

Términos de comercio internacional (INCOTERMS) y reglas para su interpretación

JAVIER MEDINA ORTEGA
ANGÉLICA BASULTO CASTILLO

Introducción

En los últimos años, el crecimiento de los intercambios comerciales a nivel mundial ha generalizado el uso de términos de comercio internacional, los cuales delimitan los compromisos que el comprador y el vendedor adquieren al realizar una operación de compraventa de bienes.

En 1936 la Cámara Internacional de Comercio (CCI) emitió el primer listado de INCOTERMS, el cual se actualiza periódicamente de acuerdo con la evolución del comercio, y sobre todo en materia de transporte. La última de dichas revisiones se publicó el primero de julio de 1990.

Además de los INCOTERMS de la CCI, existen los términos de comercio internacional de la Cámara Americana de Comercio, los cuales son utilizados frecuentemente en transacciones con empresas de Estados Unidos de América. Dichos términos comerciales presentan algunas diferencias con respecto a los de la CCI, por lo que es conveniente tener esto en cuenta.

El objetivo principal de los INCOTERMS es proporcionar a las dos partes de una transacción comercial un conjunto de normas que faciliten las operaciones y que, al mismo tiempo, reduzcan las discrepancias que pudieran suscitarse en el transcurso de las negociaciones.

Las discrepancias pueden surgir en dos niveles: primero, sobre quién absorbe los gastos que originan los movimientos de las mercancías y, segundo, sobre el momento en que se traslada el riesgo de la mercancía en tránsito del comprador al vendedor.

Obviamente, un resultado importante que se deriva de lo anterior es la definición del precio de exportación;¹ asimismo, permite a la empresa determinar la

logística de exportación y el tipo de servicio que se ofrece al comprador. Por otra parte, a nivel de países, facilita la generación de estadísticas homogéneas de comercio exterior.

Gastos derivados del movimiento de mercancías

La forma más sencilla de organizar los gastos que se derivan de un movimiento de mercancías es agruparlos en gastos nacionales y gastos internacionales; por los primeros se entiende a los que se generan en el país de origen, y los internacionales son aquellos que se generan dentro del país de destino, además del transporte y del seguro internacional.

Los gastos nacionales son: 1) empaque y embalaje; 2) carga y envío a la aduana de salida; 3) gastos aduanales; 4) movimiento de la mercancía en recinto fiscal, y 5) carga al transporte. Como gastos internacionales se tiene a: 6) transportación internacional y seguro para la mercancía; 7) descarga de la mercancía; 8) gastos aduanales en el mercado de destino; 9) pago de impuestos, y 10) traslado al domicilio del comprador.

En el cuadro se ejemplifican cuatro términos de comercio exterior, y los gastos que se derivan de la operación.

| Operación | Fábrica | Puerto de salida | Puerto de entrada | Domicilio de Comprador |
|-----------|---------|------------------|-------------------|------------------------|
| INCOTERMS | exw | fob | cif | ddp |
| Gastos | 1 | 2,3,4 | 5 | 6 7,8,9 10 |

Los dos INCOTERMS extremos son: el EXW (ex-work), que determina el mínimo compromiso para el vendedor, ya que la mercancía la entrega en la fábrica, por lo que asume solamente el costo de empaque y em-

balaje adecuado, así como la entrega de los documentos que soporten la compraventa.²

En el otro extremo se encuentra el DDP (delivered duty paid), donde el comprador tiene el mínimo compromiso, ya que el vendedor entrega la mercancía en el domicilio del comprador y, por lo tanto, en el precio pactado de la mercancía se encuentran incluidos los diez conceptos.

En una situación intermedia, para el caso en que se usa un transporte marítimo, se encuentra el FOB en puerto de salida, donde se incluyen los primeros cinco conceptos, y el CIF, que además incluye el transporte internacional y el seguro para la mercancía.

Transferencia del riesgo entre comprador y vendedor

En el movimiento que siguen las mercancías de un país a otro existen muchos factores de riesgo (pérdida, mal manejo, etcétera) que pueden originar disputas, e incluso rompimiento, entre las partes negociantes. Con el uso de estos instrumentos tanto el comprador como el vendedor establecen claramente sus respectivas responsabilidades, quedando de antemano eliminada toda posibilidad de equívoco.

Es necesario comentar que en el tránsito de la mercancía tanto el comprador como el vendedor re-

quieran acudir a terceros para contratar servicios como los del agente aduanal, transporte, seguros, etcétera. Sin embargo, el contratar dichos servicios no los libera de la responsabilidad adquirida con su contraparte comercial. Si el vendedor se compromete a entregar la mercancía en un puerto de destino, cualquier demora o daño de la mercancía imputable a terceros contratados debe ser asumido por el mismo vendedor, aun cuando pueda pedirle cuentas al tercero contratado.

La cláusula del precio en el contrato internacional de compraventa

En todo contrato de compraventa con el exterior que no pretenda correr ninguna clase de riesgo, en la cláusula del precio debe mencionarse el precio por unidad de producto en términos de un INCOTERM, y se debe hacer referencia a si es de la Cámara de Comercio Internacional o de la Cámara de Comercio Americana. De esta forma se establecen las obligaciones a las que están sujetos tanto el comprador como el vendedor. Es necesario considerar que las cláusulas de estos contratos no afectan directa ni indirectamente sus relaciones con quienes intervienen en contratos de otro tipo, como es el caso de transporte, seguros, etcétera, ya que ello se establece en contratos diferentes.

1. BOLSA MEXICANA DE VALORES

Índice de precios y cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores

En todos los países los índices de precios y cotizaciones de sus bolsas de valores son tomados como una importante referencia del comportamiento y de las expectativas de sus economías. En México este indicador, conocido como IPC,¹ se publica en las secciones financieras de los diarios. Dado que el mercado de valores es muy sensible, la observación de los precios de las acciones permite dar seguimiento a los efectos de las circunstancias financieras de las empresas, así como de las percepciones políticas y económicas del país.

Sin embargo, el IPC es resultado de una muestra, y el comportamiento de los precios de las acciones de

algunas empresas pueden ir incluso en sentido contrario al del índice. Por ello, no es conveniente exagerar la validez de los índices como reflejo fiel del movimiento de todas las empresas que cotizan en bolsa, y menos de la economía en general.

Asimismo, el índice por sí solo no permite analizar correctamente la realidad de las empresas; para ello es necesario considerar también los volúmenes de acciones operadas, ya que tanto los precios como las cantidades negociadas son resultado de las fluctuaciones de oferta y demanda de esos activos.

Cuando el índice va al alza, ello equivale a que a los precios ante-

*Elaborados por Graciela López Méndez .

Por ejemplo, si se vende un producto en cinco dólares y el compromiso del vendedor es ponerlo en el puerto de Manzanillo, en la cláusula del precio debe quedar estipulado que el precio unitario es de cinco dólares FOB puerto de Manzanillo, de acuerdo con los INCOTERMS 1990 de la CCI.

A partir de esta cotización, el vendedor adquiere los siguientes compromisos: 1) empacar y embalar adecuadamente la mercancía; 2) generar la documentación requerida; 3) llevarla al puerto de Manzanillo; 4) contratar al agente aduanal para que lo represente ante las autoridades fiscales e interne la mercancía en el recinto fiscal, y 5) de común acuerdo con el comprador, pagar las maniobras en puerto para que la mercancía sea subida a la línea naviera que ha contratado el comprador.

De acuerdo con lo que se ha comentado en el presente artículo, el precio de cinco dólares debe incluir los costos de estos cinco conceptos; asimismo, al menos se contratarán dos servicios: el del agente aduanal y el transporte a Manzanillo, por lo que se debe evaluar de antemano su experiencia. Además, se está transfiriendo el riesgo de la mercancía en el momento de ser trasladada arriba del barco.

Así, con el empleo de los términos comerciales se pretende determinar en qué punto de la transacción comercial el vendedor ha cumplido sus obligaciones,

de modo tal que pueda considerarse que la mercancía ha sido legalmente entregada.

A continuación se presenta la definición de los 13 principales términos, de acuerdo con la Cámara de Comercio Internacional.

EXW. *Ex factory, ex warehouse*. En fábrica, en almacén o en depósito. Quiere decir que el precio incluye la mercancía empacada y dispuesta para tomarla en el lugar indicado, a partir de ese lugar todos los gastos corren por cuenta del comprador.

FOR, FOT. *Free on rail, free on truck*. Libre sobre vagón de ferrocarril o libre sobre camión. A estos términos debe seguirles el nombre del lugar de salida convenido por ambas partes. Significa que el precio incluye la mercancía sobre vagón o camión, y corren por cuenta del comprador todos los gastos y riesgos a partir del momento en que la mercancía ha sido cargada en el vagón o en el camión. En la última revisión estos términos desaparecen, quedando en su lugar el FCA (*free carrier: libre transportista*).

FAS. *Free along side*. Franco a lo largo del navío. Debe seguirle el nombre del puerto de embarque. Significa que el precio incluye la mercancía puesta a lo largo del navío en el puerto acordado, incluyendo los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor.

riores de las acciones, los compradores superaron a los vendedores ya sea porque al precio establecido los oferentes se redujeron o los compradores aumentaron.

Si el aumento de cotizaciones va relacionado con un alza en el volumen negociado o viceversa, lo que fluctuó fue la demanda; pero si el volumen es bajo en las alzas y alto en las bajas, se debe a variaciones en la oferta.

En México, durante 1995, sólo 124 empresas industriales, comerciales y de servicio cotizaron en la Bolsa Mexicana de Valores, y de ellas sólo una muestra de 71 fueron tomadas en cuenta para formar el IPC.

Cabe mencionar que las empresas emiten acciones para conformar o aumentar su capital contable. Generalmente los promotores de las emisoras se quedan con la mayor parte de las acciones para mantener el control administrativo de las empresas, y el resto de ellas se ofrece al público en general. Cuando las acciones salen a la venta por primera vez y representan dinero fresco para las firmas, se le denomina mercado primario. Las acciones, una vez en manos de particulares, se pueden comerciar sin que medie la empresa; a esas operaciones se les denomina de mercado secundario, y son las que aparecen diariamente en las publica-

ciones especializadas.

La cotización de las acciones que se registra cada día no corresponde a todas las acciones de las empresas en cuestión, sino solamente a las que se hayan comerciado ese día.

Aun cuando hay regulaciones en torno al valor de entrada de las acciones, así como información financiera periódica de las empresas para su evaluación continua, existe también especulación y, en algunos casos, ésta desempeña un papel más importante que la primera.

Por lo anterior, aun cuando el IPC es uno de los indicadores más relevantes para los inversionistas nacionales y extranjeros de la cre-

| INCOTERMS* 1990 | | | |
|--------------------------------|--------|--------------------------------|----------------------------------|
| Grupo | Siglas | Inglés | Español |
| Salida | EXW | 1. Ex-Works | En fábricas |
| Transporte principal no pagado | FCA | 2. Free carrier | Libre transportista |
| | FAS | 3. Free alonside ship | Libre al costado del buque |
| | FOB | 4. Free on board | Libre a bordo |
| Transporte principal pagado | CFR | 5. Cost and freighth | Costo y flete |
| | CIF | 6. Cost insurance and freight | Costo, seguro y flete |
| | CPT | 7. Carriage paid to | Flete pagado hasta |
| | CIP | 8. Carriage and insurance paid | Flete y seguro pagado hasta |
| Llegada o destino | DAF | 9. Delivered at frontier | Entregado en frontera |
| | DES | 10. Delivered ex-ship | Entregado sobre buque |
| | DEQ | 11. Delivered ex-quay | Entregado sobre muelle |
| | DDU | 12. Delivered duty unpaid | Entregado con derechos sin pagar |
| | DDP | 13. Delivered duty paid | Entregado con derechos pagados |

* International commercial terms.
FUENTE: Centro de Servicios al Comercio Exterior, Bancomext; 1991.

El precio convenido incluye la mercancía puesta en el puerto de destino con flete pagado, pero no incluye seguro.

CIF. *Cost, insurance, freight.*

Costo, seguro y flete. Le sigue el nombre del puerto de destino. El precio incluye la mercancía puesta en el puerto de destino, flete pagado y seguro cubierto.

CPT. *Freight or carriage paid to...*

Significa que el flete es pagado hasta el punto de destino.

CIP. *Carriage and insurance paid to...* Flete y seguro pagado hasta ...

DAF. *Delivered at frontier.* Entrega en frontera.

DES. *Delivered ex-ship.* Entregado en el barco. A este término le sigue

FOB. *Free on board.* Franco a bordo. Debe seguirle el nombre del puerto de embarque. Significa que el precio incluye la mercancía puesta a bordo del barco, con todos los derechos, gastos y riesgos a cargo del vendedor hasta el momento en que la mercancía pasa la bordo del barco. El costo del flete queda excluido.

CFR. *Cost and freight.* Costo y flete. La abreviatura va seguida del nombre del punto de destino acordado.

el nombre del puerto de descarga acordado. El precio incluye la mercancía puesta a disposición del comprador a bordo del barco, en el puerto de descarga; estos últimos costos corren a cargo del comprador, así como los demás gastos (aduanas, etcétera).

DEQ. *Delivered ex quay.* Entregado en el muelle. A esta expresión le sigue el nombre del puerto convenido. El precio incluye la mercancía a disposición del

dibilidad que existe en el desarrollo de la empresa mexicana, debe tomarse con cautela y manejarse con responsabilidad para no crear una falsa imagen del sector productivo nacional.

Nota

¹ Es un promedio ponderado de los precios de las acciones que se negocian en el mercado.

| Bolsa Mexicana de Valores Índice de precios y cotizaciones (IPC) y volumen de acciones negociadas | | | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|----------|--------------------------------|---------|----------|--------------------------------|
| | 1995 | IPC | Volumen (miles de acciones) | 1996 | IPC | Volumen (miles de acciones) |
| Enero | | 2 094.00 | | Enero | 2 034.70 | 89 516.00 |
| Febrero | | 1 549.84 | 74 152.00 | Febrero | 2 832.50 | 111 044.00 |
| Marzo | | 1 832.83 | 93 563.00 | Marzo | 3 072.40 | 121 069.00 |
| Abril | | 1 960.54 | 59 604.00 | Abril | 3 216.96 | 59 604.00 |
| Mayo | | 2 011.80 | 76 491.00 | Mayo | 3 205.51 | 178 632.00 |
| Junio | | 2 196.08 | 267 218.00 | Junio | 3 198.90 | 55 514.00 |
| Julio | | 2 375.17 | 42 448.00 | Julio | 3 007.24 | 77 517.58 |
| Agosto | | 2 516.00 | 93 452.00 | | | |
| Septiembre | | 2 392.26 | 118 501.00 | | | |
| Octubre | | 2 302.01 | 71 324.00 | | | |
| Noviembre | | 2 689.00 | 119 473.00 | | | |
| Diciembre | | 2 778.50 | 117 004.00 | | | |

FUENTE: Elaborado con base en datos de la Bolsa Mexicana de Valores.

comprador, sobre el muelle en el punto o puerto señalado.

DDU. *Delivered duty unpaid*. Entregado en el domicilio del país de destino fijado por el comprador, con derechos o impuestos sin pagar.

DDP. *Delivered duty paid*. Entregado en el domicilio del país de destino fijado por el comprador, entregado con derechos o impuestos pagados.

Conclusiones

Por último, se debe mencionar que en una relación de comercio internacional es importante para la empresa vendedora otorgar el mayor servicio a su cliente. No solamente circunscribir la relación comercial a la venta del producto, en donde obviamente se deben cumplir las especificaciones de tiempo y calidad acordadas, sino proporcionar el mejor servicio, acercando la mercancía lo más posible al comprador.

Si una empresa quiere vender a una fábrica de equipo electrónico en el estado de California¹ y está concursando un contrato anual de suministro de un componente especial, las ventajas competitivas que puede establecer en la etapa de negociación no solamente deben circunscribirse al cumplimiento de las especificaciones técnicas, sino que, adicionalmente, es importante hacerle llegar la mercancía, por ejemplo, a

un puerto de California, con una cotización CIF. Sin embargo, lo anterior depende de la competencia que enfrente el producto en cuestión; si el de la empresa es muy cotizado, los puntos fuertes en la negociación estarán a su favor, por lo que puede ofrecer un compromiso menor.

Notas

¹ Tratado en *Carta Económica Regional*, núm. 48, pp. 37-40.

² En este caso, la documentación básica es la factura comercial, el listado del envío y el certificado de origen.

³ Si bien el ejemplo es extremo, muestra adecuadamente el tema, ya que este tipo de industria es, en la actualidad, la de mayores exigencias a nivel mundial para sus proveedores.

Bibliografía

Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), *Forbase 85*. IMCE, Forbase 84.

Juárez Olay, Francisco y Guillermo Contreras Pisson, *Formación del precio de exportación. Nota técnica*, Banco Mexicano de Comercio Exterior (Bancomext), 1991.

Moreno, José María, *Manual del exportador. Teoría y práctica exportadora*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1993.

Moya P. Xavier, *Estrategias de fijación de precios*, Bancomext, 1990

