

**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.**



**INCOOLIBRIMS**

TM

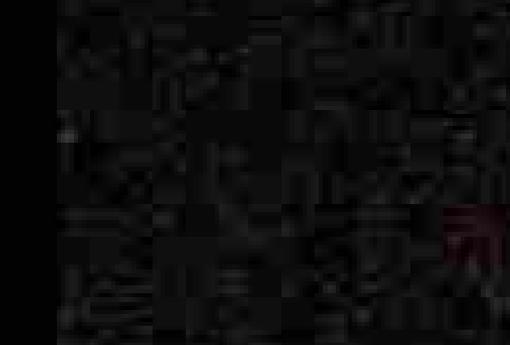
Z7164

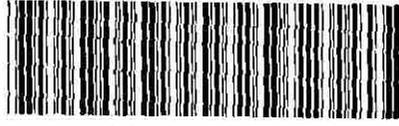
.C8

FCPYA

2002

.G372





1020147071



# UANL

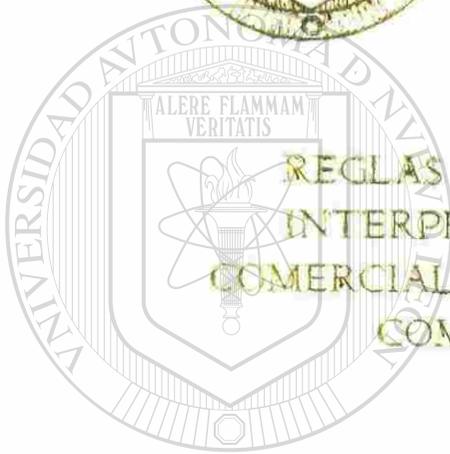
---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



**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**

**UANL**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN**

**GABRIELA G. GARCÍA GALLEGOS**

**CONTADOR PUBLICO**

**DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS**

®

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



**LIBRO  
LIBRO**

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

11446

TH

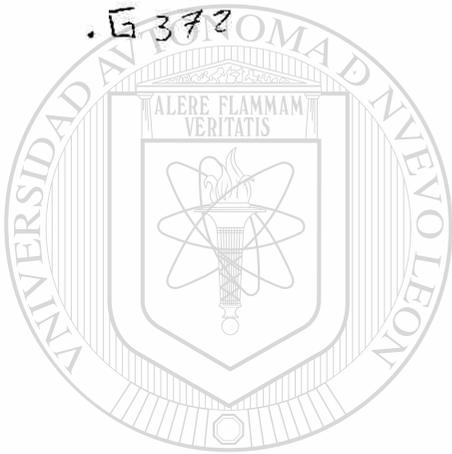
27

124

TEPJA

200

.G372



# UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



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**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN**

**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 AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y  
ADMINISTRACIÓN

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

**COMISION DE EXAMEN DE GRADO**

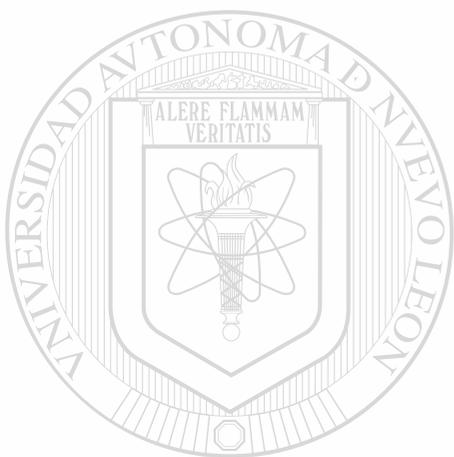
DRA. MONICA BLANCO JIMENEZ  
PRESIDENTE

M. E. ADOLFO RODRÍGUEZ LOPEZ  
SECRETARIO

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

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.

UANL

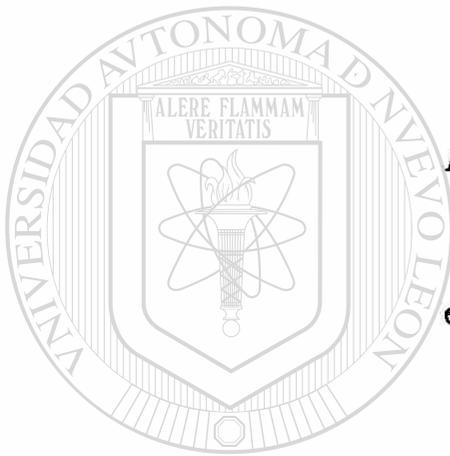
---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

- ❖ 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!!

REPOSICIÓN CENTRAL DE BIBLIOTECAS





## AGRADECIMIENTO

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

UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

# CONTENIDO

---

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

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

## 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**

##### **DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS**

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”.....

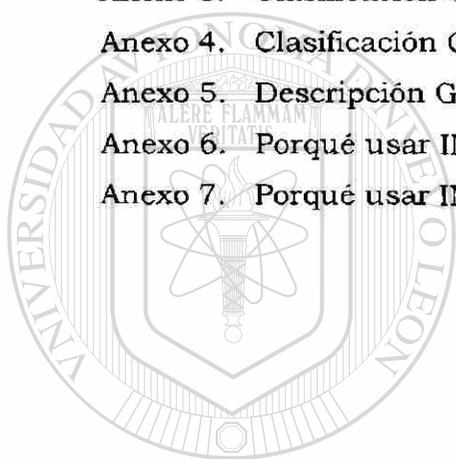
Anexo 3. Clasificación Grupo “C”.....

Anexo 4. Clasificación Grupo “D”.....

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

Anexo 6. Porqué usar INCOTERMS?.....

Anexo 7. Porqué usar INCOTERMS?.....



UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

# 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.

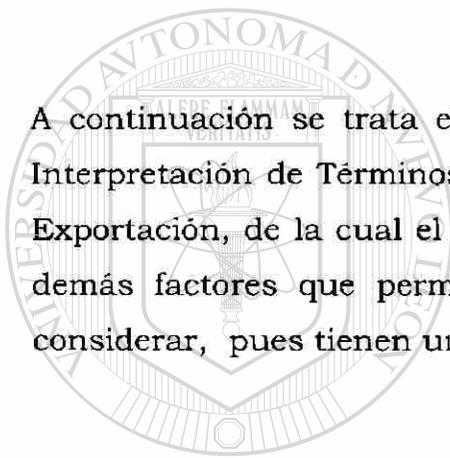
El contrato de compraventa internacional, es un contrato que suele ir acompañado de otros contratos accesorios, pero necesarios para hacer llegar las mercancías al comprador y para hacer llegar el pago del precio al vendedor. Por ello va acompañado de un contrato de transporte de mercancías y otro de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

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

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.



UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

## **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 término significa que el vendedor se responsabiliza de entregar la mercancía al transportista en el punto terrestre acordado y no está 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.

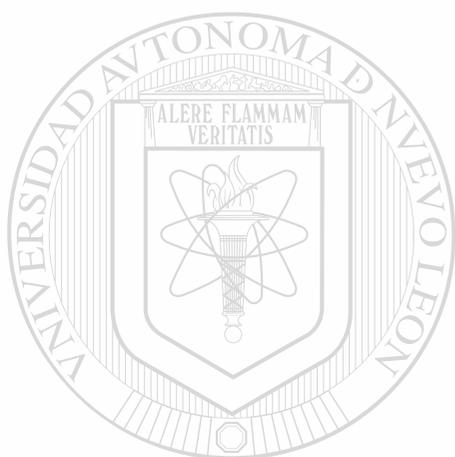
**5. C.I.F.** (Cost Insurance and Freight) Named Point of Destination. El vendedor se responsabiliza de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque acordado, con el flete y el seguro pagados hasta el puerto del destino.

**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 1º 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)



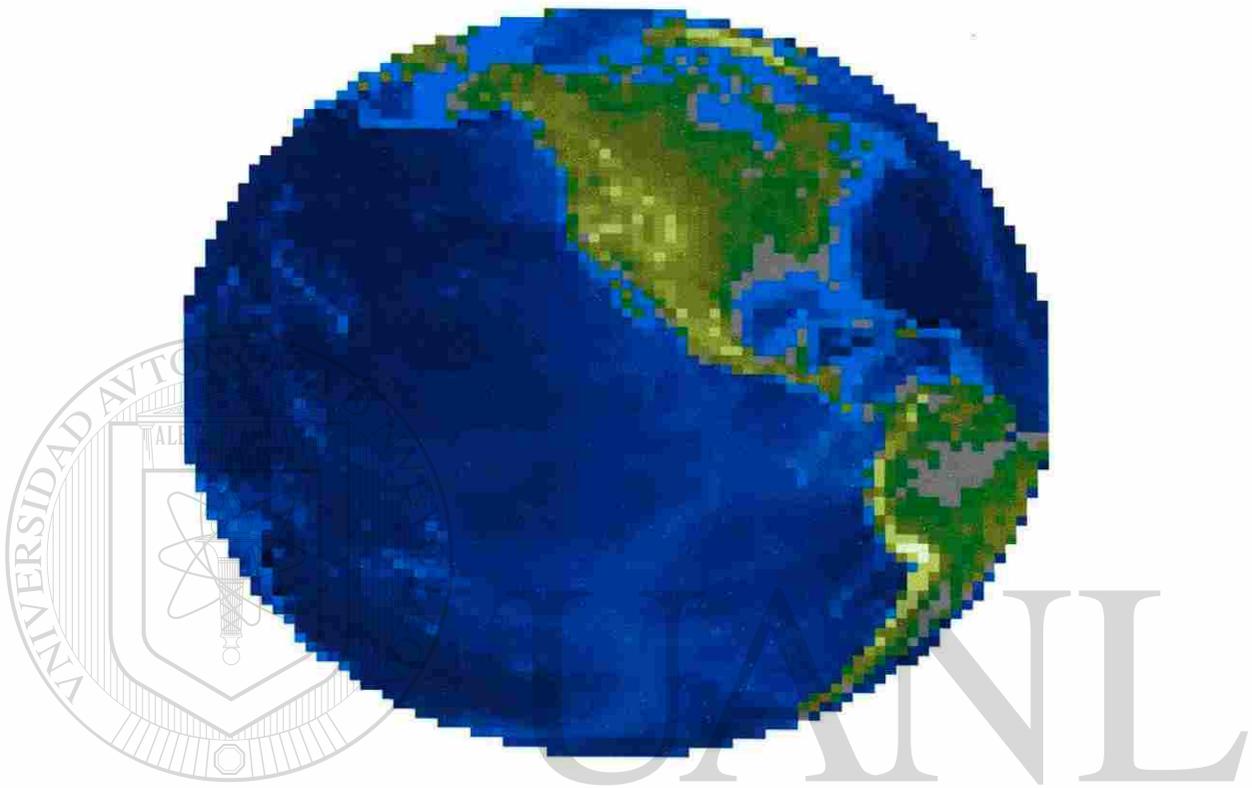
# UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN **CAPITULO 1**

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS  
**INTRODUCCIÓN A LA ESTRATEGIA  
COMERCIAL PARA EXPORTAR.**

## 1.1 LA IMPORTANCIA DE CONTAR CON UNA ESTRATEGIA COMERCIAL PARA EXPORTAR (ECE)

Para incursionar en los mercados internacionales con éxito mediante la exportación, se deben considerar tres elementos básicos:

- a) la empresa
- b) El mercado
- c) La logística para hacer llegar los productos al país de destino al menor costo, oportunamente y de manera segura.

Esto genera un entorno muy diferente al de los negocios en el mercado nacional que debemos reconocer. Cada uno de estos tres elementos tiene una importancia vital en sí mismos y sus particularidades deben ser analizadas para tomar las decisiones fundamentales de la exportación, que resultan de las siguientes preguntas:

*¿Puedo exportar?*

*¿A dónde?*

*¿Qué producto?*

*¿Cómo exportar?*

En función a las respuestas de estas preguntas, se debe definir la estructura organizacional necesaria para exportar, además de las funciones específicas necesarias para ejecutar de manera práctica las actividades a desarrollar.

Para contestar estas preguntas, debemos conocer primero la situación de nuestro negocio en el ámbito internacional, es decir, saber que tan competitivos somos, para entonces seleccionar el o los países a considerar como meta en el corto, mediano y largo plazos; esta selección estará basada tanto en aspectos de mercado como en las fortalezas y debilidades de la empresa.

## 1.2 El Ciclo Exportador

Un proceso que permite ubicar la posición de la empresa respecto a su competencia internacional, es el Ciclo Exportador, el cual consta de las siguientes seis etapas:

ETAPA	CONDICIONES/VENTAJAS	PUNTOS A EVALUAR
<b>I. Decídase a Exportar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser competitivo en los mercados internacionales.</li> <li>• Economías de escala, diversificación de mercados, incremento de eficiencia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competitividad de la empresa.</li> <li>• Factores internos de la empresa.</li> <li>• Oportunidades y amenazas: factores externos.</li> </ul>
<b>II. Prepárese a Exportar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir estrategias y objetivos.</li> <li>• Definir información, orientación y asesoría necesarias.</li> <li>• Mantener sistemas/información.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoría y asistencia externa.</li> <li>• Conocer servicios Bancomext.</li> <li>• Fuentes de información: impresos, magnéticos y electrónicos.</li> </ul>

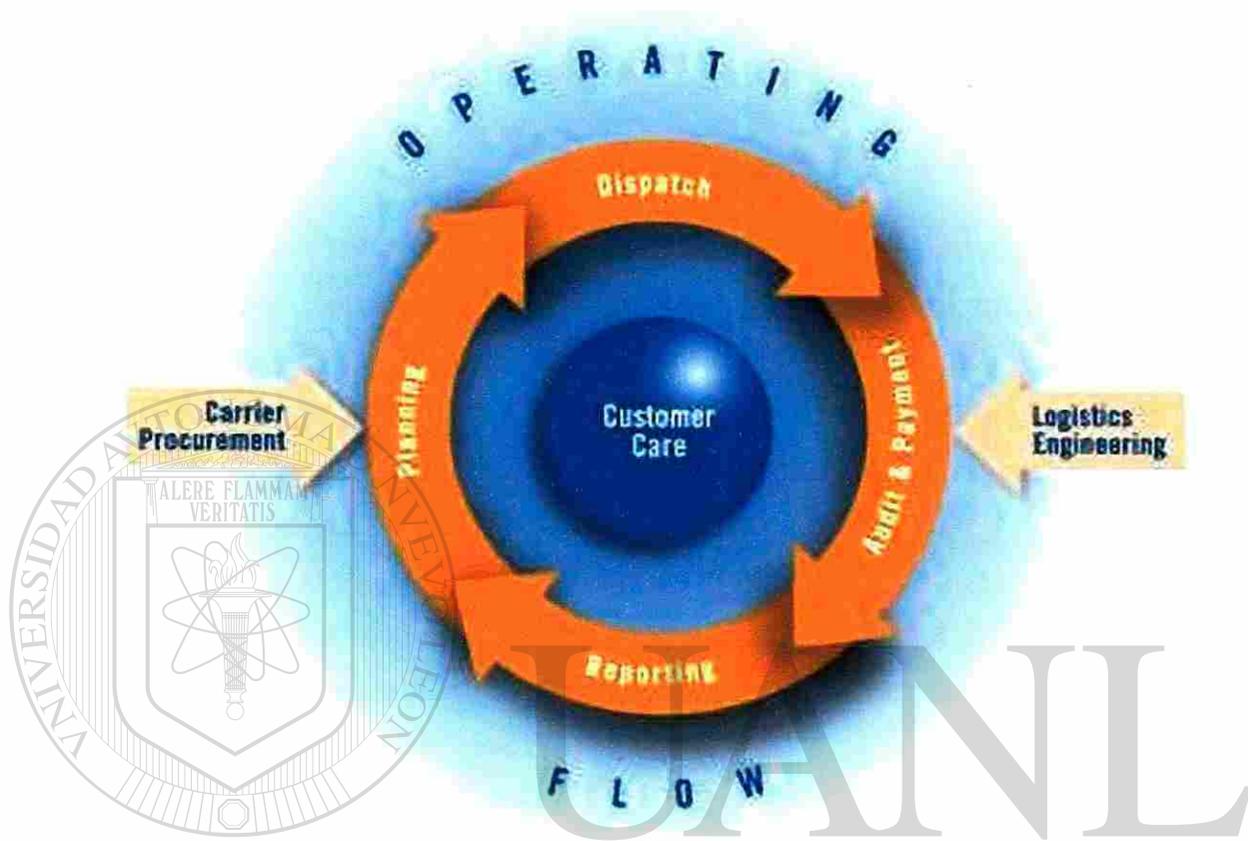
<p><b>III. Definir que Productos y Mercados</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas o Mercadotecnia; o combinación.</li> <li>• Definir Oferta exportable.</li> <li>• Investigar y definir mercados(s); demanda potencial.</li> <li>• Definir la Mezcla de la Mercadotecnia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comparar ventajas competitivas y comparativas de los productos de la empresa.</li> <li>• Tendencias de la demanda, análisis estadísticos.</li> <li>• Sistemas informativos de demandas.</li> </ul>
<p><b>IV. Como Exportar</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir requerimientos aduanales, legales, arancelarios y no arancelarios.</li> <li>• Ubicar beneficios de tratados y acuerdos.</li> <li>• Adaptación del producto.</li> <li>• Logística Internacional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Requerimientos en México y en el país de destino.</li> <li>• Proveedores de servicios y opciones en la logística.</li> <li>• Capacitación.</li> </ul>
<p><b>V. En contacto</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Condiciones para comercializar el producto en el país de destino.</li> <li>• Promoción directa e indirecta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Canales de distribución mas adecuado a la empresa.</li> <li>• Participación en ferias, misiones, visitas; catálogos, folletos.</li> </ul>
<p><b>VI. Listo para Exportar</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento a tasas preferenciales.</li> <li>• Disminuir riesgos.</li> <li>• Servicio y retroalimentación con el cliente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamientos Bancomext.</li> <li>• Evaluar y definir formas de pago.</li> </ul>

La Estrategia Comercial de Exportación (ECE) de una empresa grande es muy diferente a la que debe seguir una empresa pequeña, y mas aún, las estrategias de dos empresas del mismo tamaño y del mismo sector industrial, también serán diferentes, pues tendrán fortalezas y debilidades diferentes una de la otra. La ECE se enfoca en esencia a definir de manera precisa:

- ❖ El producto a exportar y sus adecuaciones,
- ❖ El Precio de exportación y políticas de venta,
- ❖ Identificar y seleccionar mercados, canales de distribución y clientes potenciales,
- ❖ El servicio a ofrecer, y
- ❖ Determinar la forma de promover la exportación de los productos de la empresa.

---

Con base en la ECE diseñada y a los objetivos de la empresa en lo referente a su internacionalización, se debe evaluar la viabilidad de la exportación de ese producto al mercado seleccionado. Para ello, la empresa deberá tener conocimiento de las políticas y términos internacionales en la compra / venta de los productos para aplicarlos de una manera coordinada e integral al organizar, dirigir y controlar los envíos de mercancías al país de destino; así como su cobranza y servicio postventa. Es en esta face donde la empresa deberá tener conocimiento de las reglas internacionales para la interpretación de Términos Comerciales, conocidos como **Incoterms**.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

CAPITULO 2

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

REGLAS INTERNACIONALES DEL COMERCIO

Y DE LA OPERACIÓN

## 2.1 Aspectos Generales de las Reglas y Términos Internacionales

En el comercio Internacional, se emplean reglas y términos para la operación que cada vez más tienen una aceptación mundial; los Importadores, Exportadores, Transportistas, Agentes Aduanales y la Autoridad cada día ven mas sus beneficios. En forma general, en la operación de la Estrategia de Comercio Exterior (ECE) se emplean tres Reglas y Términos:

- ❖ De Comercio Internacional: INCOTERMS y R.A.F.T.D.
- ❖ De Transportación, en particular los que se emplean en Multimodal, y
- ❖ Para Valoración Aduanera.

<b>REGLAS Y TERMINOS</b>	<b>PARTES QUE INTERVIENEN</b>	<b>OBLIGATORIEDAD</b>
De Comercio	❖ Vendedor /Comprador	❖ Voluntarias
<b>INCOTERMS</b>	<b>Exportador / Importador</b>	
RAFTD		
Transportación (Multimodal)	❖ Transportista/Usuario	❖ Reglamentadas Estándares
Aduanas (Valoración)	❖ Autoridad y Exportador  ❖ Importador/Agente Aduanal.	❖ Obligatorias / Coercitivas

Las Reglas y Términos de Comercio Internacionales son voluntarias entre las partes y se utilizan para conocer los derechos y obligaciones entre Comprador y Vendedor (Exportador – Importador).

En la práctica, prevalecen dos reglas a nivel Mundial: Los INCOTERMS de la Cámara Internacional y los RAFTD de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de América.

## **2.2 TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO: INCOTERMS**

Los “Términos del Comercio Internacional” o INCOTERMS son las siglas de: International Comercial TERMS. Los emite la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I. / I.C.C.), con sede en París, su primera publicación fue en 1936, con revisiones en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000; su base es la publicación 462 de la Cámara de Comercio Internacional.

El Objeto de los “Incoterms” es el proveer un juego de Reglas Internacionales para la Interpretación de los principales términos usados en los contratos de comercio con el exterior para su uso opcional por hombre de negocios que prefieren la certeza de reglas internacionales uniformes a las inseguridades de interpretaciones variadas de los mismos términos en diferente país.

## **2.3 PRINCIPALES PROPÓSITOS Y AMBITO DE LOS INCOTERMS 2000**

- ❖ Definir la obligación del vendedor de poner la mercancía a disposición del comprador en un punto determinado y definir la forma de aceptación del comprador.
- ❖ Definir el transporte: Modo y medio (s).
- ❖ Del seguro de la mercancía.
- ❖ Del envase y embalaje.
- ❖ De los trámites, formalidades y gastos en las aduanas (Exportación e Importación).
- ❖ De las maniobras de carga y descarga.
- ❖ De la inspección de la mercancía.
- ❖ Notificación del vendedor al comprador (por escrito) de haber cumplido con sus obligaciones (de entrega y/o embarque).

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN <sup>®</sup>

### **2.3.1. Regulaciones de los INCOTERMS 2000**

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Los INCOTERMS regulan:

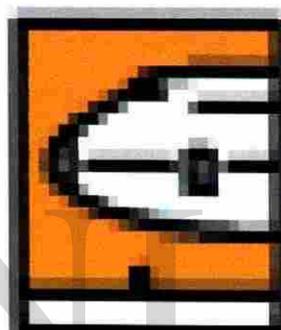
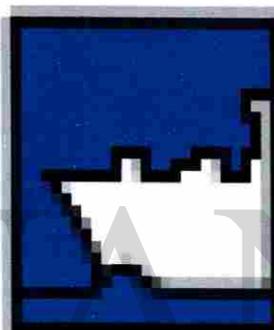
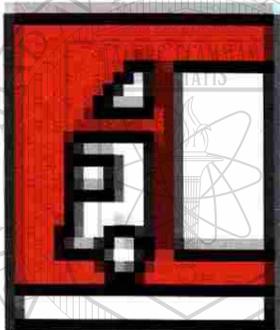
- ❖ La distribución de documentos
- ❖ Las condiciones de entrega de la mercancía
- ❖ La distribución de costos (costes) de la operación
- ❖ La distribución de riesgos de la operación

Pero no regulan:

- ❖ La legislación aplicable a los puntos no reflejados en los Incoterms
- ❖ La forma de pago de la operación

# Incoterms

## 2000



CAPITULO 3

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS INCOTERMS 2000

O TERMINOS INTERNACIONALES

DE COMERCIO

### 3.1 CLASIFICACION POR GRUPOS Y TERMINOS

Los INCOTERMS 2000, constan de 4 grupos (E, F, C y D) y 13 términos:

E: Exit	En punto de salida
F: Free	Libre (franco) de transporte / flete principal (Internacional)
C: Cost	Costo del Transporte / flete principal (internacional) incluido
D: Delivered	Entregado en destino / llegada

#### 3.1.1. Clasificación por Grupos

Esta clasificación se reconoce por la primera letra de las siglas del INCOTERM y son: (Ver anexos 1,2,3 y 4)

❖ En los grupos “E” y “F” la mercancía se ubica en el país del exportador (origen o procedencia) y aplica para los cuatro primeros términos:

1. EXW
2. FCA
3. FAS
4. FOB: en INCOTERMS, el término FOB, aplica solo para vía marítima / acuática, es en el país del exportador y en el puerto de salida.

❖ En los grupos “C” y “D” las mercancías se sitúan en el país del importador (destino o designado) y son de los términos:

5. CFR

6. CIF

7. CPT

8. CIP

9. DAF: en INCOTERMS, el término DAF se puede situar la mercancía de común acuerdo en el país del exportador o del importador, el vendedor tiene que despachar la aduana de exportación.

10. DES

11. DEQ

12. DDU

13. DDP

❖ Una particularidad del grupo “C”, es que la mercancía se entrega en el país de destino, pero la obligación del exportador es entregarla;

estibada en el transporte principal internacional y sin despachar (antes de la aduana). Asimismo, para la versión 2000, el exportador contrata el transporte pero no asume ningún riesgo ni responsabilidad una vez que la mercancía ha sido despachada de exportación y embarcada.

❖ En el grupo “D”, la palabra “Duty” conforme la definición número 14 de los INCOTERMS, no se refiere solo a pagar los aranceles e impuestos de importación, sino todo el “Despacho Aduanal” (conjunto de actos y formalidades) incluyendo honorarios y maniobras.

❖ Si Usted va a emplear INCOTERMS 2000, debe de indicarlo en sus cotizaciones y comunicados con su contraparte; el contrato de compraventa debe ser específico, los INCOTERMS, no son ni constituyen un ordenamiento legal, su validez se la dan las partes.

### 3.1.2. Clasificación por Términos

Para una mejor comprensión de los Términos Internacionales INCOTERMS y ubicar mejor las obligaciones y derechos del exportador e importador, se proporciona el desglose de los INCOTERMS 2000:

#### INCOTERMS 2000

GRUPO	SIGLAS	INGLES	ESPAÑOL
"E" Salida	EXW	1. Ex-works	1. En punto de origen
"F" Transporte Principal (Intnl.) No pagado	FCA	2. Free Carrier	2. Libre Transportista
	FAS	3. Free Alongside Ship	3. Libre al Costado del buque
	FOB	4. Free On Board	4. Libre a bordo
"C" Transporte Principal (Intnl.) Pagado	CFR	5. Cost and Freight	5. Costo y Flete
	CIF	6. Cost, Insurance and Freight	6. Costo, Seguro y Flete
	CPT	7. Carriage Paid to	7. Flete Pagado hasta
	CIP	8. Carriage and Insurance Paid to	8. Flete y seguro pagado hasta
"D" Llegada o Destino	DAF	9. Delivered at Frontier	9. Entregado en la Frontera
	DES	10. Delivered Ex- Ship	10. Entregado en el Buque
	DEQ	11. Delivered Ex- Quay	11. Entregado en el Muelle
	DDU	12. Delivered Duty Unpaid	12. Entregado sin impuestos pagados
	DDP	13. Delivered Duty Paid	13. Entregado con impuestos pagados

## **3.2 UTILIZACION EN BASE AL TIPO DE TRANSPORTE**

### **3.2.1. Para todo tipo de Transporte.**

1. EXW Ex-works
2. FCA Free Carrier
7. CPT Carriage Paid to
8. CIP Carriage and Insurance Paid to
12. DDU Delivered Duty Unpaid
13. DDP Delivered Duty Paid

### **3.2.2. Para embarques marítimos y ríos navegables.**

- ~~3. FAS Free Alongside Ship~~
5. CFR Cost and Freight
4. FOB Free On Board
6. CIF Cost Insurance and Freight

### **3.2.3. Para Camión (Carretero) y Ferrocarril (FFCC).**

9. DAF Delivered At Frontier (Entregado en Frontera Terrestre)

### **3.3 DESCRIPCIÓN GENERAL DE LOS TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO**

A continuación se presenta la manera en que operan cada uno de los Incoterms ya antes mencionados: (Ver anexo 5)

#### **3.3.1 Descripción General de los Términos Grupo “E”**

**EXW: Ex works,..... En Punto de Origen**

Significa que el vendedor completa su obligación de entrega cuando ha puesto los artículos dentro de su establecimiento ya sea en su almacén, fábrica u oficina. El comprador acepta todos los riesgos y costos, incluyendo la contratación previa del medio de transporte requerido. Así, no deberá usarse este término cuando el comprador no pueda efectuar directa o indirectamente los trámites de exportación. Dentro de las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en la cotización EX

Work, se presentan las siguientes:

a) El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Poner la mercancía a disposición del comprador dentro de los plazos estipulados en el contrato, en el punto de entrega en el lugar convenido o habitualmente previsto para la entrega de esta

clase de mercancía y para su carga sobre los vehículos suministrados por el comprador.

3. Proveer, por su cuenta, si hubiera lugar, el embalaje necesario para permitir al comprador tomar posesión de la mercancía.

4. Avisar al comprador dentro de un plazo razonable, la fecha en que la mercancía estará a su disposición.

5. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para poner la mercancía a disposición del comprador.

6. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya sido puesta a disposición del comprador, dentro de los plazos previstos en el contrato, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

7. Prestar al comprador si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expidan en el país de despacho y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para los propósitos de exportación o importación (y llegado el caso para su tránsito a través del país).

b) El comprador debe:

1. Tomar posesión de la mercancía tan pronto sea puesta a su disposición en el lugar y dentro de los plazos estipulados en el contrato y pagar el precio convenido.
2. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que sea puesta a su disposición, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
3. Asumir los derechos o impuestos (aranceles) que pudieran eventualmente gravar la exportación.
4. Si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el lugar de entrega y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar los gastos adicionales resultantes de esta situación y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
5. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el artículo 7<sup>a</sup>. Incluidos los certificados de origen, la licencia de exportación y los gastos consulares.

### 3.3.2. Descripción General de los Términos Grupo “F”

FCA: Free Carrier,.... Libre de Transporte

La obligación del vendedor termina cuando entrega los artículos tramitados para su exportación al transportista que designe el comprador en el lugar convenido. Si el comprador no indica un punto preciso, el vendedor puede escogerlo dentro del lugar o zona estipulada, en cuyo caso la responsabilidad recae en el transportista.

FAS: Free Alongside Ship,.... Libre al costado del Buque

Se considera que la responsabilidad del vendedor concluye cuando se han colocado los artículos junto al barco, sobre el muelle o en lanchas de alijo en el puerto de embarque (previamente citado). Por tanto, el comprador asume todos los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía desde ese momento, así como los tramites para su exportación. El termino FAS no debe emplearse cuando el comprador no pueda efectuar ese tramite y solo puede usarse para el transporte marítimo.

a) El vendedor debe:

1. Proveer las mercaderías en conformidad con el contrato de venta, juntamente con la evidencia de conformidad que pueda ser requerida según contrato.
2. Entregar las mercaderías al costado del buque en el muelle de embarque citado por el comprador, en la forma acostumbrada en el puerto, en la fecha o dentro del período estipulado, y notificar al

comprador, sin demora, que la mercancía ha sido entregada al costado del buque.

3. Dar al comprador a requerimiento, riesgo y costos (costes) de este último, toda la ayuda posible para obtener la licencia de exportación u otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de las mercancías.

4. Soportar todos los costos (costes) y riesgos de las mercaderías hasta el momento en que las mismas han sido efectivamente entregadas al costado del buque en el puerto citado de embarque, incluyendo los costos (costes) de todas las formalidades que él haya tenido que cumplir con el objeto de entregar la mercancía al costado del buque.

5. Proveer a su propia expensa el embalaje de costumbre de las mercaderías, a no ser que sea costumbre del comercio el embarcar la mercancía sin embalaje.

---

6. Pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como las de verificación de la calidad, medida, peso, número) que sean necesarias para el objeto de entregar la mercancía al costado del buque.

7. Proveer a su propia expensa el documento limpio de costumbre como prueba de la entrega de la mercancía al costado del buque citado.

8. Proveer al comprador, a requerimiento y expensas de este último el certificado de origen.

9. Dar al comprador, a requerimiento, riesgo y expensas de este último, toda la ayuda necesaria para obtener cualesquiera documentación extendidos en el país de embarque y/o de origen (excluyendo documentos consulares), y que el comprador pueda requerir para la importación de las mercancías al país de destino (y cuando sea necesario para su paso en tránsito por otro país).

b) El comprador debe:

1. Dar al vendedor el aviso debido del nombre del muelle de embarque y las fechas de entrega al buque.

2. Costear todos los gastos y riesgos de la mercancía desde el momento en que hayan sido efectivamente entregadas al costado del buque en el puerto citado de embarque, en la fecha o dentro del periodo estipulado y pagar el precio como se provea en el contrato.

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

3. Costear cualquier costo adicional en que se incurra porque el buque citado por él no hubiera llegado a tiempo, o no sea capaz de recibir la mercancía o cierre los embarque antes de la fecha estipulada, y todos los riesgos de la mercancía desde el momento en que el vendedor las haya puesto a disposición del comprador, provisto, sin embargo, que la mercancía haya sido debidamente asignada al contrato, esto es, claramente separadas o identificadas de otra forma como la mercancía del contrato.

4. Si él dejara de dar el nombre del buque a tiempo o, si se hubiera reservado para él mismo un periodo dentro del cual debiera tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a elegir el puerto de embarque, si dejara de dar instrucciones detalladas a tiempo, soportar cualquier costo adicional en que se incurra a causa de tal fallo y todos los riesgos de la mercancía desde la fecha de la expiración del periodo estipulado para la entrega, provisto, sin embargo, que la mercancía haya sido debidamente asignada al contrato, es decir, claramente separadas o identificadas de otra forma como la mercancía del contrato.

5. Pagar todos los costos (costes) y gastos en que se incurran al obtener los documentos consulares.

FOB: Free On Board,..... Libre a Bordo

Una vez que los artículos han pasado por el riel del barco en el Puerto de embarque asignado, termina la obligación de entrega por parte del exportador. El comprador tiene que asumir todos los costos (costes) y riesgos por pérdida o daño de los artículos desde ese punto. Este término requiere que el vendedor efectúe los trámites de exportación y se usa únicamente para el transporte marítimo o fluvial.

a) El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.

2. Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, según sea la costumbre del puerto, en la fecha o dentro del plazo convenido y avisar sin demora al comprador de que la mercancía ha quedado cargada a bordo del buque.
3. Obtener, por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
4. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento que haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido, incluidos todos los impuestos, derechos y gastos que se cause al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que él debe cumplir para poner la mercancía a bordo.

---

5. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar. ®

6. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para la entrega de la mercancía.

7. Suministrar por su cuenta el documento usual limpio que certifique claramente la entrega de la mercancía a bordo del buque señalado.

8. Suministrar al comprador, siempre que éste lo solicite, y lo pague el certificado de origen.
9. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener el conocimiento de embarque y todos los documentos, aparte de aquellos que expiren en el país de embarque y/o origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país destino (y llegado el caso, para su tránsito a través de terceros países).

b) El comprador debe:

1. Fletar por su cuenta un buque o reservar el espacio necesario a bordo del mismo y avisar oportunamente al vendedor el nombre, lugar y fecha de carga del buque.

- 
2. Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento de que se haya efectivamente pasado a la borda del buque en el puerto de embarque estipulado y pagar el precio convenido.

3. Si el buque por él señalado, no se presenta en la fecha o antes del final del plazo convenido o no puede cargar la mercancía, o termina de cargar antes del final del plazo convenido, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada

o identificada de cualquier otra forma que se trata de la mercancía objeto del contrato.

4. Si él no ha señalado a tiempo el nombre del buque o si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de embarque y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales, causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

5. Los gastos de obtención y el costo del conocimiento de embarque en el caso previsto.

6. Asumir los gastos de obtención y el costo de los certificados, incluidos los costos del certificado de origen y de los documentos consulares.

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

### **3.3.3 Descripción General de los Términos Grupo “C”**

CFR: Cost and Freight,.... Costo y Flete

Implica que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesario para entregar los artículos al puerto de destino. No obstante, los riesgos de pérdida y daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional que se genere después del momento en que los artículos sean entregados a bordo del barco, se transfieren del vendedor al comprador cuando los

productos han pasado la barandilla del barco en el puerto de embarque. Este termino requiere que el vendedor tramite el despacho de exportación y se usa solo para el transporte marítimo o fluvial.

a) El vendedor debe:

1. Proveer la mercancía de conformidad con el contrato de venta, juntamente con tal evidencia de conformidad como pueda requerirse por el contrato.

2. Contratar en los términos usuales a su propia expensa el transporte de la mercancía al puerto convenido de destino por la ruta usual, en un buque de altura (que no sea un velero) del tipo normalmente usado para el transporte de la mercancía de las descritas en el contrato, y pagar los gastos de flete y otros gastos de descarga en el puerto que pueden ser exigidos por las líneas regulares de embarque en el momento y puerto de embarque.

3. Obtener a su propio riesgo y expensa cualquier licencia de exportación u otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.

4. Cargar la mercancía a su propia expensa a bordo del buque en el puerto de embarque y en la fecha o dentro del periodo fijado o, si no se han estipulado ni fecha ni tiempo, dentro de un tiempo razonable, y notificar al comprador, sin demora, que la mercancía ha sido cargada a bordo del buque.

5. Correr con todos los riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya pasado efectivamente la borda del buque en el puerto de embarque.
6. A su propia expensa, proveer al comprador sin demora la factura de la mercancía embarcada, y un Conocimiento de Embarque (C/E) limpio negociable para el puerto convenido de destino, sin cláusulas superpuestas que declaren expresamente una condición defectuosa de la mercancía o embalaje. El C/E debe cubrir la mercancía del contrato, estar fechado dentro del periodo convenido y proveer por endoso o de otra forma la entrega a la orden del comprador o representante asignado por el comprador. Tal C/E debe llevar impreso las frases “a bordo”, o “embarcado” o “recibido para embarque”, debidamente endosado por la compañía cargadora al efecto de que la mercancía esta a bordo, debiendo estar fechado dentro del periodo convenido. Tal forma contiene una referencia al contrato de fletamento, el vendedor debe también proveer una copia de este último documento.

7. Proveer a su propia expensa el embalaje acostumbrado de la mercancía, a no ser que sea costumbre del comercio el embarcar las mercancías sin embalaje.
8. Pagar los costos (costes) de las operaciones de verificación (tales como la verificación de la calidad, medida, peso, numero) que serán necesarias para el objeto de cargar la mercancía.

9. Pagar cualesquiera derechos e impuestos en que se incurra con respecto a la mercancía hasta el momento de cargarla incluyendo cualesquiera impuestos, honorarios o gastos exigidos a causa de la exportación (aranceles), así como también los costos de cualesquiera formalidades que él tenga que llenar con el objeto de carga la mercancía a bordo.
10. Proveer al comprador, a requerimiento y expensa de este último el certificado de origen y la factura consular.
11. Dar al comprador, a requerimiento, riesgo y expensa de este último, toda la ayuda para obtener cualesquiera documentos, distintos de los mencionados anteriormente, extendidos en el país de origen y/o embarque, y que el comprador pueda requerir para la importación de la mercancía al país de destino, y cuando sea necesario, para su paso en tránsito por otro país.

---

b) El comprador debe:

1. Aceptar los documentos cuando se le ofrezcan por el vendedor, si estos son de conformidad con el contrato de venta, y pagar el precio como se provea en el contrato.
2. Recibir la mercancía en el puerto convenido de destino y costear, exceptuando el flete, todos los costos y gastos incurridos con respecto de la mercancía en el curso de su tránsito por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los costos de descarga, incluyendo lanchaje y gastos de muelles, a no ser que tales costos y gastos hayan sido incluidos en el flete o cobrados por la

compañía del buque en el momento en que el flete fue pagado. Nota, si la mercancía se vende con los términos "C & F" (puesto en tierra) los costos de descarga, incluyendo gastos de lanchas y muelles, son soportados por el vendedor.

3. Soportar todos los riesgos de la mercancía desde el momento en que la misma haya pasado efectivamente la borda del buque en el puerto de embarque.
4. En el caso en que él se haya reservado para sí mismo un periodo dentro del cual debe de haber embarcado la mercancía y/o el derecho de elegir el puerto de destino, y deje de dar instrucciones a tiempo, costear los costos adicionales en que se hayan incurrido y todos los riesgos de la mercancía desde la fecha de la expiración del periodo fijado para embarque, provisto siempre que la mercancía haya sido debidamente asignada al contrato, es decir, claramente separadas o identificadas de otra forma como la mercancía del contrato.

- 
5. Pagar los costos y gastos incurridos al obtener el certificado de origen y documentos consulares. ®

#### DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

6. Pagar todos los derechos de Aduana, así como cualesquiera otros derechos o impuestos pagaderos en el momento de o por razón de la importación.
7. Procurar y proveer a su propio riesgo y expensas cualquier licencia de importación o permiso o cosa semejante que pueda precisar para la importación de la mercancía en el puerto de destino.

CIF: Cost, Insurance and Freight,..... Costo, Seguro y Flete

En este termino, el vendedor tiene las mismas obligaciones que con el CFR, pero además está obligado a proporcionar el seguro marítimo a cargo y riesgo del comprador en caso de pérdida o daño de la mercancía durante la travesía. El vendedor contrata y paga la prima de seguro.

Dentro de las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en la cotización CIF, se presentan las siguientes:

a) El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
2. Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía por la ruta habitual hasta el puerto de destino convenido, por un barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado para el transporte de la clase de mercancía descrita en el contrato; además pagar el flete y asumir los gastos de descargar en el puerto de desembarque, que podría ser recaudados por las líneas regulares de navegación en el momento de la carga en el puerto de embarque.
3. Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.

4. Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo convenido, o a falta de cualquier estipulación al respecto, en un plazo razonable y avisar sin demora al comprador de que la mercancía ha quedado descargada a bordo del buque.
  
5. Suministrar por su cuenta y en forma transferible una póliza de seguro marítimo contra los riesgos de transporte a que dé lugar el contrato. El seguro debe contratarse con un asegurador o una compañía de seguros de buena reputación en las condiciones F.P.A. y debe cubrir el precio CIF aumentado en un 10% si fuese posible, el seguro se debe proveer en la moneda del contrato.

Salvo estipulación contraria los riesgos de ruta no comprenden los riesgos especiales que se cubren en algunos mercados específicos o que el comprador desee cubrir en determinados casos particulares. Entre esos riesgos especiales, sobre los cuales el vendedor y el comprador deben expresamente ponerse de acuerdo, se consideran los de robo, pillaje, merma, rotura, astillado, vaho de bodega, de contacto con otras mercancías y otros riesgos particulares de ciertos mercados.

#### DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

A solicitud del comprador, el vendedor debe de suministrar por cuenta del primero un seguro contra riesgos de guerra, si es posible en la misma moneda del contrato.

6. Asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que éste haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque.

7. Suministrar al comprador sin demora y por su cuenta, un conocimiento de embarque limpio negociable para el puerto de destino convenido así como la factura de la mercancía despachada y la póliza de seguro, en el caso de que la póliza no esté disponible a la presentación de los documentos, un certificado de seguro expedido a nombre del asegurador, dando al portador los mismos derechos como si estuvieran en posición de la póliza y reproduciendo, las disposiciones esenciales de esta última. El conocimiento de embarque debe comprender la mercancía vendida, estar fechada en el plazo estipulado para el embarque y proveedor por endoso u otro medio, a su entrega, a la orden del comprador o de su representante. El conocimiento de embarque debe ser un juego completo de un conocimiento “a bordo” o “embarcado” o un conocimiento “recibido para embarque” debidamente endosado por la compañía de navegación, certificado que la mercancía esta a bordo. Esta certificación de la compañía deberá estar fechada dentro del plazo convenido para el embarque.

---

Si el conocimiento de embarque hace referencia al “contrato de fletamiento”, el vendedor deberá suministrar igualmente un ejemplar del mismo. Un conocimiento de embarque limpio es aquel que no contiene cláusulas superpuestas que denuncien expresamente el estado defectuoso de la mercancía o del embalaje.

No le quitan a un conocimiento de embarque su característica de ser “claridad”:

a) Las cláusulas que no declaran expresamente que la mercancía o el embalaje son defectuosos, por ejemplo: “cajas de 2ª mano”, “barriles usados”.

b) Las cláusulas que liberan de responsabilidad al transportista por el riesgo que se desprende de la naturaleza de la mercancía o del embalaje.

c) Las cláusulas en las cuales el transportista declara ignorar el contenido, peso, medidas, calidad, o las especialidades técnicas de la mercancía.

8. Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía, a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.

9. Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para cargar la mercancía.

10. Pagar todos los derechos e impuestos que correspondan a la mercancía hasta su embarque, incluidos los impuestos, derechos o tasas que graven la exportación, así como los gastos de todo trámite que deba cumplir para cargarla a bordo.

11. Suministrar al comprador, siempre que éste lo solicite y lo pague el certificado de origen y la factura consular.

12. Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expida en el país de embarque y/o de origen y que puede necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

b) El comprador debe:

1. Aceptar los documentos en el momento de su presentación por el vendedor si están de acuerdo con las estipulaciones del contrato de venta y pagar el precio convenido.

2. Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y asumir, exceptuando el flete y el seguro marítimo, todos los costos o gastos causados sobre la mercancía durante su transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descarga, incluidos los de puesta sobre muelle, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o haya sido recaudados por la compañía de navegación en el momento del pago del flete. Si suministra un seguro contra riesgo de guerra, el comprador asumirá los gastos. Si la mercancía es vendida "CIF Landed" los gastos de descarga incluidos los de puestas sobre el muelle, son por cuenta del comprador.

3. Asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía a partir del momento en que haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque.
4. Si habiéndose reservado un plazo para hacer el embarque de la mercancía y/o el derecho a elegir el puerto de destino y no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para cargar, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
5. Asumir los gastos de obtención y el costo certificado de origen y de los documentos consulares.
6. Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos para el debido tránsito de la mercancía objeto del contrato.
7. Asumir los impuestos de aduana y cualesquiera otros derechos y tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la importación.
8. Obtener y suministrar por su cuenta y riesgo la licencia o el permiso de importación, o cualquier otro documento del mismo género, que el pueda necesitar para la importación de la mercancía.

CPT: Carriage Paid to,... Flete Pagado hasta

Con este termino, el pago del flete de transporte de la mercancía al lugar asignado corre a cargo del vendedor. El riesgo de perdida o daño de los artículos, así como cualquier costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, se transfiere del vendedor al comprador si la mercancía se entrego bajo custodia del transportista.

Si se utilizan los servicios de sucesivos transportistas hasta el lugar de destino, los riesgos se transfieren cuando la mercancía se ha entregado al primer transportista. Este termino requiere que el vendedor efectúe los tramites de exportación y puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

a) El comprador debe:

Correr el riesgo de la mercancía desde que el vendedor entrega al primer transportista, así como con los gastos adicionales de transito tales como carga, descarga, daños, etc.

b) El vendedor debe:

1. Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido.
2. Despacho de exportación de la mercancía.

CIP: Carriage and Insurance Paid to,... Flete y Seguro Pagado hasta  
El vendedor tiene las mismas obligaciones que según el termino CPT, pero además debe proporcionar el seguro de carga que ampare el riesgo del comprador de perder la mercancía o de que ésta sufra daño durante su transportación. El vendedor contrata al seguro, paga la prima correspondiente y tramita la exportación de la mercancía. Este termino puede aplicarse para cualquier forma de transporte incluyendo el multimodal.

a) El comprador debe:

1. Correr el riesgo de la mercancía desde que el vendedor entrega al primer transportista, así como con los gastos adicionales de transito tales como carga, descarga, daños, etc.

b) El vendedor debe:

1. Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido.
2. Despacho de exportación de la mercancía.
3. Asegurar mercancía en transporte, por importe mínimo del 110% de su valor.

### 3.3.4. Descripción General de los Términos Grupo “D”

DAF: Delivered at Frontier,... Entregado en Frontera

Significa que el vendedor cumple sus obligaciones cuando los artículos están disponibles y se ha tramitado su exportación en el punto asignado en la frontera, pero antes de la aduana del país importador. El termino se aplica principalmente cuando las mercancías se transportan por ferrocarril o carretera, pero puede usarse en cualquier forma de transportación.

a) El comprador debe:

1. Asumir todo tipo de riesgo y gasto de transporte desde que la mercancía se pone a su disposición en el lugar convenido en frontera.

2. Asumir los gastos por Trámites de importación.

b) El vendedor debe:

1. Entregar la mercancía en el punto convenido, pagando transporte y asumiendo los riesgos hasta la frontera.
2. Asumir los gastos de despacho de exportación.

**DES:** Delivered Ex-Ship,.... Entregado sobre el buque

Significa que el vendedor debe poner los artículos a disposición del comprador a bordo del buque, en el punto de destino convenido en el contrato de compra-venta. El vendedor acepta los costos y riesgos totales implícitos en la transportación de la mercancía hasta ese punto.

a) El vendedor debe:

1. Elegir y contratar el buque, pagar el flete y asumir los riesgos del viaje marítimo hasta el puerto del destino.
2. Asumir los gastos del despacho de exportación.

b) El comprador debe:

1. Correr con los gastos y riesgos a bordo del buque, en el momento y en el punto de descarga en el puerto del destino contratado.

**DEQ:** Delivered Ex Quay (duty paid),.... Entregado en el muelle de destino (con los derechos pagados).

Cuando el vendedor ha puesto los artículos a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino asignado con los tramites de importación efectuados, se considera que ha cumplido su obligación. Por tanto, tiene que asumir los costos, que incluye aranceles, impuestos y cargos de entrega pertinentes. Este término no debe emplearse si el vendedor no puede obtener, directa o indirectamente, el permiso de importación.

Si las partes acuerdan que el comprador haga los tramites de importación y pague el arancel, debe usarse la leyenda “impuesto sin pagar” en lugar de “impuestos pagados”. Si, en cambio, desean eximir al vendedor de hacer alguno de los gastos de la importación de la mercancía (tales como el IVA), debe especificarse “Delivered Ex Quay” (puerto de destino asignado), es decir entregado fuera del muelle, IVA sin pagar (puerto de destino asignado). Este término solo se usa en transporte marítimo o fluvial.

**DDU: Delivered Duty Unpaid,...** Entregado sin aranceles (impuestos pagados).

El vendedor termina su obligación de entrega cuando los artículos están a disposición del comprador en el lugar acordado del país de importación. El vendedor tiene que asumir todos los costos y riesgos al efectuar los tramites aduaneros. El comprador sufraga cualquier

---

adicional y asume los riesgos por no retirar a tiempo la mercancía de la aduana. Si las partes desean que el vendedor efectúe los tramites

aduanales y absorba los riesgos y costos inherentes, debe añadirse una aclaración que lo especifique de esta manera. Si las partes desean

incluir dentro de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos de importación (como el IVA), se debe añadir la declaración pertinente:

“Delivered Duty Unpaid”, “VAT Unpaid”, o sea “entregado con impuestos sin pagar”, “IVA sin pagar”, y luego en el lugar de destino asignado. Este termino se emplea independientemente del modo de transporte.

DDP: Delivered Duty Paid,... Entregado con Aranceles (impuestos) Pagados.

Con este termino el vendedor finaliza su responsabilidad cuando los artículos están a disposición en el lugar asignado del país de importación. El vendedor debe asumir todos los riesgos y costos incluyendo aranceles, impuestos y otros gastos para la entrega de los artículos, con los tramites aduaneros efectuados para su importación.

Este termino no debe usarse cuando el vendedor no pueda obtener el permiso de importación. Si las partes acuerdan que el comprador se encargue del tramite de importación de la mercancía y del pago de arancel, puede usarse el termino DDU. Si las partes desean eximir al vendedor de hacer algunos inherentes a la importación de los artículos tales como: el IVA, deberá aclararse agregando la palabra explicativa "Delivered Duty Paid, VAT unpaid" (entregado con impuestos pagados, IVA sin pagar), lugar de destino asignado. En este termino se usara el medio de transporte requerido.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

CAPITULO 4

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS  
RAZONES PARA EL USO DE  
LOS INCOTERMS

## 4.1 PORQUE USAR LOS INCOTERMS?

- ❖ Los INCOTERMS por su precisión, exactitud, flexibilidad, uso y aceptación cada vez mayores, son los que prevalecen en el comercio internacional.
- ❖ Su marco legal es internacional y se complementa con los tratados internacionales sobre contratos.
- ❖ Las “RAFTD” tuvieron su última revisión en 1941, hace más de cincuenta años, son altamente modificables por las partes y su marco legal es el de los E. U. A.
- ❖ Al emplear los “INCOTERMS”, debe de indicarlo en su cotización y en sus contratos: QUOTATION SUBJECT TO THE INCOTERMS 2000 (Cotización en base a “INCOTERMS 2000”).
- ❖ Si tiene duda al momento de su operación, pregunte a su contraparte sus obligaciones y derechos, y sus costos de operaciones de compra y/o venta pueden cambiar notablemente.  
(ver Anexo 6 y 7)

## 4.2 PRINCIPALES TERMINOS DE TRANSPORTACIÓN

Los términos empleados en transportación, en particular por multimodal con contenedores (containers) marítimos o con cajas de trailer, algunos exportadores e importadores los confunden con los INCOTERMS.

Estos términos para traslado y manejo de mercancía, se refieren a las obligaciones convenidas entre Transportista y Usuario, y no entre Vendedor y Comprador. Cuando el principal transporte es el marítimo, se utilizan básicamente dos términos y cuatro variantes:

H: House (Punto de salida o de destino)

P: Pier (Muelle de salida o de destino)

Citemos entonces un ejemplo:

Consideremos que un contenedor (container) tiene la siguiente ruta:

TOLUCA



MANZANILLO

(house)

(Pier)

MEXICO

LONG BEACH



LOS ANGELES

(Pier)

(House)

E. U. A.

Las Cuatro variantes son:

1. H/H (House to House/Puerta a Puerta) = Toluca/Los Angeles
2. H/P (House to Pier/Puerta a Puerto) = Toluca/Long Beach
3. P/P (Pier to Pier/Puerto a Puerto) = Manzanillo/Long Beach
4. P/H (Pier to House/Puerto a Puerta) = Manzanillo/Los Angeles

Para otros medios de transporte que nos sean marítimos se emplea el término:

D/D (Door to Door) Puerta a Puerta o Bodega a Bodega, que equivale a H/H. Para las modalidades Puerta a Puerta (H/H y D/D) se ofrecen en el mercado dos modalidades:

1. Solo Transporte,
2. Todos los servicios incluidos: aduanas, envase y embalaje, almacenaje, transporte y otros. Los tipos de compañías que

ofrecen este servicio son:

❖ Paquetería (courier/parcel companies)

❖ Consolidadores (freight forwarders)

### **4.3 REFERENCIA A LOS TERMINOS EMPLEADOS EN VALORACION ADUANERA**

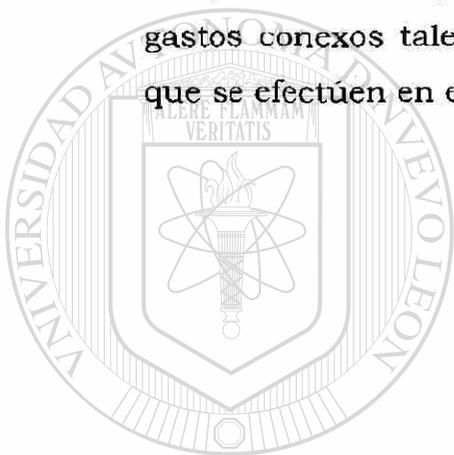
❖ Referencia al GATT / OMC

En los códigos de conducta del GATT/OMC, se considera el de valoración aduanera; de acuerdo con este código, el valor en aduana de las mercancías queda determinado en términos generales por el valor de transacción (precio pagado por las mercancías a importar o por pagar). En la Ley Aduanera Mexicana, se contempla en el Título Tercero Capítulo III, Base Gravable (arts. 64 al 88). Respecto a la importación, se debe de mencionar el Art. 65 que enuncia “los cargos incrementable”.

El valor de transacción de las mercancías importadas, además del precio pagado, el importe de los siguientes cargos: comisiones de corretaje, envases / embalaje, embalaje / mano de obra, transporte / seguros y gastos / conexos. El Reglamento, las reglas de carácter general en materia de comercio exterior y otras disposiciones complementan el marco para la valoración, es decir, al valor de la factura (VF) se le denomina “FOB” y al valor en aduana (V.A.) se le denomina “CIF”. México grava sus aranceles sobre el valor en aduana / “CIF”, excepto para TLCAN.

❖ Referencia al TLCAN (México-EUA-Canadá)

La valoración para el TLCAN, no se indica en la Ley Aduanera o su reglamento, esta viene señalada en el artículo 18 de las Reglas Generales del TLCAN, Título III; Procedimientos Aduaneros, Sección I: Disposiciones Generales: “Para efectos de determinar los aranceles aplicables a los bienes originarios importados a territorio Nacional, el valor en Aduana de dichos bienes comprenderá los gastos por concepto de: transporte, seguro y gastos conexos tales como carga, descarga, manejo y almacenaje que se efectúen en el extranjero hasta el lugar de exportación”.



UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

## CONCLUSIONES

En un mundo donde las Negociaciones Internacionales están a la orden del día, es necesario tener una buena Estrategia Comercial para las Exportaciones (ECE), y como un elemento básico en dichas operaciones de comercio es importante la Logística que se maneja para hacer llegar los productos que se exporten al destino acordado en el menor costo, tiempo y de una manera segura. Es aquí donde encontramos los INCOTERMS.

Es importante señalar que hasta el 31 de Diciembre de 1999 los Incoterms 1990 eran validos, a partir del 1° de Enero de 2000 entraron en funcionamiento los INCOTERMS 2000.

Los INCOTERMS 2000 son reglas internacionales para la interpretación de términos comerciales y describen las responsabilidades del vendedor (exportador) y el comprador (importador) en los contratos comerciales (compra/venta) internacionales. Dichas reglas fueron emitidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI/ICC). Los INCOTERMS, han ido evolucionando conforme la demanda de los avances tecnológicos y de la operación internacional; un gran cambio fue cuando pasaron de su versión 1980 a la de 1990, la cual se debió a tres razones:

- ❖ Se adaptaron a los requerimientos del transporte multimodal.
- ❖ Se integraron elementos de las RAFTD, las reglas de la Cámara de Comercio de los E. U. A.

- ❖ Se procuró hacerlos compatibles con los E.D.I. / Intercambio Electrónico de Datos (Electronic Data Interchange), y con los Códigos de Barras (Bar Codes).

Es importante recordar, que los “INCOTERMS” y las “RAFTD”, no son obligatorias por legislación internacional alguna, su validez se la dan las partes contratantes en el momento en que así lo acuerdan. El contrato no es sustituible por una cotización, y se recomienda contar con el contrato de compra / venta correspondiente. Los términos de Comercio siempre deben de indicar la Ciudad y el País, en donde se esta aplicando el término, las direcciones exactas se detallan en los contratos, pedidos, facturas y demás documentos complementarios.

Al margen de la aplicación idónea de los Incoterms se encuentra la selección del transporte adecuado al tipo de producto y necesidad tal y como ocurre con el movimiento de productos perecederos, peligros, inflamables, líquidos, granos, etc., cuyo medio de transporte debe ser seleccionado en función del costo, volumen, rapidez y seguridad requeridos. Resumiendo los INCO2000 se basan en mejorar las especificaciones de carga y descarga de las mercancías, tanto para el comprador como para el vendedor.

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En países como México, el control de las líneas de servicio de transporte en sus diversas modalidades se encuentra bajo el control y supervisión de la Secretaria de internacional y Transporte (SCT) quien, mediante permisos o concesiones autoriza tarifas y rutas para el manejo de mercancías objeto del comercio internacional.

- - -

## BIBLIOGRAFIA

❖ **Publicación: Fundamentos Relacionales para el Comercio Exterior**  
BANCOMEXT

❖ **Texto: Formación del Precio de Exportación**  
Arbert-ler  
Paris-Ville 1953

❖ **MANUAL PRACTICO DE COMERCIO EXTERIOR**  
Autor: Homero Sagahon Hervert  
Dofiscal Editores

❖ **Publicación: Modos Recomendados de Transportación**  
D. A. Hinojosa

---

Agencias Aduanales

❖ **Publicación: Definiciones Revisadas de Comercio Exterior**  
Americano

Información Proporcionada por la Cámara Internacional de Comercio (CIC)

❖ **Fuente: Formación de Precio de Exportación**  
Centro de servicios al Comercio Exterior SECOFI-Bancomext

- ❖ Boletín Informativo 8-07-99: INCOTERMS

Rodolfo Villaverde

- Agencia Aduanal

- ❖ Publicación: Reglas y Estándares de Incoterms

D. A. Hinojosa

Agencias Aduanales

- ❖ Reviewed Definitions of American Foreign Trade

Raúl Arrollo Infiesta / CARMÍ México

- ❖ Boletín Informativo: Matriz de Responsabilidades – Obligaciones del Importador (Comprador) y Exportador (Vendedor)

D. A. Hinojosa

Agencias Aduanales

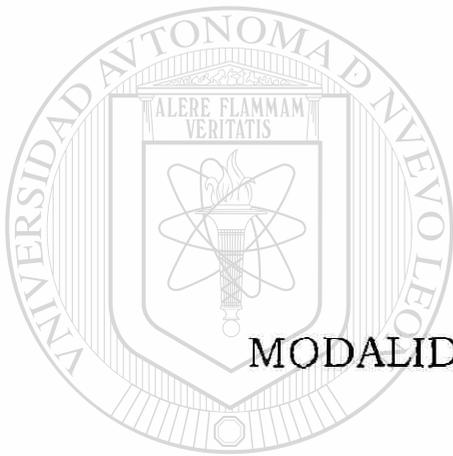
- ❖ Publicación: Estados Unidos comercialización de Muebles

BANCOMEXT

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



## **ANEXO 1**

GRUPO E  
MODALIDAD DE ENTREGA DIRECTA

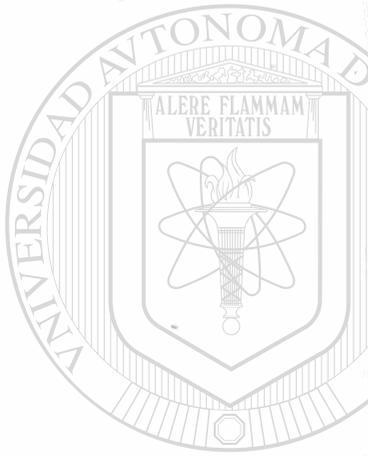
UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

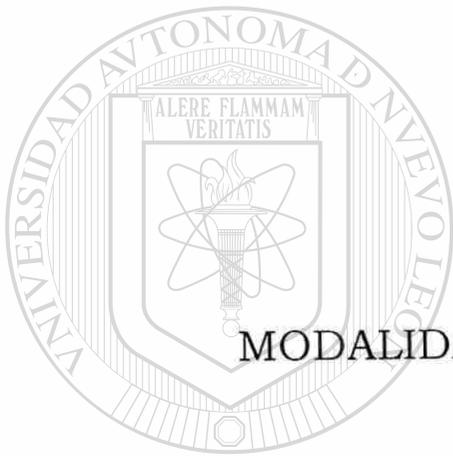
®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN  
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

GRUPO E				
(Modalidad de Entrega Directa)				
Mínima Obligación para el Vendedor				
TERMINO	ESPAÑOL	INGLES	TRANSPORTE	OBLIGACIONES DEL VENDEDOR
EXW	EN FABRICA	EX WORKS	CUALQUIER TIPO DE TRANSPORTE INCLUIDO EL MULTIMODAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Poner la mercancía a disposición del comprador en su establecimiento.</li> <li>❖ Mínima obligación para el vendedor</li> </ul>
				<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Elegir el modo de transporte.</li> <li>❖ Contratar y pagar el transporte y el seguro.</li> <li>❖ Soportar el costo del riesgo del transporte, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones, etc. desde que recoge la mercancía.</li> <li>❖ Efectuar y pagar el despacho de exportación e importación de la Mercancía.</li> </ul>



## **ANEXO 2**

GRUPO F  
MODALIDAD DE ENTREGA INDIRECTA

UANL

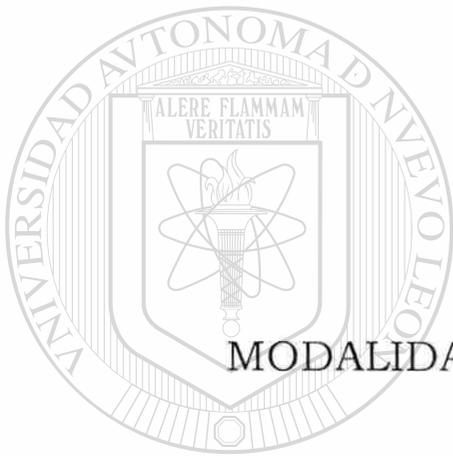
---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



GRUPO F (Modalidad de Entrega Indirecta) Entrega en Punto de Embarque, Comprador designa y paga Transporte asumiendo el Riesgo del Transporte Principal					
TERMINO	ESPAÑOL	INGLES	TRANSPORTE	OBLIGACIONES DEL VENDEDOR	OBLIGACIONES DEL COMPRADOR
FCA	LIBRE TRANSPORTISTA	FREE CARRIER	CUALQUIER TIPO DE TRANSPORTE INCLUIDO EL MULTIMODAL, EXCEPTO MARITIMO	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Entregar mercancía al transportista designado por el Comprador en el lugar convenido.</li> <li>❖ Corre con gastos de transporte, carga y descarga, hasta la entrega al transportista.</li> <li>❖ Despacho de Exportación de la Mercancía</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Elegir modo de transporte y transportista.</li> <li>❖ Pagar flete, carga y descarga, posteriores a la entrega.</li> <li>❖ Asume el riesgo a partir de que las mercancías se entregan al transportista.</li> <li>❖ Paga los gastos de importación.</li> </ul>
FAS	LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE	FREE ALONGSIDE SHIP	MARITIMO	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Entregar mercancía al costado del buque, sobre muelle o barcaza en puerto convenido.</li> <li>❖ Correr con riesgos hasta la entrega en muelle pero no paga gastos de exportación.</li> <li>❖ A petición del comprador, proporcionar documentos necesarios para la exportación e importación e información sobre seguros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Elegir Naviera y dar nombre del Buque al vendedor.</li> <li>❖ Pagar flete y soportar riesgo de la mercancía desde que el vendedor entrega.</li> <li>❖ Obtener licencias de exportación e importación.</li> <li>❖ Despacho de exportación de la mercancía.</li> </ul>
FOB	LIBRE A BORDO	FREE ON BOARD	MARITIMO (En 1980 existía esta modalidad para Aeropuerto suprimida en 1990 quedando en FCA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Entregar mercancía a bordo del buque elegido por el Comprador en el puerto de embarque convenido.</li> <li>❖ Erogar gastos de carga al buque.</li> <li>❖ Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Designar y reservar el Buque.</li> <li>❖ Gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del Buque.</li> <li>❖ Despacho de Importación.</li> </ul>



## **ANEXO 3**

GRUPO C  
MODALIDAD DE ENTREGA INDIRECTA

UANL

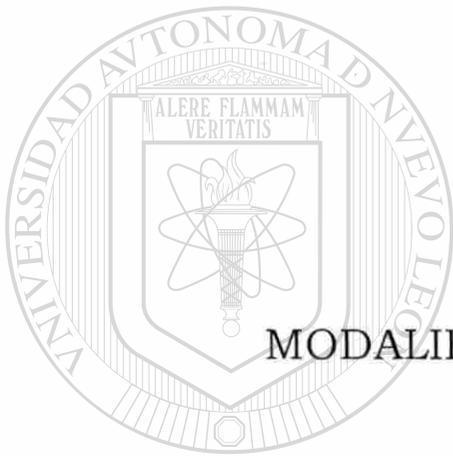
---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

<b>GRUPO C</b> <b>(Modalidad de Entrega Indirecta)</b> <b>Entrega en Punto de Destino, Vendedor Designa y Paga Transporte, Comprador Asume el Riesgo del Transporte Principal</b>					
TERMINO	ESPAÑOL	INGLES	TRANSPORTE	OBLIGACIONES DEL VENDEDOR	OBLIGACIONES DEL COMPRADOR
CFR	COSTO Y FLETE	COST AND FREIGHT	MARITIMO (CPT para otro tipo de transporte)	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Contratar buque, pagando flete y carga hasta puerto de destino.</li> <li>❖ Despacho de exportación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Gastos de descarga, almacenaje en Puerto de destino, demoras y transporte terrestre.</li> <li>❖ Corre el riesgo desde que la mercancía se entregó a bordo del buque.</li> </ul>
CIF	COSTO, SEGURO Y FLETE	COST, INSURANCE, FREIGHT	MARITIMO (CIP para otro tipo de transporte)	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Contratar buque y pagar flete y carga hasta puerto de destino.</li> <li>❖ Despacho de exportación</li> <li>❖ Asegurar mercancía en transporte, por importe mínimo del 110% de su valor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Aun cuando el vendedor paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del Comprador, quién es beneficiario de la póliza por designación directa o por transferencia.</li> </ul>
CPT	PORTE PAGADO HASTA	CARRIAGE PAID TO	TODO TIPO DE TRANSPORTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido.</li> <li>❖ Despacho de exportación de la mercancía.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Correr el riesgo de la mercancía desde que el vendedor entrega al primer transportista, así como con los gastos adicionales de tránsito tales como carga, descarga, daños, etc.</li> </ul>
CIP	PORTE Y SEGURO PAGADO HASTA	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	TODO TIPO DE TRANSPORTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido.</li> <li>❖ Despacho de exportación de la mercancía</li> <li>❖ Asegurar mercancía en transporte, por importe mínimo del 110% de su valor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Correr el riesgo de la mercancía desde que el vendedor entrega al primer transportista, así como con los gastos adicionales de tránsito tales como carga, descarga, daños, etc.</li> </ul>



## **ANEXO 4**

GRUPO D  
MODALIDAD DE ENTREGA DIRECTA

UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

GRUPO D						
(Modalidad de entrega Directa)						
Entrega en Punto de Destino, Vendedor Designa y Paga Transporte, Vendedor Asume Riesgo del Transporte Principal						
TERMINO	ESPAÑOL	INGLES	TRANSPORTE	OBLIGACIONES DEL VENDEDOR	OBLIGACIONES DEL COMPRADOR	
DAF	ENTREGA EN FRONTERA O A "MITAD DE PUENTE"	DELIVERED AT FRONTIER	TERRESTRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Entregar mercancía en el punto convenido, pagando transporte y asumiendo riesgos hasta frontera.</li> <li>❖ Despacho de exportación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Asumir todo tipo de riesgo y gasto de transporte desde que la mercancía se pone a su disposición en el lugar convenido en frontera.</li> <li>❖ Trámites de importación.</li> </ul>	
DES	ENTREGA SOBRE BUQUE EN PUERTO DE DESTINO	DELIVERED EX SHIP	MARITIMO	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Elegir y contratar buque, pagar flete y asumir riesgos del viaje marítimo hasta puerto de destino.</li> <li>❖ Despacho de exportación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Correr con gasto y riesgos a bordo del buque, en el momento y en el punto de descarga en el puerto de destino.</li> </ul>	
DEQ	ENTREGA EN MUELLE DE DESTINO CON DERECHOS PAGADOS	DELIVERED EX QUAY	MARITIMO	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Entregar mercancía al Comprador sobre el Muelle del puerto de destino, soportando hasta ese momento gastos y riesgos.</li> <li>❖ Obtener licencias de Exportación e Importación satisfaciendo derechos de Aduana e impuestos de importación (si pone la leyenda "duty unpaid" queda eximido de trámites y costos de importación, que después deberá pagar al comprador).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Asumir riesgos de pérdida o daños desde el momento que el Vendedor ha puesto la mercancía a su disposición en el Muelle o Puerto convenido.</li> </ul>	
DDU	ENTREGA EN DESTINO DERECHOS NO PAGADOS	DELIVERED DUTY UNPAID	TODO TIPO DE TRANSPORTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Entrega de mercancía al comprador en el lugar convenido en el país importador.</li> <li>❖ Satisfacer gastos de transporte incluidas carga y descarga.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Correr con riesgos de pérdida o daño desde que el vendedor la pone la mercancía a su disposición en el lugar convenido.</li> <li>❖ Despacho de importación.</li> </ul>	
DDP	ENTREGA EN DESTINO CON DERECHOS PAGADOS	DELIVERED DUTY PAID	TODO TIPO DE TRANSPORTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Entregar mercancía, por su cuenta, a disposición del Comprador, en lugar de destino convenido en país importador, incluidas carga y descarga.</li> <li>❖ Despacho de exportación e importación.</li> <li>❖ Máxima obligación para el vendedor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Correr con riesgos y gastos ocurridos después de recibida la mercancía.</li> </ul>	



## **ANEXO 5**

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LOS TERMINOS  
(CRITICAL POINTS IN INTERNATIONAL TRANSPORT)

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

# Critical Points In International Transport



# INCOTERMS (CCI)

## Legend

**Risk**  
The probability that an event may damage or destroy a good, or that the goods may be lost, is borne by the party indicated above each risk by a horizontal bar.

**Buyer's risk**

**Seller's risk**

**Cost**  
Costs are a general cost of doing business, such as the cost of transport, insurance, and handling, and are borne by the party indicated above each cost by a horizontal bar.

**Buyer's costs**

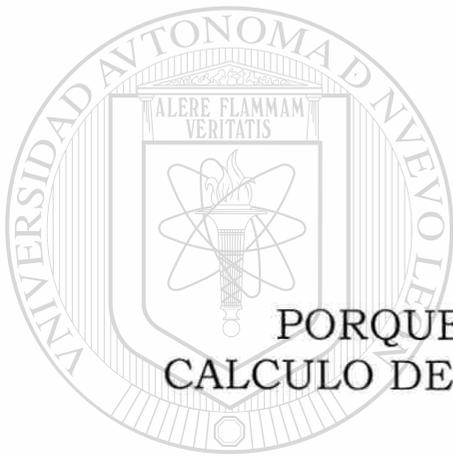
**Seller's costs**

Incoterm	Seller	Delivered at same place as... (Incoterms)	Loading port of departure	Ship on board	On board ship	Deliveries	Delivered at Named Place of Destination	Buyer's premises
<b>EXW</b> Ex Works	General cargo loaded in wagon/container	Loaded at seller's premises	Loaded at carrier premises	Loaded at seller's premises	Loaded at carrier premises	Loaded at transporter's terminal	Named port of destination	Named place of destination
<b>RAIL</b>								
<b>ROAD</b>								
<b>BARGE</b>								
<b>SEA</b>								
<b>AIR</b>								
<b>FAS</b> Free Alongside Ship	Port of departure	Port of destination	Named port of destination					
<b>FOB</b> Free On Board	Port of departure	Port of destination	Named port of destination					
<b>CFR</b> Cost and Freight	Port of departure	Port of destination	Named port of destination					
<b>CIF</b> Cost Insurance and Freight	Port of departure	Port of destination	Named port of destination					
<b>CPT</b> Carriage Paid to	Named place of destination							
<b>DDP</b> Delivered At Frontier	Named place of destination							
<b>DSE</b> Delivered Ex Ship	Named place of destination							
<b>DEQ</b> Delivered Ex Quay	Named port of destination							
<b>DDU</b> Delivered Duty Unpaid	Named port of destination							
<b>DDP</b> Delivered Duty Paid	Named place of destination							



Quality Worldwide Logistic





## **ANEXO 6**

**PORQUE USAR LOS INCOTERMS?  
CALCULO DE COSTOS INCOTERM ELEGIDO**

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



**BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.**  
**ASESORIA COMERCIAL Y ADUANERA**  
**CALCULO DE COSTOS INCOTERM ELEGIDO**

PUNTO DE ORIGEN (LUGAR CONVENIDO)	GASTOS NACIONALES										GASTOS INTERNACIONALES									
	SIGLAS	EMBALAJE	CARGA (CARGAS, TREN, CONTENEDORES) EN ALGACEN DE SALIDA	ENVIO (AL PUERTO, AEROPUERTO, AL ALGACEN A LA ZONA DE EQUIPAJE)	TRAMITES ADUANEROS PARA LA EXPORTACION	PASO POR PUERTO, AEROPUERTO, ZONA DE CRUCE, TERMINAL DE SALIDA	TRANSPORTE INTERMEDIAL TRANSPORTISTA PRINCIPAL	SEGURO DE TRANSPORTE	PASO POR PUERTO, AEROPUERTO, ZONA DE CRUCE, TERMINAL DE LLEGADA	TRAMITES ADUANEROS PARA LA IMPORTACION, TACHTA, DERECHOS ARAN, CELARIOS Y TASAS	ENVIO A LA FABRICA O ALMACEN DE DESTINO	TRANSPORTE MARITIMO O AEREO TERRESTRE	EN EL ESTABLECIMIENTO DEL VENDEDOR							
LIBRE JUNTO AL BUQUE (PUERTO DE EMBARQUE ASIGNADO)	EXW	V	C	C	C	C	C	C	C	C	C	O	EN EL ESTABLECIMIENTO DEL VENDEDOR							
TRANSPORTE LIBRE (LUGAR CONVENIDO)	FAS	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C	M	AL COSTADO DEL BUQUE, SOBRE EL MUELLE O LANCHAS DE ALIJO							
LIBRE A BORDO (PUERTO DE EMBARQUE)	FCA	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	O	CUANDO EL TRANSPORTISTA PRINCIPAL SE HACE CARGO DE LA MERCANCIA							
COSTO Y FLETE (PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)	FOB	V	V	V	V	V/C	C	C	C	C	C	M	CUANDO LA MERCANCIA REBESA LA BORDA DEL BUQUE							
TRANSPORTE PAGADO HASTA (LUGAR DE DESTINO)	CFR	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	M	CUANDO LA MERCANCIA REBESA LA BORDA DEL BUQUE							
COSTO, SEGURO Y FLETE (PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)	CIP	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	O	LA MERCANCIA SE ENTREGA AL TRANSPORTISTA PRINCIPAL							
ENTREGADO EN LA FRONTERA (LUGAR CONVENIDO)	DAP	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	M	CUANDO LA MERCANCIA REBESA LA BORDA DEL BUQUE							
ENTREGADO SOBRE EL BUQUE (PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)	DES	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	O	CUANDO LA MERCANCIA SE ENTREGA AL TRANSPORTISTA PRINCIPAL, CON EL SEGURO							
ENTREGADO FUERA DE MUELLE (PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)	DEQ	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	O	LA MERCANCIA DISPONIBLE EN EL PUNTO ASIGNADO EN LA FRONTERA							
ENTREGADO IMPUESTOS SIN PAGAR (LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)	DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	O	VENDEDOR PONE LA MERCANCIA A DISPOSICION DEL COMPRADOR, PUERTO DE DESTINO							
ENTREGADO IMPUESTOS PAGADOS (LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)	DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	O	VENDEDOR PONE LA MERCANCIA SOBRE EL MUELLE DEL PUERTO DESTINO ASIGNADO, TRAMITES DE IMPORTACION							
		V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	O	LA MERCANCIA ENTREGADA EN LUGAR CONVENIDO DEL PAIS DE IMPORTACION, SIN LOS TRAMITES ADUANEROS							
		V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	O	EN EL MOMENTO DE LA ENTREGA DE LA MERCANCIA AL COMPRADOR INCLUYENDO TODOS LOS GASTOS							

V- COSTOS A CARGO DEL VENDEDOR C- COSTOS A CARGO DEL COMPRADOR Elaboración: Dirección de Asesoría



## **ANEXO 7**

**POR QUE USAR LOS INCOTERMS?  
OBLIGACIONES Y CARGOS**

UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

SERVICIO	F			C			D						
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CF	CPT	CP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
	En Fábrica	Franco Transportista	Franco a Costado de Buzo	Franco a Bordo	Costo y Flete	Costo, Seguro y Flete	Transporte Pagado hasta	Transporte y Seguro Pagado hasta	Entrega en Frontera	Entropada Sobre Buzo	Entropada en Muelle	Entrega Derechos Pagados	Entrega Derechos Pagados
SERVICIO	En Fábrica	Franco Transportista	Franco a Costado de Buzo	Franco a Bordo	Costo y Flete	Costo, Seguro y Flete	Transporte Pagado hasta	Transporte y Seguro Pagado hasta	Entrega en Frontera	Entropada Sobre Buzo	Entropada en Muelle	Entrega Derechos Pagados	Entrega Derechos Pagados
Servicio de Almacenaje	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Empaque para Exportación	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Cargado en el Punto de Origen	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Flete Terrestre	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Maniobras en el Puerto de Exportación	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Honorarios Agente Aduanal Exportación	Comprador	Vendedor	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Flete Marítimo	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Maniobras en el Puerto o Aeropuerto de Importación	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Honorario Agente Aduanal Importación	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Impuestos Aduanales	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Comprador	Vendedor
Cargo de Entrega Punto Final	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Vendedor	Vendedor

**Obligaciones y Cargos**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN  
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



