

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA
Y ADMINISTRACION
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO



REGLAS INTERNACIONALES PARA LA
INTERPRETACION DE LOS TERMINOS
COMERCIALES FIJADOS POR LA CAMARA DE
COMERCIO INTERNACIONAL

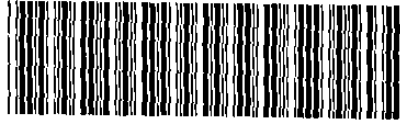
GABRIELA G. GARCIA GALLEGOS
CONTADOR PUBLICO

COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL
GRADO DE MAESTRIA EN ADMINISTRACION
DE EMPRESAS

SAN NICOLAS DE LOS GARZA, N.L. MARZO 2002.

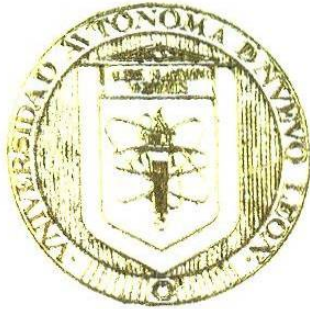
INCOOTTERMS

TM
Z7164
.C8
FCPYA
2002
.G372



1020147071

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA
Y ADMINISTRACION
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO



REGLAS INTERNACIONALES PARA LA
INTERPRETACION DE LOS TERMINOS
COMERCIALES FIJADOS POR LA CAMARA DE
COMERCIO INTERNACIONAL

GABRIELA G. GARCIA GALLEGOS
CONTADOR PUBLICO

COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL
GRADO DE MAESTRIA EN ADMINISTRACION
DE EMPRESAS



SAN NICOLAS DE LOS GARZA, N.L. MARZO 2002.

11446

TM

27.

124

ГЕРМА

200

.Г372



FONDO
TESIS

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEÓN

FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y
ADMINISTRACIÓN

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO


REGLAS INTERNACIONALES PARA LA
INTERPRETACIÓN DE LOS TERMINOS
COMERCIALES FIJADOS POR LA CAMARA DE
COMERCIO INTERNACIONAL

GABRIELA G. GARCIA GALLEGOS
CONTADOR PÚBLICO

COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL
GRADO DE MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

San Nicolás de los Garza, N. L.

Marzo 2002





UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEÓN

FACULTAD DE CONTADURÍA PUBLICA Y
ADMINISTRACION

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

COMISION DE EXAMEN DE GRADO

DRA. MONICA BLANCO JIMENEZ
PRESIDENTE

M. E. ADOLFO RODRÍGUEZ LOPEZ
SECRETARIO

M. A. JOEL MENDOZA GOMEZ
VOCAL

❖ A mi madre:
A ti que me dejaste volar y me
enseñaste tu coraje para luchar
en la vida, sin ti no podía haberlo logrado.

❖ A mi hermano:
Por su apoyo y entusiasmo
por hacerme saber que siempre
podía llegar a la meta.

❖ A Dios:
Quien me dio una familia
unida y llena de amor, que me ha
enseñado amar la vida, y a él
por sobre todo, a ti quien me sostiene
en sus brazos, siempre!!

AGRADECIMIENTO

❖ Al Dr. José Barragán:
Por su dirección y apoyo
en la realización del presente
proyecto.

CONTENIDO

	Pág.
I. RESUMEN	<i>i</i>
II. INTRODUCCIÓN	<i>ii</i>
III. ANTECEDENTES	<i>iii</i>

CAPITULO 1

INTRODUCCIÓN A LA ESTRATEGIA COMERCIAL PARA EXPORTAR

1.1 La importancia de contar con una Estrategia Comercial para Exportar (ECE).....	1
1.2 El Ciclo Exportador.....	2

CAPITULO 2

REGLAS INTERNACIONALES DEL COMERCIO Y DE LA OPERACIÓN

2.1 Aspectos Generales de la Reglas y términos internacionales.....	5
2.2 Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS).....	6
2.3 Principales propósitos y ámbito de los INCOTERMS 2000.....	7
2.3.1. Regulaciones de los INCOTERMS 2000.....	7

CAPITULO 3

INCOTERMS / TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO

3.1	Clasificación por Grupos y Términos.....	8
3.1.1.	Por Grupos.....	8
3.1.2.	Por Términos.....	10
3.2	Utilización en base al tipo de transporte.....	11
3.2.1.	Todo medio de Transporte.....	11
3.2.2.	Embarque Marítimo y Ríos Navegables.....	11
3.2.3.	Transporte por Camión (carretero) y Ferrocarril (FFCC).....	11
3.3	Descripción General de los Términos.....	12
3.3.1.	Grupo “E”.....	12
3.3.2.	Grupo “F”.....	15
3.3.3.	Grupo “C”.....	21
3.3.4.	Grupo “D”.....	34

CAPITULO 4

RAZONES PARA EL USO DE LOS INCOTERMS

4.1	Porque usar los INCOTERMS?.....	38
4.2	Principales términos de transportación.....	39
4.3	Referencia a los términos empleados en valoración aduanera.....	41

IV. CONCLUSIONES.....43

V. BIBLIOGRAFÍA.....45

VI. Anexos:

Anexo 1. Clasificación Grupo “E”

Anexo 2. Clasificación Grupo “F”

Anexo 3. Clasificación Grupo “C”

Anexo 4. Clasificación Grupo “D”

Anexo 5. Descripción General de los Términos.....

Anexo 6. Porqué usar INCOTERMS?.....

Anexo 7. Porqué usar INCOTERMS?.....

RESUMEN

Este proyecto fue realizado para explicar las reglas internacionales utilizadas en los contratos de comercio exterior con que cuenta México y su intervención de compra y/o venta con diferentes países. Los *Incoterms* llamados así por sus iniciales en Ingles (*International Commercial Terms*) tiene el propósito de proveer reglas internacionales que delimitan las responsabilidades, beneficios y costos del vendedor y del comprador en las operaciones comerciales entre México y otros países, pero no regulan la forma de pago en dichas operaciones.

Existen 13 términos internacionales utilizados para la importación y/o exportación de mercancías, en donde se definen con claridad la responsabilidad del comprador y el vendedor en cuanto a los documentos de operación, el riesgo que puede correr la mercancía en su entrega y los costos originados por las operaciones desde su salida del almacén hasta la entrega acordada.

Es importante conocer con claridad los beneficios y oportunidades que ofrecen los *Incoterms* ya que de eso depende el progreso de los hombre de negocios en México que realizan contratos comerciales con diferentes países, considerando que México cuenta con un gran numero de acuerdos de importación y exportación con países alrededor del mundo que requieren de productos hechos en México y que afortunadamente hasta hace poco las microempresas ya pueden llegar hacer operaciones internacionales con la ayuda de los *Incoterms*.

INTRODUCCION

El Precio es uno de los elementos más relevantes para competir, sin embargo no es el único; el conocimiento que tengamos de los otros elementos que inciden en una negociación para cerrar pedidos, depende en gran medida que la empresa y sus productos permanezcan en los mercados internacionales.

El contrato de compraventa internacional, es un contrato que suele ir acompañado de otros contratos accesorios, pero necesarios para hacer llegar las mercancías al comprador y para hacer llegar el pago del precio al vendedor. Por ello va acompañado de un contrato de transporte de mercancías y otro de seguro por riesgos, así como de algún contrato bancario como la carta de crédito.

A veces las partes convienen otros contratos, como fianzas para asegurar el pago o la calidad, o contrato de servicios de inspección de mercancía para verificar que sean conformes al contrato principal.

La obligación primordial que produce el contrato de compraventa es la *entrega de mercancías*, que puede cumplirse de diferentes maneras según lo convengan las partes. A través de las prácticas comerciales internacionales, se han llegado a definir ciertos tipos de entrega, conocidos por alguno de los términos comerciales, que constituyen modalidades del contrato de compraventa internacional, pues implican una serie de obligaciones específicas para cada una de las partes, derivadas de esa forma de entrega.

A continuación se trata el tema de las Reglas Internacionales para la Interpretación de Términos Comerciales para la Estrategia Comercial de Exportación, de la cual el precio forma parte y en el que se analizan los demás factores que permitirán competir, y sobre todo que se deben considerar, pues tienen una incidencia directa en el precio.

A N T E C E D E N T E S

Data su emisión en el año de 1919 y siendo su última revisión y actualización en 1941, las R.A.F.T.D. fueron adoptadas por un comité conjunto formado por representantes de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica (C.C. of U.S.), del Consejo Nacional de Importadores Norteamericanos y del Consejo Nacional de Comercio Exterior. Después de que fueron aprobadas las R.A.F.T.D., (términos de compra y venta) se hizo la recomendación que fueran para uso general tanto de importadores como de exportadores, especialmente para todas aquellas transacciones que se realizaran en los Estados Unidos de Norteamérica tanto para los compradores como para los vendedores.

Las R.A.F.T.D. no tienen jerarquía de ley a menos que estén especificadas en alguna ley o en alguna decisión emitida por una corte, por lo que se tiene que tomar en cuenta para evitar malas interpretaciones de estos términos de compra / venta de E.U.A., la siguiente sugerencia: aquellas personas o empresas que los utilicen en sus transacciones de compra / venta, y que están de acuerdo en la aceptación del término utilizado, lo plasmen en dicho contrato de compra / venta; de esta forma las R.A.F.T.D. quedan aprobadas por ambas partes y se obligan a ser cumplidos los derechos por cada uno de ellas.

Las R.A.F.T.D. cuentan con seis términos básicos y uno de ellos, es el F.O.B. que tiene seis variantes, y a continuación se enlistan y se da una breve explicación de cada una de ellas:

1. EX (En el punto de origen), ex-factory, ex-mine, ex-mill, ex-warehouse. Lo que indica que el vendedor es responsable de entregar la mercancía en su fábrica, mina, molino, planta o almacén. En este caso no está obligado a contratar el transporte ni el seguro.

2. F.O.B. Free On Board (Sin gastos a bordo).

2A. F.O.B. (Named Inland Carrier at Named Inland Point of Departure). Este termino significa que el vendedor se responsabiliza de entregar la mercancía al transportista en el punto terrestre acordado y no esta obligado a contratar ni seguro ni flete.

2B. F.O.B. (Named Inland Carrier at Named Inland Point of Departure). Freight Prepaid to (Named Point of Destination). El vendedor se hace responsable de entregar la mercancía al transportista en el punto de embarque terrestre acordado. El costo del flete al destino va pagado.

2C. F.O.B. (Named Inland Carrier at Named Inland Point of Departure). Freight Allowed to (Named Point). El vendedor se hace responsable de entregar la mercancía al transportista en el punto de embarque terrestre acordado. El vendedor deduce de la factura el costo del flete al punto de destino acordado.

2D. F.O.B. (Named Inland Carrier at Named Point of Exportation). El vendedor es responsable de entregar la mercancía al transportista en el punto terrestre de exportación acordada.

2E. F.O.B. (Vessel Named Port of Shipment). Este término indica que el vendedor se responsabiliza de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque acordado.

2F. F.O.B. (Named Inland Point in Country of Importation). Esto significa que el vendedor se responsabiliza de entregar la mercancía en el lugar acordado del país de importación.

3. F.A.S. Free Along Side. (Franco al Costado del Buque). El vendedor se responsabiliza de entregar la mercancía a un costado del buque en el puerto de embarque acordado.

4. C & F (Cost and Freight) Named Point of Destination. El vendedor se responsabiliza de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque acordado, con el flete pagado hasta el puerto de destino.

5. C.I.F. (Cost Insurance and Freight) Named Point of Destination. El vendedor se responsabiliza de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque acordado, con el flete y el seguro pagados hasta el puerto del destino.

6. EX-DOCK Named Port of Destination. El vendedor se responsabiliza de entregar la mercancía en el muelle del puerto del destino acordado. (Información Proporcionada por la Cámara Internacional de Comercio, 2001; Raúl Arroyo Infiesta/ CARMI México, 2001)

En las operaciones de compraventa internacional es muy común que se den diferencias en la interpretación de las negociaciones, las cuales provocan malentendidos, pleitos y litigios, como consecuencias de las distintas prácticas comerciales que existen en los países. Dando como resultado que se dificulte el comercio internacional, se pierda tiempo y dinero.

Con el fin de resolver estas diferencias, en Agosto de 1985 la Cámara Internacional de Comercio (CIC), realizó una recopilación y publicación de reglas internacionales para la interpretación de los términos conocidos como **"Incoterms"**. De igual forma nos damos cuenta que las R.A.F.T.D. son usados únicamente en E.U.A. ya que fueron emitidos y consensados únicamente por organismos de la citada nación. En cuanto que los INCOTERMS de la CIC es el resultado de un consenso de opiniones de expertos en el ramo de comercio internacional de varios países, los cuales con experiencias, prácticas, costumbres y usos han actualizado estos, siendo su ultima modificación en 1989 y entrado en vigor el 1° de Julio de 1990.

Hoy en día, el establecimiento de un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que establezcan la forma en que se llevarán a cabo los derechos y obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, es el objetivo fundamental de los **Incoterms**. (Información Proporcionada por BANCOMEXT, 2001)