro habrá problemas para definir donde término la responsabilidad del vendedor y donde inicio la del comprador. E incluso, de llevar el caso a un arbitraje, o más aún, ante una corte, el árbitro o el juez, será muy difícil que den un dictamen o emitan una resolución en favor de alguna de las dos partes, simple y sencillamente porque tales términos no existen al amparo de los *Incoterms 2000*, lo que entonces supondrá, sobretudo en lo que toca al juez, dar su resolución con base en algún “precedente” como sucede en el derecho Anglosajón.

Existen otros términos de venta conocidos como las *RAFTD* (o definiciones revisadas del comercio exterior americano, que se analizarán al final de este ensayo) los cuales sí contemplan la utilización de un FOB diferente a los Incoterms. De tal manera que bajo las *RAFTD* podemos encontrar un FOB camión, avión o ferrocarril, por lo que, si el vendedor y el comprador acuerdan utilizarlos en lugar de los *Incoterms 2000*, deberán estipular claramente en su contrato de compraventa, que no se están apegando a los *Incoterms 2000*, sino a las *RAFTD*.

De cualquier forma, por su aceptación mundial y no sólo regional (como es el caso de las *RAFTD*) se recomienda la utilización de los *Incoterms 2000* y que en el contrato de compraventa se estipule como se cita en el siguiente ejemplo: *100 toneladas métricas de trigo, a un precio de USD10,000.00 por tonelada, FOB Veracruz México, Incoterms 2000.*

FCA (Free Carrier) libre transportista hasta

El *Incoterm* FCA significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista (*carrier*) o a cualquier otra persona nominada por el comprador en el lugar convenido. El lugar convenido puede ser el domicilio del vendedor, o la terminal de carga de contenedores donde la mercancía le será entregada al transportista o a la persona designada por el comprador. Si la entrega se realiza en el domicilio del vendedor, incluirá la maniobra de carga en el vehículo enviado por el comprador, y dicha maniobra de carga será por cuenta y riesgo del vendedor. Sin embargo, si las partes acuerdan que la entrega se realice en la terminal de carga de contenedores, (bien sea un terminal terrestre, aérea o marítima), entonces el vendedor no es responsable de descargar la mercancía del medio de transporte que la llevó a la terminal de carga. En consecuencia, tampoco será responsable de la carga de la mercancía en el transporte internacional. De tal suerte que si la mercancía sufre un siniestro posterior a que el vendedor la haya entregado al transportista o persona designada por el comprador en dicha terminal de carga, es responsabilidad del comprador,

Este *Incoterm* es, sin lugar a dudas, una excelente alternativa para el vendedor. Y menciono esto porque FCA es aplicable para cualquier tipo de embarque, incluyendo el embarque multimodal. Además, en el caso que el embarque sea marítimo, le evita al comprador el “dolor de cabeza” o “incertidumbre” de la entrega de la mercancía cruzando la “borda del buque”.

Considérese también, que bajo este término, el vendedor tiene la obligación de entregar la mercancía ya libre del despacho de exportación.

CFR (Cost and Freight) costo y flete

El *Incoterm* CFR se traduce como costo y flete. Mediante este *Incoterm*, el vendedor es responsable de entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque, y de manera más precisa, exactamente cuando los bienes cruzan la borda del buque. En este sentido CFR es igual que FOB, sin embargo, se diferencian en que, mediante CFR, el vendedor debe contratar el transporte internacional y pagar el flete, responsabilidad que no tiene el vendedor con FOB.

Es importante tomar en cuenta que el riesgo de daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor cuando la mercancía cruza la "borda" del buque en el puerto de embarque, y no en el puerto de destino. Mediante CFR el vendedor contrata el transporte y paga el flete internacional hasta el puerto marítimo de destino, pero su responsabilidad de entrega de la mercancía (traspaso de riesgos por daño o pérdida) concluye en el puerto de embarque cuando la mercancía ha cruzado la borda del buque, tal como sucede con FOB. Y aquí, si se me permite, recomendaría mucho cuidado con malinterpretar este *Incoterm*.

Cuando el vendedor no esté dispuesto a asumir la responsabilidad de entregar la mercancía al cruzar la borda del buque en el puerto marítimo de embarque, entonces el *Incoterm* CPT es la opción apropiada, ya que aquí su responsabilidad terminará al momento de entregar la mercancía al transportista en el lugar de embarque convenido, que en éste caso será la terminal de carga del puerto marítimo de embarque.

Con CFR, el vendedor es responsable de realizar el despacho de exportación.

Respecto al seguro de la mercancía, el vendedor es responsable por lo que le suceda hasta su entrega cruzando la borda del buque, de tal manera que a partir de ese momento, el comprador asume el riesgo por daño o pérdida de la mercancía; y en consecuencia, debería asegurar a partir de ese lugar. Sin embargo, en la práctica, el seguro normalmente lo contrata el comprador de bodega a bodega.

CIF (Cost Insurance and Freight) costo seguro y flete

El *Incoterm* CIF se traduce como costo, seguro y flete. Mediante éste *Incoterm*, la responsabilidad del vendedor termina al entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque, y de manera más precisa, exactamente cuando los bienes cruzan la borda del buque. En este sentido CIF es igual que FOB y CFR.

Es importante tomar en cuenta que el riesgo de daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor cuando la mercancía cruza la “borda” del buque en el puerto de embarque, y no en el puerto de destino. Mediante CIF el vendedor contrata el transporte y paga el flete internacional hasta el puerto marítimo de destino, pero su responsabilidad de entrega de la mercancía (traspaso de riesgos por daño o pérdida) concluye en el puerto de embarque cuando la mercancía ha cruzado la borda del buque, tal como sucede con FOB. Por lo anterior, Invito a que tengamos mucho cuidado de no malinterpretar este *Incoterm*.

Cuando el vendedor no esté dispuesto a asumir la responsabilidad de entregar la mercancía al cruzar la borda del buque en el puerto marítimo de embarque, entonces el *Incoterm* CIP es la opción apropiada, ya que aquí su responsabilidad terminará al momento de entregar la mercancía al transportista en el lugar de embarque convenido, que en este caso será la terminal de carga del puerto marítimo de embarque.

Con CIF, el vendedor es responsable de realizar el despacho de exportación.

Respecto al seguro de la mercancía, el vendedor debe contratar el seguro marítimo (amparando cobertura mínima) hasta el puerto de destino, de tal manera que, en estricto sentido, una vez que la mercancía arriba al puerto de destino, el comprador asume el riesgo por daño o pérdida de la mercancía, y en consecuencia, deberá asegurarla a partir de ese momento. Valga agregar que el seguro debe contratarse amparando el 110% del valor CIF. Ese 10% adicional ayudara a salir “tablas” en caso de siniestro ya que servirá para cubrir la propia prima del seguro y otros gastos asociados, como pudieran ser los gastos bancarios (sobretudo en caso de que exista una carta de crédito).

Como ya se menciona, FOB, CFR y CIF tienen las siguientes características en común:

1. Solo se usan cuando el embarque de las mercancías es marítimo/oceánico o a través de ríos o canales navegables. No es correcto su utilización en embarque aéreos, terrestres o

multimodales, ya que para estos lo apropiado es emplear los términos FCA, CPT y CIP.

2. En los tres la responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador cuando los bienes cruzan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.
3. Todos ellos imponen al vendedor la responsabilidad de realizar el despacho de exportación.

CPT (Carriage Paid To) transporte pagado hasta

El *Incoterm* CPT significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista (*carrier*) nominado por él en un lugar de embarque convenido, que normalmente es la terminal de carga de dicho transportista. Este *Incoterm* se utiliza indistintamente para cualquier tipo de embarque o bien, utilizando una combinación de medios de transporte (embarques combinados o multimodales), en cuyo caso, la responsabilidad por pérdida o daño de la mercancía pasa al comprador en el momento en que el vendedor entrega la mercancía al primer transportista. El flete al destino y el despacho de exportación ya están incluidos.

Es importante mencionar que una vez que la mercancía arriba a la terminal de carga del transportista, **“el riesgo”** de la maniobra de descarga es a cargo y por cuenta del comprador, lo mismo que la carga en el barco, en la aeronave, en el camión o el ferrocarril. **“El costo”** de ambas maniobras, así como el flete, lo cubre el vendedor, pero no el riesgo por daño o pérdida de la mercancía al momento de llevar a cabo dichas acciones. Incluso, podría darse el caso que, dependiendo de lo estipulado en el contrato de transporte que celebran el vendedor y el transportista (*carrier*), también el costo de la descarga de la mercancía en el destino se haya incluido.

En conclusión, riesgos y costos son dos cosas muy diferentes, y esto deberá tomarlo muy en cuenta el comprador.

CIP (Carriage and Insurance Paid) transporte y seguro pagado

El *Incoterm* CIP significa exactamente lo mismo que CPT, con la diferencia de que con CIP el vendedor también debe contratar el seguro de la mercancía

FELABAN

XXIV Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior

Lima, Perú

hasta el lugar de destino convenido bajo una cobertura mínima, salvo que acuerde con el comprador una cobertura determinada.

Permítaseme indicar que siempre que el vendedor y el comprador no deseen una entrega de la mercancía cruzando la borda del buque en el puerto de embarque convenido, los términos FCA, CPT y CIP, serán la opción correcta. De hecho, desde mi muy particular punto de vista, son los que mejor representan la moderna logística del transporte de mercancías.

Finalmente agregaré ciertas características en común que comparten los términos FCA, CPT y CIP:

1. Se usan para cualquier tipo de embarque, incluyendo el transporte multimodal o combinado.
2. En los tres la responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador cuando los bienes son entregados al transportista en el lugar de embarque convenido. Aquí no se habla de “costado del buque” ni de “la borda del buque”, ni “a bordo”, sino de entrega de la mercancía al transportista.
3. Todos ellos imponen al vendedor la obligación de realizar el despacho de exportación.

DES (Delivery Ex Ship) entrega en el buque

Significa que el vendedor concluye con su compromiso de entrega de la mercancía cuando el buque arriba al puerto marítimo de destino sin bajarla del buque.

Todos los riesgos y costos ocurridos desde la fábrica, bodega o almacén del vendedor hasta el puerto de destino (sin la descarga de la mercancía en dicho puerto), son por cuenta y a cargo del vendedor. Sin embargo, si el contrato de transporte incluye la descarga de la mercancía en el puerto de destino, el comprador ya no tendrá que pagar por ello, pero si deberá asumir el **riesgo** de un siniestro durante tal maniobra. Por lo tanto, si el comprador no está dispuesto a asumir ese riesgo y prefiere que el vendedor sea quien lo absorba, esto es, que entonces la entrega concluya sobre el muelle en el puerto marítimo de destino, el *Incoterm* DEQ es el adecuado.

DEQ (Delivery Ex Quay) entrega en el muelle

Significa que el vendedor se obliga y responsabiliza de entregar la mercancía sobre el muelle en el puerto marítimo de destino. El punto exacto de entrega es a un costado del buque en el muelle del puerto de destino. No es responsabilidad del vendedor trasladar los bienes a ningún otro lugar, aún dentro del mismo puerto de destino, como sería por ejemplo, la terminal de contenedores del puerto. En ese caso, el Incoterm DDU es la opción correcta.

Todos los riesgos y costos ocurridos desde la fábrica, bodega o almacén del vendedor hasta la entrega en el muelle del puerto de destino, son por cuenta y a cargo del vendedor.

DEQ al igual que DES, solo son aplicables para embarques marítimos, aunque también podrían ser utilizados en transporte multimodal, pero solo cuando el último medio de transporte sea marítimo.

DAF (Delivery At Frontier) entrega en frontera

Significa que el vendedor asume la responsabilidad de entregar la mercancía en una frontera terrestre, sin la maniobra de descarga. Sin embargo, si el contrato de transporte incluye la descarga de la mercancía en la frontera convenida, el comprador ya no tendrá que pagar por ello, pero si deberá asumir el **riesgo** de un siniestro durante tal maniobra.

Bajo este *Incoterm*, el vendedor y el comprador deberán definir claramente en que punto de la frontera será entregada la mercancía. En cualquier caso, el vendedor tendrá la obligación de realizar los trámites y cubrir los costos del despacho de exportación, de tal suerte, que aún entregando la mercancía en la frontera del lado del comprador, el despacho de importación correrá a cargo del comprador.

Este Incoterm es apropiado para el uso de cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal o combinado, solo que en este último caso, el medio de transporte final, es decir, el que arribará con la mercancía a la frontera, deberá ser terrestre (camión o ferrocarril). Esto también quiere decir, que la mercancía podrá haber salido del origen vía marítima o aérea, pero el último medio siempre deberá ser terrestre, ya que con DAF hablamos necesariamente que el destino será una frontera **“terrestre”**.

DAF es la alternativa correcta al término de venta (que no es Incoterm) conocido como “*FOB frontera*”. Este último se utiliza con frecuencia en embarques desde o hacia los Estados Unidos de Norteamérica, sobre todo en sus transacciones comerciales con México. El uso y la costumbre, más que la cultura y educación sobre Incoterms, ha llevado a comerciantes de ambos países a utilizar este término el cual es una derivación de las *RAFTD* (* *ver al final de éste capítulo*). Sin embargo, ahora mediante DAF, el comprador y el vendedor tienen clara y correctamente sus responsabilidades y obligaciones de entrega hasta el lugar de la frontera terrestre convenida.

DDU (Delivery Duty Unpaid) entrega en lugar de destino convenido sin pagar los deberes –aranceles e impuestos- de importación

Significa que el vendedor tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en un lugar de destino convenido (en el país del comprador), pero sin llevar a cabo los trámites ni asumir los costos del despacho de importación.

Bajo este *Incoterm*, el vendedor cumple con la entrega cuando arriba con la mercancía al lugar de destino convenido, pero **sin la responsabilidad del riesgo de la descarga**. Si por ejemplo, el lugar de destino convenido fue el aeropuerto internacional de la Ciudad de México, la responsabilidad por riesgo o daño de la mercancía termina para el vendedor e iniciara para el comprador cuando la aeronave aterriza en el mencionado aeropuerto. **El costo** de la descarga, seguramente estará contemplado dentro del contrato de transporte y ya habrá sido pagado por el vendedor, pero **el riesgo** de tal maniobra será por cuenta del comprador.

DDU no es aplicable cuando la mercancía se entrega en el buque en el puerto de destino convenido, o en el muelle de dicho puerto, ni tampoco cuando la entrega se realiza en una frontera terrestre, ya que en esos casos, estamos hablando de DES, DEQ o DAF, respectivamente.

Un término DDU, también podrá ser utilizado en entregas de bodega a bodega. En este caso el comprador deberá realizar los trámites y cubrir los gastos del despacho de importación, y salvo esa pausa, el vendedor deberá continuar con el transporte de la mercancía (riesgos, costos y danos) hasta la bodega (fabrica o almacén) del comprador.

DDP (Delivery Duty Paid) entrega en un lugar de destino convenido con los trámites, aranceles e impuesto de importación pagados

Significa prácticamente lo mismo que lo expresado en DDU, con la salvedad de que aquí el vendedor tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en el lugar de destino convenido ya libre del despacho de importación y habiendo pagado y realizando todos los trámites necesarios en esta aduana.

En algunos casos, el comprador, con autorización de las autoridades aduaneras de su país, obtiene el permiso para recibir la mercancía directamente en su domicilio (fábrica, bodega o almacén). Ante este escenario, será hasta ese lugar en donde se realice la inspección fiscal de la mercancía y el vendedor tramite y pague los impuestos de importación.

Es importante hacer aquí una reflexión sobre el llamado impuesto al valor agregado (IVA) ya que al no ser el exportador causante fiscal en el país del importador, lo conveniente o recomendable es que se exceptúe dicha obligación al vendedor, y de ser así, deberá dejarse claramente establecido en el contrato de venta.

Al igual que en los términos F y C ya tratados, permítaseme indicar que, siempre que el vendedor y el comprador no deseen una entrega de la mercancía a un costado del buque o cruzando la borda del buque en el puerto de embarque convenido, o bien, que sea entregada al transportista en el lugar de embarque convenido, sino que las partes acuerden una entrega en el puerto o lugar de destino convenido (incluyendo las denominadas "puerta a puerta"), los cinco términos "**D**" serán los Incoterms adecuados.

Finalmente agregaré ciertas características en común que comparten los términos "**D**":

1. Representan todos ellos obligaciones de entrega en destino.
2. En los cinco la responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor e inicia para el comprador cuando los bienes son entregados al comprador en el puerto o lugar de destino convenido. Aquí no se habla de "costado del buque" ni de "la borda del buque", ni "a bordo", y menos aún de "entregada al transportista".
3. Todos ellos imponen al vendedor la obligación de realizar el despacho de exportación, y en uno de ellos, en DDP, el despacho de importación.

4. El vendedor es responsable de una entrega en el destino convenido, pero no tiene obligación de asegurar la mercancía. Eso, el vendedor lo decidirá.

COMENTARIOS

Los *Incoterms* más comunes son FOB y CIF, pero (debido a la falta de cultura sobre esta materia) se utilizan mal, ya que igual son empleados para embarques marítimos (sin tomar en cuenta que la responsabilidad termina en cuando la mercancía cruza la borda del buque en el puerto de embarque) que para terrestres o para aéreos. Con mucha regularidad nos encontramos un FOB o un CIF aeropuerto, al igual que un FOB o CIF camión o ferrocarril, en lugar de utilizar FCA o CIP, que serían los *Incoterms* adecuados. La consecuencia de esta mala aplicación de los *Incoterms* es que en caso de que la mercancía se siniestre, las partes no encontraran apoyo en los *Incoterms* para definir los riesgos y las responsabilidades, y por lo mismo, una u otra parte quedaran desamparados. De hecho, aún llevando su caso a una corte, la misma instancia legal no podrá acudir a los *Incoterms* y lo más probable es que su decisión la tome con base en “precedentes” o en su “sentido común” sobre lo que él, como juez, considere que se apega a la “práctica comercial”. Ante esto, cualquier cosa podrá pasar.

Los *Incoterms* 2000 ofrecen trece diferentes posibilidades para el comprador y el vendedor, y seguramente una de ellas se ajustará a las necesidades de la transacción comercial, de acuerdo con las responsabilidades que ambas partes estén dispuestos a asumir. No olvidemos que el primer paso para una correcta elección de esos trece términos dependerá del medio de transporte que vayan a utilizar, seguido de si se desea o no incluir el seguro, de las maniobras de carga y descarga, de los costos y trámites por las dos aduanas (exportación e importación) y de la obligación de entregarla en el lugar de embarque o en el de destino. Finalmente, habrá también que tomar en cuenta las disposiciones oficiales que, en materia de seguros, aduanas y tratados comerciales, fijen sus respectivas leyes.

Por qué entonces se siguen utilizando términos de comercio caducos, obsoletos e inoperantes (como las RAFTD) cuando existen términos internacionales que responden a las necesidades presentes y a la dinámica actual del comercio internacional. La respuesta más apropiada sería por la costumbre. Es cierto que la costumbre hace ley, pero muchas veces, esa costumbre es más bien producto de la falta de capacitación y de cultura en esta importante materia.

ARBITRAJE.

En materia de arbitraje, si las partes así lo convienen, se recomienda que señalen en su contrato de compraventa que, en caso de disputas, aceptarán el arbitraje de un determinado organismo, que podría ser la misma Cámara Internacional de Comercio.

Además de los *Incoterms* de la CCI, ¿existen otros términos de venta?

Sí, es el caso de las llamadas *RAFTD* (*Revised American Foreign Trade Definitions*) o Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Americano. Estos términos de venta fueron creados en 1919 por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de América y revisados en 1941, con objeto de definir términos de venta, para importadores y vendedores de ese país, en su comercio con otras naciones, en particular con las de Latinoamérica. Su ámbito de acción es regional y no internacional, como lo son los *Incoterms* de la ICC.

Así, debido a su falta de actualización respecto de las nuevas modalidades de transporte de mercancías, a la automatización en la emisión de documentos (*EDI Electronic Data Interchange*), y sobre todo al mal uso (y abuso) de los términos FOB, C&F y CIF, que igual los aplican para embarques por mar que para el transporte aéreo o terrestre, el Comité de Comercio Exterior del Senado de los Estados Unidos de América decidió, a finales de los 80's dejar sin efecto su reconocimiento y aplicabilidad para definir obligaciones y responsabilidades en sus operaciones de comercio exterior, reconociendo expresamente en su lugar a los *Incoterms* de la CCI.

Por esta razón, me refiero únicamente a los *Incoterms* en su versión actual (Publicación 560, revisión 2000) y a las que le sustituyan. Lo anterior hace necesario que el contrato de compraventa que celebren comprador y vendedor, deberán indicar precisamente si se han pactado *Incoterms* o *RAFTD*.

Elaboró: Miguel Ángel Bustamante Morales.

- ✓ Licenciado en Relaciones Internacionales, egresado de la Universidad Nacional Autónoma de México (ENEP-ACATLAN).
- ✓ Diplomado en Negocios Internacionales por el Tecnológico de Monterrey.
- ✓ Diplomado en Cartas de Crédito por la International Chamber of Commerce (ICC).
- ✓ Laboró 18 años en Bancomer (hoy BBVA-Bancomer), 14 de ellos en la división de comercio exterior.
- ✓ En 1997 acepta la posición de Director y Representante de American Express Bank Ltd Nueva York para México y Centroamérica. Esta posición la desempeñó hasta Febrero 29 del 2008. En esta misma fecha fue contratado por Standard Chartered Bank (banco que adquirió a American Express Bank Ltd), donde ocupa la posición de director de “transaction banking” para México.
- ✓ Es miembro del comité de Incoterms 2000 y ahora 2010, nominado por la ICC México y avalado por la ICC París.
- ✓ Es árbitro internacional en materia de créditos documentarios, nominado por la ICC de París.
- ✓ Es ex Presidente de la Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias de la ICC México.
- ✓ Es asesor y expositor para la ICC México en materia de Incoterms, créditos documentarios, cobranzas y otros medios de pago.
- ✓ Es profesor del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) en el diplomado de comercio exterior.
- ✓ Ha participado como profesor en materias relacionadas con el comercio exterior en la Universidad La Salle, en la licenciatura de negocios internacionales en el Tecnológico de Monterrey (campus Ciudad de México y Estado de México), en el Instituto Politécnico Nacional y en la Universidad Panamericana en la ciudad de Guadalajara.
- ✓ Ha impartido seminarios sobre Incoterms y cartas de crédito a empresas como CEMEX, Procter & Gamble, Atlas Copco, a la Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto de la Cd. De México, a la Asociación de Agentes Aduanales de Nuevo Laredo, al Instituto Interamericano de Fronteras y Aduanas, lo mismo que a instituciones financieras en México como BBVA Bancomer, Standard Chartered Bank, Banco Mercantil del Norte, Santander-Serfin, Banca Afirme, Banco del Bajío, Banco Nacional de Comercio Exterior y Scotia Bank Inverlat.
- ✓ Ha impartido cursos, seminarios y conferencias en diversas instituciones bancarias o asociaciones bancarias sobre créditos documentarios e Incoterms, en Centroamérica (Honduras, El Salvador, Guatemala, Costa Rica y Panamá), en España (en Madrid y Barcelona), en Portugal (en Lisboa), en los Estados Unidos (en Miami y en Diversas ciudades del Estado de Texas), en San Juan de Puerto Rico y en República Dominicana, y en diversos países de América

FELABAN

XXIV Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior

Lima, Perú

- del Sur (como Venezuela, Colombia, Perú, Ecuador, Argentina, Brasil, Bolivia y Chile).
- ✓ Es autor del libro titulado "Los Créditos Documentarios en el Comercio Internacional" editado por Editorial Trillas.
 - ✓ Participó con el USCIB (US Council on International Banking, Inc) en la elaboración del libro titulado "Prácticas bancarias estándar para el examen de documentos de cartas de crédito", publicado por el propio USCIB, obra que serviría a la ICC para la elaboración de las prácticas estándar para el examen y revisión de documentos para créditos documentarios, hoy conocidas como las ISBP.
 - ✓ Ha escrito diversos artículos sobre Incoterms y créditos documentarios para la revista que publica la Cámara Internacional de Comercio en México y para otras revistas fuera de México.

Bibliografía básica:

1. Bustamante, Miguel Ángel. Los Créditos Documentarios en el Comercio Internacional. Ed. Trillas, 3a. edición.
2. Publication 560, Incoterms 2000. International Chamber of Commerce. Paris, 1999.
3. Guide to Incoterms. International Chamber of Commerce. Paris, February 2000.
4. Convención de Viena de 1980 sobre contratos internacionales de compra y venta de mercaderías.