



Análisis comparativo entre los Incoterm 2000 y 2010 con los cambios establecidos en los procesos logísticos de Importación y Exportación para los nuevos exportadores del Oriente

Antioqueño cercano (Rionegro, La Ceja, El Carmen de Viboral)

Belkiss Dayana Zapata Serna.

Juan David Muñoz Bedoya.

Carlos Alberto Ortiz Oquendo.

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín-Antioquia

2014

Análisis comparativo entre los Incoterm 2000 y 2010 con los cambios establecidos en los procesos logísticos de Importación y Exportación para los nuevos exportadores del Oriente Antioqueño cercano (Rionegro, La Ceja, El Carmen de Viboral)

Belkiss Dayana Zapata Serna.

Juan David Muñoz Bedoya.

Carlos Alberto Ortiz Oquendo.

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:

Profesional en Negocios Internacionales

Coordinador (a):

Gustavo Londoño Ossa

Línea de Investigación:

Negocios Internacionales – INCOTERMS.

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín-Antioquia

2014

Nota de aceptación

Firma del Presidente del Jurado

Firma Jurado

Firma Jurado

Medellín, Noviembre 29 de 2014

Agradecimientos

A Dios todopoderoso.

A nuestros padres, por todo su apoyo en el transcurso de nuestra carrera.

A nuestros compañeros por compartir y vivir las experiencias que nos llevó a culminar nuestra meta.

Tabla de contenido

	Pág.
Tabla de contenido	5
Lista de Figuras	7
Lista de anexos	8
Glosario	9
Introducción	11
1. Formulación del proyecto	13
1.1 Antecedentes	13
1.1.1 Evolución histórica.	13
1.1.2 En Colombia.	15
1.1.3 Estado del Arte	16
1.2 Planteamiento del problema	17
1.3 Justificación	19
1.4 Objetivos	21
1.4.1 General.	21
1.4.2 Específicos	21
1.5 Marco metodológico	22
1.5.1 Método.	22
1.5.2 Metodología.	22
1.5.2.1 <i>Tipo de investigación.</i>	22
1.5.2.2 <i>Diseño de investigación.</i>	23
1.5.2.3 <i>Población y muestra.</i>	23
1.5.3 Fuentes de la investigación.	23
1.5.3.1 <i>Primarias.</i>	23
1.5.3.2 <i>Secundarias.</i>	24
1.6 Alcances	24
2. Ejecución del proyecto	24
2.1 Recorrido histórico	24
2.1.1 La apertura económica 1990-1994.	28
2.1.2 Los incoterms 2000.	32
2.2 Aspectos incorporados a la versión 2010.	33
2.3 Alcances	33
2.4 Explicación de los incoterms 2010 por grupos.	34
2.5 Reconocimientos de ventajas y desventajas.	41
2.6 Diseño de manual que esquematice los incoterms 2010 como ayuda al empresario importador-exportador al reconocimiento de los mismos y su adecuada aplicación. (Anexo A).	45

2.7 Carta Solicitud difusión a la Cámara de comercio del Oriente Antioqueño. (Anexo B).	45
3. Hallazgos	46
3.1 Transporte multimodal	46
3.2 Transporte marítimo	48
4. Conclusiones y Recomendaciones	50
4.1 Conclusiones	50
4.2 Recomendaciones	50
Referencias bibliográficas	52

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1: Incoterms vigentes y anulados a la nueva versión	32

Lista de anexos

	Pág.
Anexo A, Manual esquemático sobre los incoterms 2010 como ayuda a los nuevos empresarios exportadores: importador - exportador en su reconocimiento y adecuada aplicación.	56
Anexo B, Carta solicitud difusión manual básico en la Cámara de Comercio del Oriente.	77

Glosario

BANCOLDEX. Creado mediante el Artículo 21 de la Ley 7 de 1991 como una sociedad anónima de economía mixta, organizado como establecimiento de crédito bancario y vinculado al Ministerio de Comercio Exterior, pasó a ejercer la promoción financiera y Líneas de crédito a la exportación.

CÁMARA DE COMERCIO DE MEDELLÍN. Una organización privada, gremial, con ordenamiento legal, dedicada a la prestación de los servicios que requieren los empresarios, mediante la utilización de un grupo humano calificado y los mejores recursos tecnológicos.

DIAN. Administra y controla el cumplimiento de las obligaciones tributarias y aduaneras; vigila y controla las operaciones de cambio de competencia de la DIAN y facilita las operaciones de comercio exterior

ICA. Es una entidad Pública del Orden Nacional con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio independiente, perteneciente al Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología, adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. También permitirá el acceso a los funcionarios del ICA ubicados en los Puertos, aeropuertos y Pasos Fronterizos, quienes podrán expedir automáticamente los conceptos técnicos y diligenciar los documentos de Nacionalización y de Exportación que allí se generan diariamente.

INVIMA. Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos. Garantizan la Salud Pública en Colombia, ejerciendo inspección, vigilancia y control sanitario de carácter técnico-científico sobre los asuntos de su competencia.

MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. Consisten en apoyar la actividad empresarial, productora de bienes, servicios y tecnología, así como la gestión turística de las regiones, ser un eje fundamental del desarrollo económico y dentro del marco de su competencia

formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas generales en materia de desarrollo económico y social del país. Este Ministerio ofrece el VUCE (ventanilla única de comercio exterior), donde se encuentran un módulo de importaciones, exportaciones, exigencias tecnológicas mínimas, entidades vinculadas y atención al cliente. (www.minesterior.vuce.gov.co).

PROEXPORT. Promocionar las exportaciones; realizar las acciones necesarias para ejecutar el Plan Estratégico Exportador; así como las labores dirigidas al fortalecimiento de la estrategia de competitividad y productividad del país y al desarrollo de los instrumentos de apoyo a la oferta exportable.

SIEX. Sistema Estadístico de Comercio Exterior de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia. Siex ofrece las estadísticas de importaciones, exportaciones y balanza comercial, para facilitar la consulta de la información y brindar a los usuarios la posibilidad de utilizarla oportunamente en sus análisis. El Sistema muestra la información a partir del año 1998. La fuente oficial de las cifras de importaciones es la DIAN y, de las cifras de exportaciones, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. Cite el Sistema Siex cuando utilice esta información.

Introducción

Los términos internacionales de comercio o INCOTERMS, son vocablos internacionales de comercio mejorados por la Cámara Internacional de Comercio (Chamber of Commerce), que establecen un conjunto de reglas para la interpretación de los términos comerciales internacionales, dándoles un sentido único, aceptado dentro de las condiciones específicas sin estar sujetas a ninguna norma, sino que son fijadas por los usuarios al momento de su utilización.

Son abreviaturas detalladas por la autoridad de la Cámara de Comercio Internacional que fija el sentido de su significado, comprende tres letras que muestran su significado en inglés y las cuales muestran los derechos y obligaciones que corresponden al comprador y al vendedor en cada operación de compraventa. De este modo, el enlace de estos tres elementos, opera como un contrato garantizado con interpretación igual en cualquier lugar del planeta, así como los derechos y las obligaciones que corresponden a cada contraparte.

Conocerlos facilita la negociación internacional determinando los derechos y obligaciones contractuales al momento de realizar un contrato, facilitando operar bajo un tipo de negociación confiable con reglas internacionales iguales para ambas partes.

Los Incoterms se centran en regular cuatro grandes problemas que surgen a través de las diferentes transacciones comerciales: entrega de las mercancías; transmisión de riesgos; distribución de gastos y trámites documentales.

Elegir entre uno u otro Incoterm, lo determina un proceso logístico bien elegido, incluidas las tareas y riesgos que se asumen hasta que la mercancía llega al lugar convenido; haciendo buen uso de la opción de externalizar o subcontratar dichos procesos dando lugar a la figura del transporte internacional y así buscar convertirse en socios estratégicos para la internacionalización de la empresa, abarcando la logística como herramienta fundamental.

Esta propuesta recopila información teórica existente y disponible, respecto a las herramientas creadas internacionalmente para el desarrollo eficaz de las operaciones de comercio exterior, la normatividad aplicada a Colombia, permite comprender el uso cotidiano de ciertas normas en el proceso de exportación acorde a la ley basada en la normatividad internacional; por último, incluye, una breve explicación sobre la reciente actualización de los términos de negociación internacional INCOTERMS 2010, publicados por la Cámara de Comercio Internacional y vigentes a partir del 1 de enero de 2011, lo que constituye el objeto de estudio para el desarrollo del modelo de selección propuesto en este trabajo.

Este proyecto pretende mostrar un análisis de los procesos logísticos realizados por los empresarios del Oriente Antioqueño presentando las debilidades y fortalezas en las importaciones y exportaciones, con el fin de mejorar el alcance de los mismos creando un manual básico de capacitación como modelo a seguir; y así establecer equilibradas formas de negociación internacional que fomenten la competitividad de la región.

1. Formulación del proyecto

1.1 Antecedentes

1.1.1 Evolución histórica.

La normatividad de cada país brinda cobertura jurídica dentro del territorio que se delimite. Esta situación trae consigo la dificultad de decidir cuál es la reglamentación aplicable en un contrato de compraventa entre dos países con legislaciones diferentes. A comienzos del siglo XX se estableció la necesidad de resolver dicha problemática para reducir el riesgo no solo de complicaciones legales, sino también de evitar controversias comerciales, y de esta forma facilitar el intercambio en el comercio internacional. En el marco de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en 1936, los exportadores mundiales y el resto de los sectores comerciales aprobaron una primera normativa que posteriormente ha sido objeto de distintas revisiones las cuales llamaron Incoterms, acrónimos de los términos ingleses International Commerce Terms (Términos de Comercio Internacional). Desde su creación en 1936, los Incoterms han sufrido diversas actualizaciones con el objetivo de mejorar y dar mayor apoyo a los comerciantes. Como bien se sabe los métodos de comercialización internacional han variado conforme la tecnología evoluciona, por lo que se han incluido constantes modificaciones para adaptarlos a las presentes prácticas comerciales y adecuarlos al desarrollo del comercio internacional. Tras las revisiones publicadas en 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990, 2000; los Incoterms 2010 se presentan como la última modificación de la norma.

En toda la evolución histórica de los Incoterms encontramos que en 1812 el término hace su primera aparición en las cortes Británicas. Posteriormente a la utilización de estos términos se agrega o consolida el Costo Seguro y Flete, asimismo en 1919 en París se fundó la Cámara Internacional de Comercio, al mismo tiempo pero en Estados Unidos se crean las Definiciones Revisadas de Comercio Exterior de América (RAFTD'S), para el año 1936 la Cámara Internacional De Comercio crea la primera versión de lo que ahora conocemos como incoterms. Para el año 1941 se efectúa la primera y única modificación a los RAFTD'S, adentrándonos en los años 40's y 50's organismos como la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) y la Comisión de las Naciones Unidas para la Economía de Europa (UNECE) aceptan y emplean los incoterms, para mediados de los 60's y principios de los 70's se desarrolla el transporte multimodal y se inicia la utilización de contenedores, para el año 1980 surge la Convención de Viena de las Naciones Unidas sobre Contratos Internacionales de Compraventa de Mercaderías (CICVM). Tal cual en el transcurso del año 1985 son derogados los RAFTD'S por el congreso de los E.U.A. para que a finales de los 80's y 90's se dé paso a la aparición de los términos FCA (Free Carrier), CPT (Carriage Paid To), CIP (Carriage and Insurance Paid To) por la especialización en el transporte y el aumento en el uso de contenedores así como también se incorpora el término DDU (Delivery Duty Unpaid) y se adiciona la obligación al vendedor a confirmar por escrito la entrega de la mercancía, para inicios del año 2000 se hacen algunas adecuaciones a la responsabilidad entre el comprador y vendedor sin embargo no existen cambios trascendentes con respecto a la versión de los años 90's. Observando la reseña histórica de los Incoterms nos damos cuenta de cómo han sido de gran influencia marcando la pauta con reglas y normas que favorecen al comercio exterior, sin

embargo su evolución ha sido lenta y exige adecuaciones para mejorar y favorecer a las partes involucradas en dicha actividad Comercial (Rodríguez, M., 2010).

1.1.2 En Colombia.

Los INCOTERMS son los términos establecidos mundialmente para todos aquellos empresarios que deseen realizar una transacción internacional. En sí, ellos definen claramente las obligaciones y responsabilidades que asumen los compradores y vendedores, en una transacción y que quedan establecidas dentro de un documento llamado contrato internacional. Las perspectivas de los INCOTERMS en Colombia , resultan importantes para el cumplimiento de un contrato de compra-venta; sin embargo, no se ocupan de un buen número de problemas que se dan en el propio contrato, como pueden ser la transmisión de la propiedad y de otros derechos conexos, el incumplimiento del contrato y sus consecuencias, así como las excepciones de responsabilidad en ciertas condiciones; estos términos no están pensados para suplir los términos utilizados en un contrato de compraventa completo, ya sea mediante el uso de los términos típico de aquellos que particularmente se hayan negociado, los INCOTERMS fueron creados para cuando exista una obligación de entregar las mercancías más allá de las fronteras nacionales; sin embargo, en la práctica los utilizan en contratos de compraventa de mercancías en mercados interiores, y al utilizarlos así, resultan obviamente superfluos. (Cámara de Comercio Internacional. INCOTERMS 2010 - Reglas del ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales. ICC Services Publications. 2010. pp. 6-13).

1.1.3 Estado del Arte

Se resalta que el arte de la negociación requiere, en el comercio internacional, del apoyo de un conjunto de saberes y conocimientos básicos que llevan a una negociación exitosa, cuyos fundamentos son internacionalmente aceptados y cuyo crecimiento permite reducir el tiempo de la negociación, disminuir los tiempos en la entrega de la mercancía y eliminar gran parte de la incertidumbre sobre las obligaciones de cada una de las operaciones en los contratos firmados.

En las operaciones internacionales, las mercancías suelen ser manipuladas por varios entes comprendiendo desde los transportistas del exportador, pasando por las navieras o aerolíneas en el caso del transporte aéreo por ende están expuestas a una mayor cantidad de manipulaciones, traslados en que las operaciones nacionales como internacionales, sin contar con el pago de aranceles, licencias, intermediaciones de agentes de aduana y es allí donde aparece el gran dilema: ¿Quién paga qué? ¿Lo que tiene que pagar el importador necesariamente?, ¿Quién paga el transporte entre el país de origen y el de destino? Todas las cuestiones fueron solucionadas desde principios del siglo gracias a la utilización de los Incoterms, en los cuales se establece un punto de entrega, y se definen qué gastos van a cargo del importador y cuales al exportador. La gran importancia de estos términos de negociación en el Comercio Internacional es indiscutible, porque su actividad comercial se desarrolla en los Incoterms ya que estos expresan el conjunto de reglas aplicadas a la interpretación de los procedimientos comerciales favoreciendo a los empresarios.

El Comercio Internacional tiene actividad en los INCOTERMS ya que estos expresan el conjunto de reglas aplicadas a la interpretación de los términos comerciales favoreciendo a los empresarios. (Rodríguez, M. 2010).

1.2 Planteamiento del problema

Los términos de comercio internacional Incoterms, se han establecido para facilitar las negociaciones internacionales posibilitando pactar negocios con más tranquilidad y reduciendo riesgos y complicaciones legales.

Los Municipios de Rionegro, La Ceja y el Carmen de Viboral, son grandes exportadores de productos terminados y materias primas, que a través de la firma del tratado de libre comercio- TLC- con los Estados Unidos han incursionado en los mercados internacionales como una posibilidad de expandir los negocios y posicionar los productos en dichos mercados.

La falta de capacitación en cuanto al tema se ha convertido en un inconveniente para los nuevos empresarios exportadores o simplemente para los dueños de las mercancías o productos exportables próximos a pactar una negociación internacional, porque no se asume como se debe aplicar la utilización de los Incoterms a la hora de cerrar un negocio evitando la posibilidad de un gana-gana en el ejercicio de la negociación

La importancia de los incoterms en los procesos de logística; radica en que implica que la mercancía llegue al destino deseado, en el tiempo indicado, bajo los términos de negociación

acordados y con la calidad esperada por el cliente. Para lograr todo esto se debe cumplir adecuadamente con todos y cada uno de los trámites legales y aduaneros.

Según un estudio realizado por el Consultorio de Comercio Exterior de la universidad ICESI de Cali-Icecomex, 2010; sobre las exportaciones e importaciones de las empresas existentes y los nuevos empresarios en Colombia, los diez errores más frecuentes efectuados en los negocios internacionales de nuestro país, es a causa del desconocimiento de los términos de negociación, los cuales ocuparon un primer puesto, seguido por el desconocimiento de la documentación requerida en cada proceso.

Es ahí donde se quiere intervenir y crear un manual básico de capacitación dirigido a los nuevos empresarios, estudiantes y posibles interesados en realizar negocios internacionales, donde se puedan evidenciar, los errores más comunes de los empresarios, ventajas y desventajas de su uso, diferenciar y analizar diferentes variables que pueden presentarse, conocer de una manera interpretativa desde el punto de vista legal en el momento determinado que se requiera enfrentar litigios comerciales o judiciales. Facilitando y agilizando el tipo de negociación requerida ofreciendo información técnica solicitada en estos procesos.

Con la creación de una guía de capacitación que esquematice los incoterms 2010, ¿se logrará que los empresarios del Oriente Antioqueño (Rionegro, La Ceja y el Carmen de Viboral) entiendan de una manera adecuada el alcance de los mismos, mejoren sus procesos de negociación de flores, artesanías y productos perecederos y se apropien de las ventajas que ellos otorgan a los procesos logísticos?

1.3 Justificación

Las pequeñas y medianas empresas -PYMES- del Oriente Antioqueño (Rionegro, La Ceja y el Carmen de Viboral) tienen la posibilidad de acceder a los mercados internacionales gracias a los nuevos TLCs (Tratados de Libre Comercio) que se han pactado en los últimos años con Colombia, teniendo en cuenta que estos tres municipios son grandes fuentes de desarrollo por su variedad de productos como las flores, las artesanías y las materias primas para procesos de producción, generando empleo en la región y aportan al crecimiento económico.

Por lo anterior se hace indispensable que los nuevos exportadores tengan conocimiento de los términos de negociación que existen con sus actualizaciones vigentes para llevar a cabo las negociaciones sin perder oportunidades y ganancias económicas.

Cuando se realiza una negociación de mercancía a nivel internacional, las dos partes (el vendedor y el comprador), se hace de vital importancia tener cuidado con el contrato de compraventa internacional, y a los precios de venta. Para hacerlo lo más claro posible, muchos países han adoptado una serie de términos de comercio internacional (INCOTERMS) creados por la Cámara Internacional de Comercio de París (ICC, por sus siglas en inglés) describiendo los riesgos tanto del comprador como del vendedor incluyendo mercancías en tránsito. La incorrecta interpretación sobre estos términos pueden generar pérdidas financieras para cualquiera de las partes por lo que se considera esencial entenderlos bien antes de terminar un contrato.

Sucedan casos con personas miembros del equipo de compras de sus respectivas empresas las cuales no saben quién es el responsable de un transporte terrestre, flete o cualquier termino que involucre la negociación. Afectando y retrasando el proceso de despacho de las mercancías. (Sarmiento, 2012)

Primero que todo se debe tener muy claro que los INCOTERMS no son leyes que regulan un contrato entre las partes, en caso de disputa, las partes tomarán en cuenta el contrato de venta, en el caso de compraventa internacional se puede acudir al Contrato de Compraventa Internacional y así determinar quién tiene posesión de las mercancías y qué pagos han sido realizados.

El análisis y la síntesis propuesta pretende arrojar información necesaria para crear un manual básico instructivo afectando positivamente a los nuevos negociadores internacionales (nuevas empresas exportadoras, estudiantes, interesados en el tema) en la comprensión de estos términos de negociación.

1.4 Objetivos

1.4.1 General.

Realizar un análisis comparativo entre los Incoterm 2000 y 2010 donde se visualicen los cambios realizados, aportando información para los nuevos exportadores de los municipios de Ríonegro, La Ceja y el Carmen de Viboral a través de un manual básico de información, detallando la aplicación de términos de negociación internacional (2010) en los procesos logísticos.

1.4.2 Específicos

1. Realizar un recorrido histórico sobre las diferentes versiones desde 1990 al 2010 que han tenido los incoterms.
2. Reconocer mediante el uso de instrumentos estructurados de análisis, las ventajas y desventajas que tiene cada uno de los Incoterms 2010 y su aplicabilidad de acuerdo a los medios de transporte internacional más utilizados en Colombia.
3. Realizar un manual básico con los términos de negociación internacional incoterms 2010 dirigido a los nuevos exportadores de los municipios de Rionegro, La Ceja y el Carmen de Viboral.
4. Realizar una solicitud escrita a la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño para difundir el manual en el periódico CCOA en los municipios donde se pretende impactar la población objeto de investigación.

1.5 Marco metodológico

1.5.1 Método.

1. Análisis y Síntesis
2. Inducción y deducción

1.5.2 Metodología.

1.5.2.1 Tipo de investigación.

Es una investigación de tipo deductiva, porque se caracteriza un hecho, fenómeno o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento y por último es descriptiva pues se expone el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto.

1.5.2.2 Diseño de investigación.

La estrategia que se adopta para responder al problema planteado es de tipo documental, dado que se basa en la obtención y análisis de datos provenientes de materiales impresos u otros tipos de documentos. Se entregara un manual básico de los Incoterm 2010 a través del periódico de la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño (CCOA) en los Municipios de Rionegro, La Ceja y el Carmen de Viboral.

1.5.2.3 Población y muestra.

Corresponde a los nuevos exportadores de los Municipios de Rionegro, La Ceja y el Carmen de Viboral, que tienen productos exportables como flores, materias primas, artesanías, productos perecederos aptos para el mercado internacional

1.5.3 Fuentes de la investigación.

1.5.3.1 Primarias.

Nuevos exportadores de los Municipios de Rionegro, La Ceja y el Carmen de Viboral.

1.5.3.2 Secundarias.

Protocolos de soft law, documentos, bibliografía.

1.6 Alcances

El presente estudio se realiza en los municipios de Rionegro, La Ceja y el Carmen de Viboral, por la influencia que tienen los tres municipios en el desarrollo de la región. La investigación se realiza por un periodo de tres meses, y está dirigida a los nuevos exportadores entregando un Manual Básico que oriente a los empresarios en los términos de negociación procurando obtener mejores beneficios en el ejercicio del comercio internacional.

2. Ejecución del proyecto

2.1 Recorrido histórico

Las economías que participan en el comercio internacional se les conoce como economías abiertas, en este proceso participan importadores, exportadores y el gobierno que se encarga de operar las aduanas para registrar el movimiento de los productos y cobrar impuestos, aranceles y gravámenes; se conoce bien que para realizar transacciones internacionales de mercancías, se necesita “hablar un mismo idioma” como comúnmente decimos, esto involucra al tipo de cambio elegido de las divisas, los canales de distribución, el medio de transporte, personal involucrado, seguros, garantía, forma de pago; pero lo más importante en este estudio es que cada uno de estos factores se puede englobar a los Incoterms que se estructuran de estas actividades ya sean por parte del exportador o del importador, en ellos se conocen las obligaciones y derechos de ambas partes para que la negociación sea benéfica en todos los aspectos.

La ICC (Cámara de Comercio Internacional) ha llevado a cabo 8 revisiones para la adecuación y mejor interpretación de los términos comerciales: 1936- Primera versión; 1953; 1967; 1976; 1980; 1990; 2000; 2010.

Han sido relevantes las últimas tres versiones, importantes y aplicables si se considera la apertura económica como un mecanismo de crecimiento. Al iniciarse la década de los noventa la economía colombiana había logrado encontrar un relativo equilibrio de los agregados macroeconómicos. Pese a la ruptura del Pacto Internacional del Café, la situación logró estabilizarse manteniendo un nivel de reservas adecuado equivalente a nueve meses de importaciones (Ocampo, 1997). Los indicadores relativos al grado de inserción de la economía colombiana a las corrientes de intercambio comercial arrojaban como resultado una tendencia hacia un enclaustramiento progresivo. El país tenía los aranceles más altos dentro del Grupo Andino y era claro que el modelo de desarrollo soportado en la protección a la producción interna mostraba signos de agotamiento (Hommes, Montenegro, Roda, 1994).

Debido al ingreso de cuantiosos capitales acorto plazo, destacándose especialmente el rubro de transferencias que creció en más del 65%, se logró consolidar un patrón de transferencias de servicios a favor de la economía nacional que garantizaba un equilibrio en la cuenta de servicios de la balanza de pagos. La cuenta corriente de ésta, que había sido negativa durante toda la década de los ochenta (excepto 1986), se tornó positiva a partir de 1990, siendo superavitaria en más de US\$ 2.350 millones en 1991. Las reservas internacionales en ese año aumentaron un 40%, al pasar de US\$ 4.595 millones en 1990 a US\$ 6.500 millones en 1991. Para garantizar la estabilidad macroeconómica, en particular para contrarrestar el nivel de reservas, se tomaron

medidas en los frentes monetario, cambiario, comercial y fiscal que constituyeron finalmente el proceso de apertura económica. (Documento Conpes, 2465 del 22 de febrero de 1990).

El Banco Mundial tenía una clara negativa para otorgar nuevos créditos de apoyo al proceso de apertura. Dada esta circunstancia, el gobierno dirigido por el presidente Virgilio Barco decidió avanzar en el proceso de acuerdo con lo previsto en el programa inicial planteado al Banco Mundial en 1989, y retiró la solicitud de financiamiento del programa de apertura y modernización de la economía, gestionando un crédito de política de libre disponibilidad mas no de desembolso destinado a apoyar la reforma y modernización del sector público. Debido a la relativa holgura en el nivel de reservas internacionales, el país no requería de un flujo de recursos como los previstos en la iniciativa Brady así como tampoco de préstamos como los previstos en los programas stand-by del FMI. No obstante, el Banco insistió en la necesidad de suscribir un acuerdo con el FMI sujeto al cumplimiento de metas de carácter macroeconómico y de cuyo seguimiento se encargaría el propio Banco Mundial. Finalmente se acordó la presentación de dos informes de seguimiento al año en el marco de los estatutos del FMI sin compromisos específicos de cumplimiento de metas macroeconómicas. El Banco Mundial aplicó condicionalidades sectoriales relacionadas con el objeto del crédito y, de común acuerdo con el FMI, realizaría las evaluaciones de desempeño requeridas para el desembolso corriente de los créditos. (Documento Conpes, 2465 del 22 de febrero de 1990).

Pese a la renuencia del Banco Mundial para otorgar desembolsos de crédito de libre disponibilidad, en febrero de 1990 la administración Barco anunció un programa de liberación con una orientación gradualista de la apertura que, en consonancia con la orientación del Banco Mundial, modificaba la concepción sobre el modelo de desarrollo vigente en Colombia hasta

entonces, centrando la atención en el sector externo como motor del desarrollo (Documento Conpes, 2465 del 22 de febrero de 1990). Aunque se reiteró en el diagnóstico que la estrategia de sustitución de importaciones, protección a la industria nacional y promoción de exportaciones desarrollada durante los últimos años había permitido en su momento impulsar la industrialización, se insistió en que la presencia marginal de las exportaciones colombianas en los mercados internacionales era una característica de la economía colombiana que forzaba a un cambio en el modelo de desarrollo. (Documento Conpes, 2465 del 22 de febrero de 1990).

El lanzamiento de esta iniciativa sin el concurso del apoyo externo del Banco Mundial, la realización de reformas al estatuto presupuestal, el ajuste fiscal y el reordenamiento de algunas entidades del Estado entre otras medidas fueron, a juicio del gobierno colombiano, suficientes para soportar la solicitud de crédito con miras a la modernización del sector público colombiano. El Banco Mundial consideró, no obstante, que era conveniente retrasar el crédito, hasta tanto se conocieran los lineamientos de política a seguir por parte de la administración de gobierno entrante que a juicio del Banco debían propender por la modernización y apertura de la economía colombiana. Finalmente este préstamo se firmaría en enero de 1991 por un monto de US\$ 600 millones, en una operación de cofinanciación entre el BID y el Banco Mundial. (Documento Conpes, 2465 del 22 de febrero de 1990).

2.1.1 La apertura económica 1990-1994.

En agosto de 1990 toma posesión el presidente César Gaviria y empieza un nuevo gobierno en el país. En octubre de 1990 a tres meses de inaugurada ésta, el CONPES estableció un nuevo cronograma de ejecución de las reformas del régimen de importaciones y de la desgravación arancelaria para el período 1990-1994 (Documento CONPES 2494, octubre 29 de 1990). Se establecieron los siguientes lineamientos:

1. Se eliminaron las licencias previas de importación durante el último trimestre de 1990. Sólo se mantendrían en este régimen los bienes bajo el mecanismo de franjas de precios, bienes amparados por razones de seguridad nacional y otros productos agropecuarios.
2. Se mantendrían los niveles de protección, incluso aceptándose subir los aranceles para los bienes que así lo requiriesen.
3. Se disminuirían de 14 a 7 los niveles arancelarios, con el ánimo de simplificar la estructura tarifaria. Se deseaba llegar a tres niveles antes de tres años.
4. Se reduciría de manera gradual el nivel promedio de aranceles y la sobretasa. La desgravación arancelaria se iniciaría en 1991, con rebajas al final del año. El programa, buscaba eliminar el sesgo anti exportador:

Se estableció que el arancel máximo, que en ese momento era del 50% con una sobretasa del 13%, debía llegar a un máximo del 15% con una sobre tasa del 8% en 1993 y que en diciembre de 1993 el gravamen consolidado promedio que a finales de 1990 se encontraba en un 34.6%, debía haber llegado a un nivel promedio del 15% con cuatro niveles arancelarios. La estructura arancelaria vigente fijada el 6 de noviembre de 1990 perduraría hasta septiembre de 1991. Este cronograma de liberación fue aprobado por el Consejo Nacional de Política Aduanera Compa en diciembre de 1990. (Garay S., 2004)

En septiembre de 1990, mediante el decreto 2184, se realizó una segunda reforma al régimen arancelario, con carácter más selectivo. Fue así como se redujo el nivel de las tarifas cobradas a las importaciones de bienes de capital y los insumos no producidos nacionalmente y utilizados por la industria, con el propósito de facilitar la reconversión industrial. Adicionalmente se disminuyeron las tasas arancelarias aplicadas a las sustancias básicas utilizadas por la industria farmacéutica y las cobradas a bienes terminados del sector. Con estas modificaciones, la tasa de arancel promedio cayó del 23.5% al 22.1%. De otra parte, se eliminó la exención del pago del arancel del cual gozaba el sector oficial y se redujo la sobretasa general al valor CIF de las importaciones del 16% al 13%. Fue así como la suma promedio del arancel y la sobretasa disminuyó 4.2 puntos porcentuales, al pasar del 38.6% al 34.4%. (Garay S., 2004)

En octubre de 1990 (decreto 2755) se llevó a cabo una nueva modificación al régimen arancelario con el objetivo de hacer más transparente la política de manejo de las importaciones y disminuir la incertidumbre del sector productivo. Fue así como se simplificó aún más la estructura tarifaria y se redujo de 14 a 9 el número de niveles arancelarios. Como resultado de las

modificaciones introducidas con la reforma, el arancel promedio simple disminuyó del 22.1 % al 21.1% y el ponderado con las importaciones de 1989 bajó del 16.5% al 16.4%. (Garay S., 2004)

La protección efectiva para todo el universo arancelario pasó del 60.4% al 59.0% y para el caso concreto de los bienes de consumo duradero y no duradero, se incrementó ligeramente al pasar del 104.3% al 105.6%. (Garay S., 2004)

En diciembre de 1990, mediante el decreto 3095 se especificaron los niveles arancelarios que regirían a partir del primero de enero de 1992 y se definieron los siguientes criterios de desgravación para los años de 1993 y 1994: desgravación gradual; reducción de los niveles arancelarios; Protección efectiva positiva.

Fijación de un arancel mayor en la medida en que un producto entrara a hacer parte de un proceso más avanzado de la cadena productiva.

Con las nuevas modificaciones se pretendía disminuir el nivel conjunto del arancel y la sobretasa del 33.5% vigente en noviembre de 1990 al 27.0% en 1992, al 19.8% en 1993 y al 14.6% en 1994; y la protección efectiva incluido el arancel y la sobretasa del 59.0% en 1991 al 47.2% en 1992, al 32.44% en 1993 y, finalmente, al 24.85% en 1994. (Garay S., 2004).

Los cambios arancelarios ocurridos entre 1989 y 1990 disminuyeron los niveles promedio de protección efectiva de los diferentes sectores industriales (CIU tres dígitos) pero mantuvieron finalmente la estructura relativa de protección tradicionalmente vigentes en Colombia. Los

sectores que mantuvieron niveles de protección nominal promedio más altos con respecto del total industrial fueron: prendas de vestir (47.5%); calzado (46.3%), tabaco (42.5%), plásticos (40.3%). Los sectores con una menor protección nominal fueron refinería de petróleo (11.1%), construcción de maquinaria (14.9%), bases metálicas de metales no ferrosos (15.0%) y básicas de hierro y acero (15.3%). En cuanto a la protección efectiva otorgada se observó un mayor nivel promedio para los sectores de fabricación de productos alimenticios (137.5%), textiles (82.5%), calzado (82.1 %), tabaco (80.2%). Los sectores con una menor protección efectiva fueron construcción de maquinaria y equipo (16.3%), químicos industriales (21.0%), fabricación de equipo profesional y científico (22.3%) y bases de hierro y acero (24.1 %). (Garay S., 2004).

Para agosto de 1991 el país se encontraba pasando por un período de alta inflación y el comportamiento del sector externo no era el esperado. Si bien las exportaciones habían crecido ligeramente, especialmente las menores, esta era una tendencia iniciada desde mediados de la década del ochenta. Las importaciones, en cambio, habían caído en términos de dólares corrientes cerca del 11%, incrementándose únicamente las importaciones de bienes de consumo en casi un 10% (CONPES, Documento 2549, agosto 26. 1991). Estos resultados iban en contravía con los objetivos de la apertura que buscaba, por una parte, orientar progresivamente parte de la producción hacia los mercados externos y aumentar sustancialmente la participación de las exportaciones en el PIB, y por otra, facilitar el acceso a insumos y bienes de capital foráneos con el fin de reactivar la economía y elevar la capacidad productiva de la industria doméstica. (Garay S., 2004).

2.1.2 Los incoterms 2000.

Es un estándar internacional de términos comerciales, desarrollado, mantenido figura 1, promovido por la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil de la Cámara de Comercio Internacional (CLP-ICC).

	TÉRMINO INCOTERM	DESCRIPCIÓN
TRANSPORTE MULTIMODAL	EXW	Ex Works En Fábrica (...lugar designado)
	FCA	Free Carrier Franco Portador (...lugar designado)
	CPT	Carriage Paid To Transporte Pagado Hasta (...lugar de destino convenido)
	CIP	Carriage and Insurance Paid To Transporte y Seguro Pagado Hasta (...lugar de destino convenido)
	DAT	Delivered At Terminal Entregada en Terminal (...terminal convenida)
	DAP	Delivered At Place Entregada en Lugar (...lugar convenido)
	DDP	Delivered Duty Paid Entrega Derechos Pagados (...lugar convenido)
TRANSPORTE MARÍTIMO	FAS	Free Alongside Ship Franco al costado del buque (...puerto de carga convenido)
	FOB	Free on Board Franco a bordo (...puerto de carga convenido)
	CFR	Cost and Freight Costo y Flete (...puerto de destino convenido)
	CFI	Cost, Insurance and Freight Costo, Seguro y Flete (...puerto de destino convenido)
	DES	Delivered Ex Ship Entregada sobre buque (...puerto de destino convenido)
	DEQ	Delivered Ex Quay Entregada muelle (...puerto de destino convenido)
	DDU	Delivered Duty on Paid Entregada con derechos no pagados (...lugar de destino convenido)
DAF	Delivered at Frontier Entregado en frontera (...lugar convenido)	

■ INCOTERMS 2010
■ INCOTERMS ANULADOS

Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010

Figura 1, Incoterms vigentes y anulados a la nueva versión

Nota. Fuente: Comisión de Derecho y Práctica Mercantil de la Cámara de Comercio Internacional (CLP-ICC) 2010.

Estos trece términos estandarizados facilitan el comercio internacional al permitir que agentes de diversos países se entiendan entre sí. Son términos usados habitualmente en los contratos internacionales y cuya definición está protegida por copyright de ICC.

La principal diferencia entre los Incoterms 2000 con los 2010, es que el número de reglas se reducen de 13 a 11; sustituyendo las reglas DAF, DES, DEQ, Y DDU por dos nuevas reglas, el

DAT (entrega en terminal) – DAP (entrega en lugar), las cuales pueden emplearse con independencia del modo de transporte acordado

2.2 Aspectos incorporados a la versión 2010.

1. Neutraliza generó: Vendedor (a) / Comprador (a)
2. Refuerzo para aplicación en: Operaciones Domésticas
3. Se establecen las bases para incrementar la protección y el uso de la marca registrada: a). En un texto utilizar Incoterms como adjetivo no como sustantivo; b). Usar la palabra Incoterms siempre con la “T” mayúscula; c). No utilizarlo en singular siempre en plural: Incoterms; d). Siempre utilizar el símbolo ®.

2.3 Alcances

1. Las Reglas Incoterms 2010 reflejan práctica B2B en los contratos de C/V y describen: a). Tareas; b). Costos; c). Despacho Aduanal; c). Riesgos; d) Transportes; e) Seguro; f). Correcto uso da certeza legal y confianza en C/V.
2. Las reglas 2010 se agrupan en 4 categorías.

2.4 Explicación de los incoterms 2010 por grupos.

Grupo E Salida.

1. E: único término por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el local del vendedor.
2. EXW Ex Works En Fábrica
3. Todo tipo de transporte.
4. Obligaciones del Vendedor: Poner la mercancía a disposición del Comprador en el establecimiento del Vendedor (sin subir la mercancía al transporte). Este término representa la mínima obligación para el vendedor.
5. Este término representa la mínima obligación para el vendedor
6. Obligaciones del Comprador: Elegir el modo de transporte. Recoger la mercancía en el local del vendedor. Contratar Transporte y Seguro de la mercancía hasta destino. Efectuar el despacho de Exportación e Importación.
7. Soporta el costo del riesgo inherente al transporte, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones, efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Grupo F.

El vendedor entrega en Punto de Embarque; mientras el comprador designa y paga el Transporte asumiendo el riesgo del transporte principal.

F: el vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

FCA Free Carrier, Libre Transportista: Todo transporte, excepto marítimo.

1. Obligaciones del Vendedor: a) entregar la mercancía al transportista designado por el Comprador en el lugar convenido; b) efectuar el despacho de exportación de la mercancía.
2. Obligaciones del Comprador: a) elegir modo de transporte y transportista; b) Soportar gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella en el lugar convenido.

FAS Free Alongside Ship, Libre al Costado del Buque. Transporte marítimo.

1. Obligaciones del Vendedor. Entregar la mercancía a un costado del buque en el puerto marítimo de embarque y con el despacho de exportación ya efectuado. No incluye subirla a bordo del buque, en ese lugar termina la responsabilidad del vendedor sobre daño o

pérdida de la mercancía, una vez entregada la mercancía en la terminal de contenedores o de carga del puerto de embarque, se considera que se transfirió riesgo al comprador

2. Obligaciones del Comprador: Elegir Empresa Naviera y dar nombre del Buque al Vendedor, pagar flete y soportar el riesgo de la mercancía desde que el vendedor la entrega al costado del Buque.

FOB Free on Board, Libre a Bordo. Transporte marítimo.

1. Obligaciones del Vendedor: Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el Comprador en el puerto de embarque convenido. Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.
2. Obligaciones del Comprador: Designar y reservar el Buque, correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del buque.

Grupo C.

Transporte Principal Pagado, Entrega en Punto de Destino, el Vendedor designa y paga el Transporte, para que después el Comprador asuma el riesgo del transporte principal

C: el vendedor contrata el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y despacho.

CFR Cost and Freight Costo y Flete. Transporte marítimo.

1. Obligaciones del Vendedor: Contratar el buque, siendo por su cuenta el flete y la carga hasta el puerto de destino, Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.
2. Obligaciones del Comprador: Soportar cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro y su reclamación y seguimiento desde que la mercancía traspasa la borda del buque en puerto de embarque

CIF Cost, Insurance & Freight Costo, Seguro y Flete. Transporte marítimo.

1. Obligaciones del Vendedor: Contratar el buque y pagar el flete y la carga hasta el puerto de destino. Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. Suscribir una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor.
2. Obligaciones del Comprador: Aunque el Vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del Comprador, quienes el beneficiario de la póliza por designación directa o por el carácter transferible de la misma.

CPT Carriage Paid To (Flete) Pagado Hasta Transporte: Todo tipo de transporte (para utilizar marítimo tiene que combinarse con cualquier otro).

1. Obligaciones del Vendedor: Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido. Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.
2. Obligaciones del Comprador: Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

CIP Carriage and Insurance Paid To Porte (Flete) y Seguro Pagado Hasta Todo tipo de transporte.

1. Obligaciones del Vendedor: Contratar y pagar el transporte de la mercancía hasta el lugar convenido. Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. Contratar una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor.
2. Obligaciones del Comprador: Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

Grupo D Llegada.

Con entrega en Punto de Destino, el Vendedor designa y paga el Transporte asumiendo el riesgo del transporte principal

D: el vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

DAT Delivered at Terminal Entregada en Terminal Todo tipo de transporte, inclusive multimodal.

1. Obligaciones del Vendedor: Realizar la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición del comprador en la terminal designada en el puerto o lugar de destino acodados (Terminal incluye cualquier lugar, cubierto o no, muelle, almacén, o terminal de carretera, ferroviaria o aérea). Correr con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta la terminal.
2. Obligaciones del Comprador: El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado tal como se previó.

DAP Delivered At Place Entregada en lugar asignado. Todo tipo de transporte, incluso multimodal.

1. Obligaciones del Vendedor: “Entregada en lugar” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada preparada para descarga en el lugar de destino designado. Contratar y pagar el transporte hasta el lugar de destino designado, corre con los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado en el punto acordado.

2. Obligaciones del Comprador: Correr con el riesgo de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado en el punto acordado.

DDP Delivered Duty Paid Entrega en Destino con Derechos Pagados. Todo tipo de transporte.

1. Obligaciones del Vendedor: Entregar la mercancía, por su cuenta, a disposición del Comprador, en el lugar de destino convenido en el país del Importador, incluidas las maniobras de descarga. Efectuar el despacho de exportación e importación de la mercancía. Representa la máxima obligación para el vendedor.

2. Obligaciones del Comprador: Soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido.
 - a. DAT y DAP: Reemplazan a DAF, DES, DEQ y DDU
 - b. DAT - descargada del vehículo de llegada (DEQ)
 - c. DAP - lista para ser descargada (DAF, DES y DDU)

2.5 Reconocimientos de ventajas y desventajas.

El desarrollo de los Incoterms ha traído una serie de cambios importantes a la forma de hacer negocios en el ámbito internacional. En ciertos aspectos han logrado simplificar estos procesos comerciales, sin embargo existen algunos resultados negativos de la aplicación de estos términos comerciales.

En cuanto a los beneficios que han generado los Incoterms se pueden mencionar los siguientes:

1. Simplificación de los términos contractuales del comercio.
2. Homologación de conceptos.
3. Clara definición de responsabilidad entre las partes.
4. Una respuesta a las diferencias legislativas.

Uno de los primordiales beneficios es la simplificación de términos contractuales. Al existir los Incoterms, estos son a menudo utilizados en los contratos comerciales, asegurando una única forma de interpretación de los términos, ahorrando tiempo y dinero que antes era a menudo malgastado por malinterpretaciones de los términos contractuales. De esta forma, los Incoterms han sido una herramienta importante para el desarrollo del comercio internacional. Segundo, la homologación de conceptos permite de igual forma eliminar malentendidos más allá de los términos contractuales que de igual forma significaban grandes pérdidas monetarias, e inclusive

barrera sin portantes al comercio. Tercero, la definición de transferencia de responsabilidad también es uno de los beneficios más importantes que ofrece la aplicación de los Incoterms. Ya que estos términos son tan explícitos al determinar el lugar y momento específico en el que se transfiere la responsabilidad entre el comprador y el vendedor, se evitan serios mal entendidos. Por último, en cuanto a las diferencias legislativas. Como se mencionó anteriormente, una importante barrera al comercio internacional a menudo han sido las diferencias en las legislaciones comerciales de los países involucrados en las transferencias comerciales. Los Incoterms, aunque no ofrecen una solución final a este problema, facilitan esquivar dichos problemas con el claro establecimiento de términos de referencia, eliminando lagunas legales que antes caían en manos de las diferencias legislativas, complicando fuertemente los procesos comerciales.

Pese a todos los beneficios mencionados arriba, los Incoterms todavía presentan ciertas debilidades que pueden ser desventajas para los procesos comerciales, como: no obligatoriedad de los términos y delimitaciones de los términos.

Estos dos elementos son las principales desventajas de la aplicación de los Incoterms. En primer término, los Incoterms no son de carácter obligatorio. Es decir, aunque estos pueden ser incluidos como términos contractuales, no son en sí mismo contratos. Por lo tanto, el funcionamiento adecuado de estos términos está condicionado a la aplicación voluntaria por las partes, basado en mutuo acuerdo. Sin embargo, vale destacar que dados los grandes beneficios mencionados anteriormente, en la mayoría de la ocasiones, dichos términos son aceptados voluntariamente. Segundo, la delimitación de los términos puede llegar a ser una desventaja en la

aplicación. Los Incoterms se dedican principalmente a la definición de los puntos de transferencia de responsabilidad entre las partes, durante el envío de mercancías. Por lo tanto, estos términos no definen forma de pago, tiempos de entrega, y una serie más de términos contractuales que son fundamentales para el buen funcionamiento de las transferencias comerciales. Entonces el pequeño campo de acción de estos términos los hace relativamente débiles ante el alto número de otros términos contractuales que deben de definirse.

Los incoterms regulan cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros.

1. La entrega de las mercancías: es la primera de las obligaciones del vendedor. La entrega puede ser directa, cuando el Incoterm define que la mercancía se entregue al comprador, son los términos "E" y los términos "D"; o indirecta, cuando la mercancía se entrega a un intermediario del comprador, un transportista o un transitario, son los términos "F" y los términos "C".
2. La transmisión de los riesgos: es un aspecto esencial de los incoterms y no se debe confundir con la transmisión de la propiedad, que queda regulada por la ley que rige el contrato. El concepto fundamental se basa en que los riesgos, y en la mayoría de los casos, también los gastos, se transmiten en el punto geográfico y en el momento cronológico que definen el contrato y el incoterms establecido. El punto geográfico puede ser la fábrica, el muelle, la borda del buque, etc.; mientras que el momento cronológico está definido por el

plazo de entrega de la mercancía. La superposición de ambos requisitos produce automáticamente la transmisión de los riesgos y de los gastos. Por ejemplo, en una entrega FAS (Free Alongside Ship, Franco al costado del buque), acordada en Valencia entre el 1 y el 15 de Noviembre, si la mercancía queda depositada el 27 de Octubre y se siniestra el 28, los riesgos son por cuenta del vendedor; en cambio, si se siniestra el 2 de Noviembre, los riesgos son por cuenta del comprador aunque el barco contratado por éste no haya llegado.

3. La distribución de los gastos: lo habitual es que el vendedor corra con los gastos estrictamente precisos para poner la mercancía en condiciones de entrega y que el comprador corra con los demás gastos. Existen cuatro casos, los términos "C", en que el vendedor asume el pago de los gastos de transporte (y el seguro, en su caso) hasta el destino, a pesar de que la transmisión de los riesgos es en origen; esto se debe a usos tradicionales del transporte marítimo que permiten la compraventa de las mercancías mientras el barco está navegando, ya que la carga cambia de propietario con el traspaso del conocimiento de embarque.
4. Los trámites de documentos aduaneros: en general, la exportación es responsabilidad del vendedor; sólo existe un Incoterm sin despacho aduanero de exportación: EXW (Ex Works, En fábrica), donde el comprador es responsable de la exportación y suele contratar los servicios de un transitorio o un agente de aduanas en el país de expedición de la mercancía, que gestione la exportación. Los restantes incoterms son «con despacho»; es decir, la exportación es responsabilidad del vendedor, que algunas veces se ocupa también de la importación en el país de destino; por ejemplo, DDP (Delivered Duty Paid, Entregada derechos pagados).

2.6 Diseño de manual que esquematice los incoterms 2010 como ayuda al empresario importador-exportador al reconocimiento de los mismos y su adecuada aplicación.

(Anexo 1).

2.7 Carta Solicitud difusión a la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño. (Anexo 2).

3. Hallazgos

3.1 Transporte multimodal

EXW

- Ideal para operaciones de compraventa entre las filiales de una misma multinacional.
- Ideal para operaciones con carga completa o con un solo documento de transporte intermodal que regule todo el trayecto bajo la responsabilidad del transitario.
- Ideal para las operaciones de empresas con muy pocos conocimientos en comercio exterior.

FCA

- Es idóneo para cargas completas o a granel, siempre y cuando se disponga de una terminal de carga en un puerto o si está conectada con la vía férrea. Sin embargo, por vía marítima no es recomendable el uso de este tipo de cargas, dado que los INCOTERM FAS y FOB se adaptan mejor a éste tipo de transporte.
- Diferencia el punto de transmisión del riesgo de la mercancía de la transmisión del costo del transporte, es decir, la transmisión del riesgo se produce en origen, mientras que el costo se transfiere en un punto pactado en el país de destino.

CPT

- Se recomienda no usarlo en transporte multimodal porque presenta un único documento, que hace difícil transmitir la propiedad de la mercancía, desnaturalizando la figura de este INCOTERM
- Debe usarse siempre que se tenga la intención de transmitir la propiedad de la mercancía mientras se esté viajando y, por lo tanto, es un requisito que este INCOTERM parte del viaje sea por medio de transporte marítimo.
- Este INCOTERM puede usarse para cargas que van en contenedor, desde grupaje hasta carga completa.
- Se puede usar para todos los medios de transporte.

CIP

- En la revisión 2010, el vendedor sólo está obligado a procurar la Cobertura Mínima en la contratación del seguro; restringida entonces a casos fortuitos o accidentales como incendio, explosiones, colisiones, abordajes, vuelcos, descarrilamiento, sacrificios en avería gruesa y eventuales contribuciones, arrastre por las olas y gastos de salvamento.
- Los compradores deberán evaluar el nivel tan bajo de la cobertura del seguro. Si el comprador desea tener la protección de una cobertura mayor, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.
- Cada una de las partes debe correr con el costo de las gestiones aduanales de su propio país.
- Sirve para todo tipo de transporte, especialmente el marítimo.

DAT

- Determina la entrega en puerto de destino, después de descargado.
- Se adecua a la tendencia del comercio internacional de flexibilizar las operaciones logísticas, cuando el punto de entrega de la mercancía es una terminal de transporte.
- Ayuda a clarificar las responsabilidades de la carga.

DAP

- Es ideal para régimen de carga completo ya que la desconsolidación de la unidad de carga se produce en los almacenes o fábrica del comprador.
- Es necesario que el vendedor tome en cuenta el pago de impuestos y aranceles en los cuales pueda incurrir en el país de destino, en el momento de establecer el valor de la mercancía.

DDP

- Mientras que el término EXW representa la menor obligación para el vendedor, DDP representa la obligación máxima.

- No debe usarse este INCOTERM si el vendedor no puede, directa ni indirectamente obtener la licencia de importación.
- Se recomienda que cuando se trate de una venta de mercaderías a una empresa filial de otra en el país de destino. También, para envíos de mercadería urgente a través de un Courier, pues estos servicios son generalmente puerta a puerta.

3.2 Transporte marítimo

FAS

- Se recomienda su uso, cuando se puede dejar la mercancía en el muelle, o cuando se deja en una terminal portuaria especializada, es decir, carga a granel.
- Este término debe usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación.
- El transporte de carga general también se podría utilizar el FAS, aunque hay otros INCOTERMS marítimos como el FOB que se adaptan más a las características de este tipo de carga.
- Las operaciones de carga están a cargo del comprador, el cual negocia con el consignatario o con el agente las condiciones del flete y de manipulaciones.
- Se recomienda su uso para carga general o convencional.
- Teniendo en cuenta que el vendedor siempre paga el seguro para el beneficiario - comprador, se recomienda adquirir un seguro de una compañía de prestigio y que sea pagadero en el país del comprador.

CIF

- Teniendo en cuenta la cobertura mínima asegurada de la mercancía; se recomienda que si el comprador desea ampliar la cobertura del seguro, deberá hacerlo por cuenta propia o emplear el INCOTERM CFR.
- Para evitar que se pueda contratar un seguro por una cuantía menor al valor de la mercancía, la Cámara de Comercio Internacional, establece un seguro mínimo correspondiente al valor CIF de la mercancía + 10%.

- Es similar al FOB, pero se le añaden los gastos de transporte y de seguro por cuenta del vendedor. Cuando se emplea CIF, sólo se pacta como lugar de entrega de la mercancía un puerto de destino.

FOB

- Una de las diferencias en la versión 2010, es que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía está cargada al buque en el puerto de embarque convenido, a partir de ahí, el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía.
- Se utiliza únicamente en transporte marítimo.
- Exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

CFR

1. No debe usarse si se está transportando la carga en contenedores completos o de grupaje, ya que es susceptible a usarse en varios modos de transporte. Hay que tomar en cuenta de que tampoco va de la mano con la carga de gráneles. (Barrón, A.; Briones, L.; Martínez, S.; Huerta, B.; Esparza, R.; Henrion, P., 2011).

4. Conclusiones y Recomendaciones

4.1 Conclusiones

1. Los INCOTERMS son el instrumento más importantes a la hora de realizar exportaciones e importaciones, ya que le permite a los comerciantes de diversos países entenderse los unos a los otros y de esta forma se facilita el comercio internacional.
2. La creación de INCOTERMS mejoró y reforzó las prácticas comerciales internacionales, para que de esta manera los comerciantes le fuera más posible o factible el solucionar problemas relacionados con los contratos, mercancías, operaciones, en fin todo lo concerniente a la compraventa de mercancías; siendo un gran respaldo para las negociaciones de un país a otro.
3. Los Incoterms forman una parte clave en el comercio internacional y lo benefician en gran parte para facilitar dicho proceso.

4.2 Recomendaciones

Colombia participa hoy de una serie de negociaciones comerciales de tipo regional y global encaminadas a una mayor liberalización del comercio de bienes y servicios, generando un nuevo escenario a corto, mediano y largo plazo en la economía colombiana. Los Acuerdos y los diferentes TLC's llevarán al país a estar compitiendo con mayor intensidad en mercados diversos

que demandarán de los sectores productivos y de las empresas, cualquiera que sea su tamaño, la necesidad de contar con estrategias claras y bien definidas de internacionalización y de negocios internacionales para sobrevivir en el cambiante y exigente mundo de los negocios internacionales.

Sin embargo, se recomienda a los nuevos exportadores e importadores que aprovechen no sólo el Manual Básico, sino también, empaparse de las nuevas tendencias del comercio internacional; puesto que cada día es mucho más exigente a la hora de establecer negocios entre los diferentes países.

Por lo tanto, el conocimiento sobre los Incoterms es fundamental para alcanzar un desarrollo equilibrado de las operaciones comerciales y poder establecer las siguientes metas a largo plazo:

1. Oportunidades de negocios y de crecimiento sostenible.
2. Identificar las oportunidades de exportación e importación de bienes.
3. Toma de decisiones estratégicas, independientemente del tamaño de la empresa.
4. Fomentar el nivel de internacionalización que permita a las empresas convertirse en exportadora.

Referencias bibliográficas

Acosta, Felipe. Términos De Compraventa-Internacional (México: Isef, 1999) Pagina 37.

Barrón, A., Briones, L., Et al. Comparación INCOTERMS 2000 Vs INCOTERMS 2010.

Consultada el 11 de septiembre de 2012. En

http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=diferencias+entre+incoterms+2000+y+2010&source=web&cd=5&cad=rja&ved=0CEUQFjAE&url=http%3A%2F%2Ftopicosdecompetitividadinternacional.wikispaces.com%2Ffile%2Fview%2FIncoterms2010.docx&ei=JLRPUOniFYyB0AGKm4HwBA&usg=AFQjCNF_5Vqq3oCl4JtP1JTZgGRrNjcxA.

Bermeo, L.; Lizarazo, D.; Villamil, N.; ZAIDIZA, K., Compraventa internacional de mercaderías, 2005, 178p, Trabajo de Grado (Abogado), Pontificia Universidad Javeriana; Facultad de Ciencias Jurídicas. Página consultada el 24 de septiembre de 2012. (<http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho//DEFINITIVA/TESIS%2048.pdf>).

Cámara de Comercio Internacional (2010). Guía Práctica – Logística y Distribución Física Internacional: Clave en las operaciones de comercio exterior. Centro Internacional de Negocios. pp. 75-81, 93.

Cámara de Comercio Internacional (2010), Incoterms 2010 - Reglas del ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales. ICC Services Publications. pp. 6-13

Consultorio de Comercio Exterior de la universidad ICESI de Cali-Icecomex. Sistema Portuario Colombiano, Publicado por el Diario la República el 6 de abril de 2010.

Escalante Siegert, J., (2011). Incoterms 2010 – Características de los nuevos términos comerciales. Recuperado 10-09-2012. En [http://www.fenalcoantioquia.com/res/itemsTexto/recursos/incoterms_-_charla_araujo_ibarra_\(febrero_2011\)_%5bmodo_de_compatibilidad%5d.pdf](http://www.fenalcoantioquia.com/res/itemsTexto/recursos/incoterms_-_charla_araujo_ibarra_(febrero_2011)_%5bmodo_de_compatibilidad%5d.pdf)

Fernández Alonso, B., (2008). Financiación Internacional: Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional. Página consultada el 1-09-2010.

Fleiderman, R., Colantonio, G., Los Incoterms, su relación con la transferencia del riesgo en la compraventa internacional. Recuperado el 28-08-2012. En: <http://www.commerce.com.ar/apadmin/img/upload/LOS%20INCOTERMS%20Y%20SU%20RELACION%202.pdf>.

Garay S., Luis Jorge. Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996. Edición original: Biblioteca Virtual del Banco de la República, 2004. Notas: Edición virtual del libro de Luis Jorge Garay...

González, F., (2010). Gestión Administrativa del Comercio Internacional. Página consultada el 7 de septiembre de 2012. En: <http://fergotegaci.webcindario.com/unidaddetrabajo2.pdf>

Guzmán, J., (2009). Contratos de Transporte. Bogotá D.C. Universidad Externado de Colombia. pp. 198-201.

Jerez, José, Comercio Internacional (Madrid: Graficas Dehon, 2000) Pagina 71.

Logística Exportadora, (2000). Distribución Física Internacional, Metodología. Recuperado: septiembre 24 de 2012. En http://interletras.com/manualCCI/LOGISTICA_EXPORTADORA/logisticaexp05.htm

Murillo, J., (2004). Guía práctica para acceder a los mercados internacionales - exportar e internacionalizarse. Bogotá D.C. 3R Editores. pp. 206-208, 236-240, 262-268.

Misión PYME, (2009). Guía de Comercio Exterior para Grandes, Medianas y Pequeñas Empresas. BBVA. pp. 40, 55-56.

Palmes, R., Incoterms DAP - El nuevo Incoterm 2010 que da respuesta a muchas necesidades existentes. Página consultada el 11 de septiembre de 2012. En <http://www.incotermsdap.com>

Rodríguez, M., (2009). Introducción al Derecho Comercial Internacional. Bogotá D.C. Universidad Externado de Colombia. pp. 103-108, 170-184, 271-289, 327-336, 403-416.

Rodríguez, M., (2010). Los Nuevos Términos Comerciales Internacionales – INCOTERMS – (Versión 210) y su Aplicación en el Derecho Colombiano. En: e-Mercatoria, Vol. 9, pp. 2.

Salazar, A., términos Internacionales de Comercio. Página consultada el 25-08-2012. En <http://www.slideshare.net/ArturoSalazarRobles/incoterms-2010-9816488>

Toriello J., INCOTERMS, Análisis en su correcto uso; Guatemala, 2005, 89p, Trabajo de Grado (Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales), Universidad Francisco Marroquín; Facultad de Derecho.

Vallecillo, U., (2011). Principales Diferencias entre los INCOTERMS 2000 y los INCOTERMS 2010. Consultada el 12 de septiembre de 2012. En <http://www.caconic.org.ni/temas-de-interes/facilitación-del-comercio/PRINCIPALES%20DIFERENCIAS%20ENTRE%20LOS%20INCOTERMS%20000%20Y%20LOS%20INCOTERMS2010%20%20editado.pdf>.

Anexo

Anexo A, Manual esquemático sobre los incoterms 2010 cómo ayuda a los empresarios: importador-exportador en su reconocimiento y adecuada aplicación.

MANUAL ESQUEMATICO SOBRE LOS
INCOTERMS 2010 COMO AYUDA A LOS
EMPRESARIOS: IMPORTADOR-EXPORTADOR
EN SU RECONOCIMIENTO Y ADECUADA
APLICACIÓN

*Belkiss Zapata
Serna.*

*Juan David
Muñoz Bedoya.*

Carlos Ortiz

Oquendo.

Medellín, 2014

CONTENIDO

OBJETIVO DEL MANUAL	Error! Bookmark not defined.
PROPOSITO	Error! Bookmark not defined.
ETAPA DE PRESELECCIÓN DEL TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN INCOTERM 2010 DE ACUERDO A LAS RESPONSABILIDADES	Error! Bookmark not defined.
JUSTIFICACIÓN	Error! Bookmark not defined.
ETAPA DE SELECCIÓN DEL TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN INCOTERM 2010 DE ACUERDO A SUS CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS.....	63
RECOMENDACIONES DE USO PARA LA SELECCIÓN DEL INCOTERMS.....	65
TRANSPORTE MULTIMODAL.....	65
EXW	65
FCA	65
CPT	65
CIP	65
DAT	66
DAP.....	66
DDP.....	66
TRANSPORTE MARITIMO	66
FAS	67
CIF	67
FOB.....	67
CFR.....	67
INCOTERMS.....	70
EXW	70
FCA	70
FAS	71
FOB.....	72
CPT	73
CFR.....	73
CIP	74
CIF	75

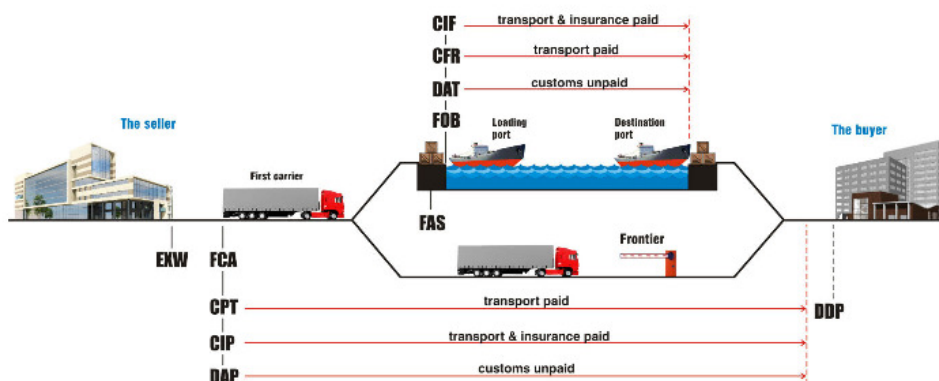
DAP.....	76
DAT.....	77
DDP.....	77

OBJETIVO DEL MANUAL

Crear un manual de capacitación básica detallando la aplicación de términos de negociación internacional (Incoterms 2010) en los procesos logísticos, mediante el uso de matrices, mapas conceptuales, flujos de proceso y otras herramientas, obteniendo información necesaria que permita el mejoramiento de la importación y exportación de los empresarios del oriente Antioqueño.

PROPOSITO

Capacitar los estudiantes y los nuevos empresarios exportadores del Oriente Antioqueño en el uso de los Incoterms 2010 que defina las responsabilidades de las partes vinculadas al proceso de exportaciones de productos antioqueños, y así permitir el ingreso a mercados internacionales de una manera segura y competitiva.



(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

ETAPA DE PRESELECCIÓN DEL TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN INCOTERM 2010 DE ACUERDO A LAS RESPONSABILIDADES

Cada INCOTERMS conlleva implícito una serie de derechos y obligaciones de preciso cumplimiento para las partes que acuerdan hacer uso de ellos; sin embargo, el proceso de selección es una tarea dispendiosa para la mayoría de los empresarios, lo que los obliga en gran medida a cumplir con ciertos parámetros sin claridad alguna. Es por ello, que una estrategia exitosa para facilitar la selección del INCOTERM 2010 adecuado, es guiarse a partir de las responsabilidades que como empresario exportador, se estaría dispuesto a asumir.

Lo anterior, permite evaluar la situación presente de cada uno de los empresarios exportadores; así por ejemplo, estarían en la capacidad de analizar con certeza, cuales son las responsabilidades que están en la capacidad de asumir como obligación, y cuales tendrían que ceder al importador debido a su imposibilidad de cumplimiento o sencillamente porque no desean que estén incluidas dentro de los compromisos propios.

Tener en cuenta las responsabilidades de las actividades que conforman la distribución física internacional, puede ser una estrategia que permita tener mayor claridad sobre el INCOTERM 2010 adecuado para la operación de exportación; del mismo modo, le permitirá al empresario conocer y estar seguro de sus responsabilidades respecto a las obligaciones que trae consigo el uso del INCOTERM 2010 seleccionado.

Para el uso del modelo que se propone en el presente trabajo, se recomienda que antes de iniciar la etapa de preselección, se debe realizar una conceptualización o revisión de los términos de negociación internacional 2010.

Con la etapa de preselección, el comerciante exportador puede evaluar y seleccionar las responsabilidades que estaría dispuesto a asumir dentro de la negociación o actividad de exportación de acuerdo a sus capacidades o intereses logísticos; luego, puede evidenciar cuales son los términos de negociación internacional 2010 que más se ajustan de acuerdo a las responsabilidades seleccionadas previamente, observando de la misma forma, el modo de transporte que debe considerar utilizar.

Este modelo, permite relacionar en detalle los INCOTERMS 2010 con las responsabilidades que el comerciante exportador puede o no asumir en la exportación; así mismo, constituye una guía práctica para la preselección del (los) término(s) de negociación internacional más adecuado(s).

JUSTIFICACIÓN

Cuando negociamos un contrato de compra-venta internacional, las dos partes (el vendedor y el comprador), deben prestar mucha atención a los términos de venta, así como también a los precios de venta. Para hacerlo lo más claro posible, muchos países han adoptado una serie de términos de comercio internacional (INCOTERMS) creados por la Cámara de Comercio Internacional (ICC, por sus siglas en inglés), que definen las responsabilidades y riesgos tanto del comprador como el vendedor incluyendo mercancías en tránsito. Confusiones sobre estos términos pueden resultar en una pérdida financiera para cualquiera de las partes por lo que se considera esencial entenderlos bien antes de terminar un contrato.

Sucedan casos con personas miembros del equipo de compras de sus respectivas empresas las cuales no saben quién es el responsable de un transporte terrestre, flete o cualquier termino que involucre la negociación. Afectando y retrasando el proceso de despacho de las mercancías. (Sarmiento, 2012)

Debemos tener en cuenta que los INCOTERMS no son leyes, en caso de disputa, las partes tomarán en cuenta el contrato de venta, quien tiene posesión de las mercancías y que pagos han sido realizados.

El análisis y la síntesis propuesta pretende arrojar información necesaria para crear un manual básico instructivo afectando positivamente a los nuevos negociadores internacionales (nuevas empresas exportadoras, estudiantes, interesados en el tema) en la comprensión de estos términos de negociación trayendo las siguientes ventajas:

- Proporciona información clara y precisa sobre los términos de negociación,(incoterms 2010)
- Logra ser una guía útil para realizar cualquier tipo de negociación.
- Capacita sobre dudas e inquietudes sobre el tipo de negociación que se va a realizar de acuerdo a las necesidades de ambas partes.

ETAPA DE SELECCIÓN DEL TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN INCOTERM 2010 DE ACUERDO A SUS CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS

Una vez el comerciante exportador, ha evaluado y seleccionado las responsabilidades a asumir y ha definido los posibles INCOTERMS que más se ajustan a su operación de exportación con el modo de transporte establecido en cada uno de ellos, es el momento preciso para identificar cuáles son las recomendaciones específicas y aplicables a cada término de negociación internacional para descartar y seleccionar el (los) término(s) conveniente(s).

Los INCOTERMS 2000, fueron modificados para facilitar su uso y tratar de que los comerciantes, tanto exportadores como importadores, logran el dominio efectivo de cada uno ellos, ajustando así, las características existentes y creando algunas tipologías que dieron lugar a la nueva versión INCOTERMS 2010. Esta nueva versión recopila las características generales de cada término de negociación, por lo cual se considera proponer unas recomendaciones adicionales a éstas, de tal forma que se garantice el entendimiento y definición del INCOTERM adecuado.

Es importante, que el comerciante exportador tenga claridad respecto al tipo de carga que utilizará para su exportación; es por ello, que se recomienda hacer una revisión sobre la clasificación de la carga en comercio exterior para tener claridad en este tema antes de aplicar la segunda etapa propuesta en el presente modelo.

La segunda etapa para el modelo propuesto, consiste en la selección del término de negociación internacional 2010, a partir de la evaluación de las recomendaciones específicas para cada término.

Estas recomendaciones han sido ajustadas de tal forma que permiten abordar y entender de forma práctica el por qué se debe usar un INCOTERM a diferencia de otro.

En esta etapa, el comerciante exportador deberá ubicar los INCOTERMS que resultan como los más adecuados en la etapa de preselección; luego, deberá evaluar las recomendaciones de cada uno de ellos y definir aquellos que se ajusten a sus intereses y características específicas para la operación de exportación. De esta forma, el comerciante exportador podrá definir y seleccionar el (los) término(s) de negociación más efectivo(s).

RECOMENDACIONES DE USO PARA LA SELECCIÓN DEL INCOTERMS PARA NUEVOS EMPRESARIOS EXPORTADORES

TRANSPORTE MULTIMODAL

EXW

- Ideal para operaciones de compraventa entre las filiales de una misma multinacional.
- Ideal para operaciones con carga completa o con un solo documento de transporte intermodal que regule todo el trayecto bajo la responsabilidad del transitario.
- Ideal para las operaciones de empresas con muy pocos conocimientos en comercio exterior.

FCA

- Es idóneo para cargas completas o a granel, siempre y cuando se disponga de una terminal de carga en un puerto o si está conectada con la vía férrea. Sin embargo, por vía marítima no es recomendable el uso de este tipo de cargas, dado que los INCOTERM FAS y FOB se adaptan mejor a éste tipo de transporte.
- Diferencia el punto de transmisión del riesgo de la mercancía de la transmisión del costo del transporte, es decir, la transmisión del riesgo se produce en origen, mientras que el costo se transfiere en un punto pactado en el país de destino.

CPT

- Se recomienda no usarlo en transporte multimodal porque presenta un único documento, que hace difícil transmitir la propiedad de la mercancía, desnaturalizando la figura de este INCOTERM
- Debe usarse siempre que se tenga la intención de transmitir la propiedad de la mercancía mientras se esté viajando y, por lo tanto, es un requisito que este INCOTERM parte del viaje sea por medio de transporte marítimo.
- Este INCOTERM puede usarse para cargas que van en contenedor, desde grupaje hasta carga completa.
- Se puede usar para todos los medios de transporte.

CIP

- En la revisión 2010, el vendedor sólo está obligado a procurar la Cobertura Mínima en la contratación del seguro; restringida entonces a casos fortuitos o accidentales como incendio, explosiones, colisiones, abordajes, vuelcos, descarrilamiento, sacrificios en avería gruesa y eventuales contribuciones, arrastre por las olas y gastos de salvamento.
- Los compradores deberán evaluar el nivel tan bajo de la cobertura del seguro. Si el comprador desea tener la protección de una cobertura mayor, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.
- Cada una de las partes debe correr con el costo de las gestiones aduanales de su propio país.
- Sirve para todo tipo de transporte, especialmente el marítimo.

DAT

- Determina la entrega en puerto de destino, después de descargado.
- Se adecua a la tendencia del comercio internacional de flexibilizar las operaciones logísticas, cuando el punto de entrega de la mercancía es una terminal de transporte.
- Ayuda a clarificar las responsabilidades de la carga.

DAP

- Es ideal para régimen de carga completo ya que la desconsolidación de la unidad de carga se produce en los almacenes o fábrica del comprador.
- Es necesario que el vendedor tome en cuenta el pago de impuestos y aranceles en los cuales pueda incurrir en el país de destino, en el momento de establecer el valor de la mercancía.

DDP

- Mientras que el término EXW representa la menor obligación para el vendedor, DDP representa la obligación máxima.
- No debe usarse este INCOTERM si el vendedor no puede, directa ni indirectamente obtener la licencia de importación.
- Se recomienda que cuando se trate de una venta de mercaderías a una empresa filial de otra en el país de destino. También, para envíos de mercadería urgente a través de un Courier, pues estos servicios son generalmente puerta a puerta.

TRANSPORTE MARITIMO

FAS

- Se recomienda su uso, cuando se puede dejar la mercancía en el muelle, o cuando se deja en una terminal portuaria especializada, es decir, carga a granel.
- Este término debe usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación.
- El transporte de carga general también se podría utilizar el FAS, aunque hay otros INCOTERMS marítimos como el FOB que se adaptan más a las características de este tipo de carga.
- Las operaciones de carga están a cargo del comprador, el cual negocia con el consignatario o con el agente las condiciones del flete y de manipulaciones.
- Se recomienda su uso para carga general o convencional.
- Teniendo en cuenta que el vendedor siempre paga el seguro para el beneficiario - comprador, se recomienda adquirir un seguro de una compañía de prestigio y que sea pagadero en el país del comprador.

CIF

- Teniendo en cuenta la cobertura mínima asegurada de la mercancía; se recomienda que si el comprador desea ampliar la cobertura del seguro, deberá hacerlo por cuenta propia o emplear el INCOTERM CFR.
- Para evitar que se pueda contratar un seguro por una cuantía menor al valor de la mercancía, la Cámara de Comercio Internacional, establece un seguro mínimo correspondiente al valor CIF de la mercancía + 10%.
- Es similar al FOB, pero se le añaden los gastos de transporte y de seguro por cuenta del vendedor. Cuando se emplea CIF, sólo se pacta como lugar de entrega de la mercancía un puerto de destino.

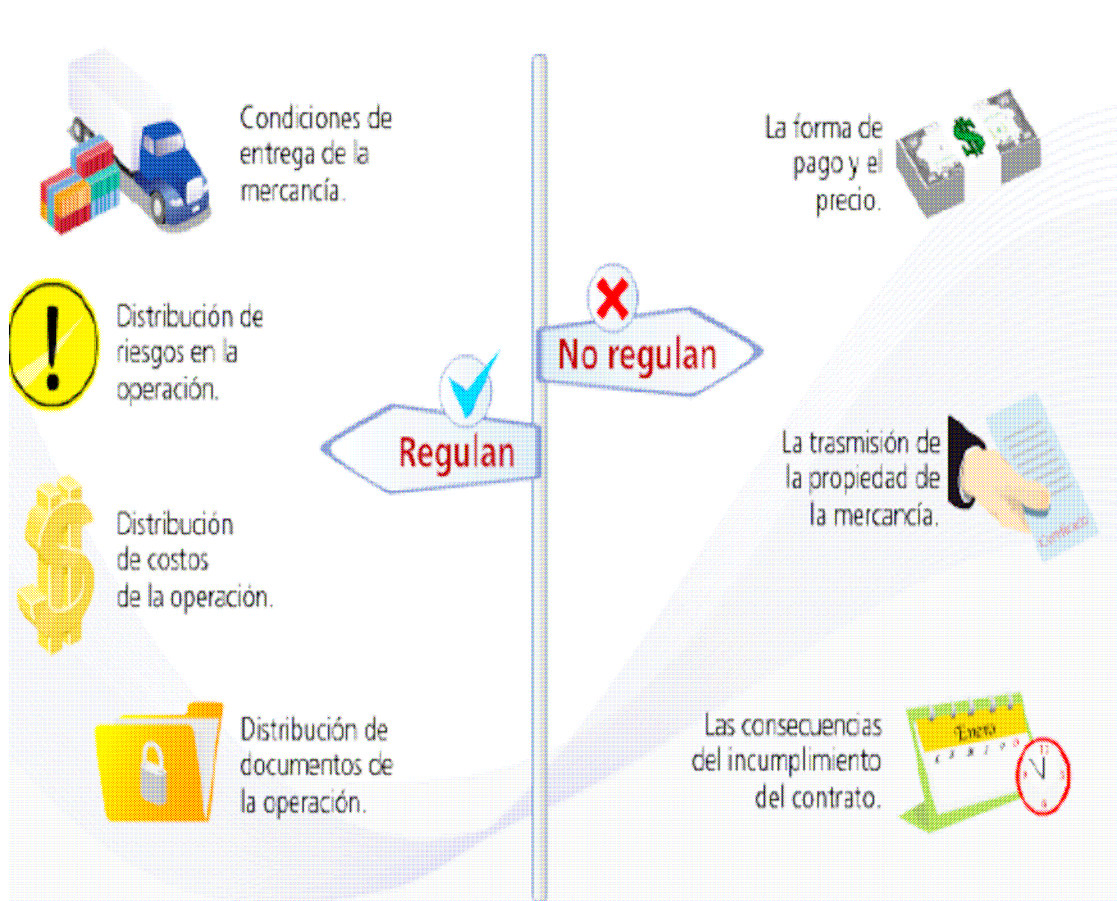
FOB

- Una de las diferencias en la versión 2010, es que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía está cargada al buque en el puerto de embarque convenido, a partir de ahí, el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía.
- Se utiliza únicamente en transporte marítimo.
- Exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

CFR

2. No debe usarse si se está transportando la carga en contenedores completos o de grupaje, ya que es susceptible a usarse en varios modos de transporte. Hay que tomar en cuenta de que tampoco va de la mano con la carga de gráneles. (Barrón, A.; Briones, L.; Martínez, S.; Huerta, B.; Esparza, R.; Henrion, P., 2011).

QUÉ REGULAN LOS INCOTERMS

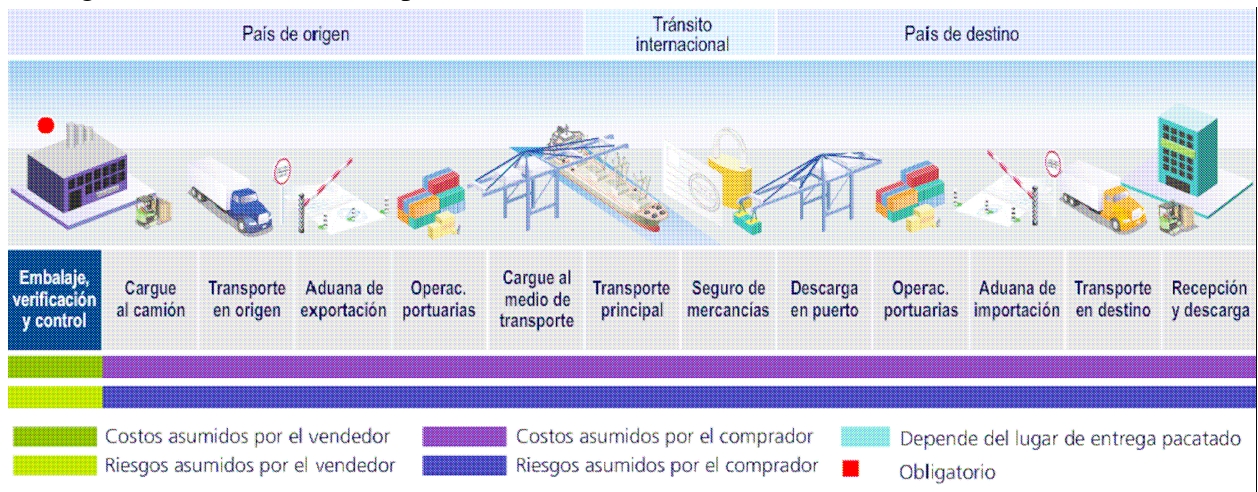


(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

INCOTERMS

EXW

El vendedor entrega la mercancía cuando deja a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido, sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.

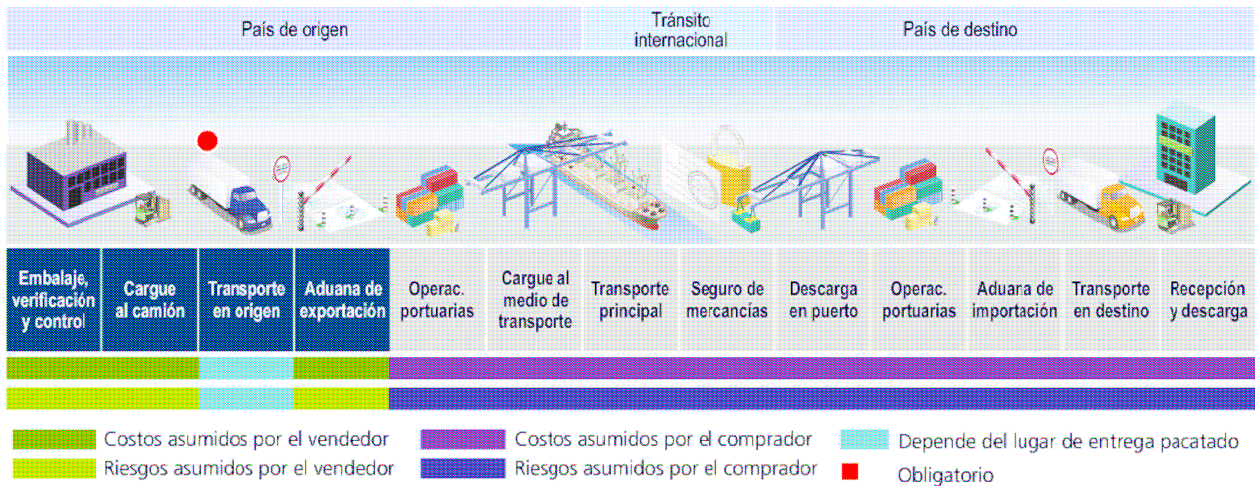


(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

- Cualquier modo de transporte e inclusive para el multimodal.
- Se puede utilizar para el comercio doméstico.
- La regla debe usarse teniendo en cuenta:
 - a) El vendedor no tiene la obligación de cargar los bienes, si lo hace es bajo el riesgo y los costos del comprador.
 - b) El vendedor solo tiene la obligación de suministrarle cierta asistencia para la declaración de exportación.
 - c) El comprador tiene pocas obligaciones de suministrarle información acerca de la exportación.

FCA

El vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al porteador o a la persona designada por el comprador en el lugar convenido.

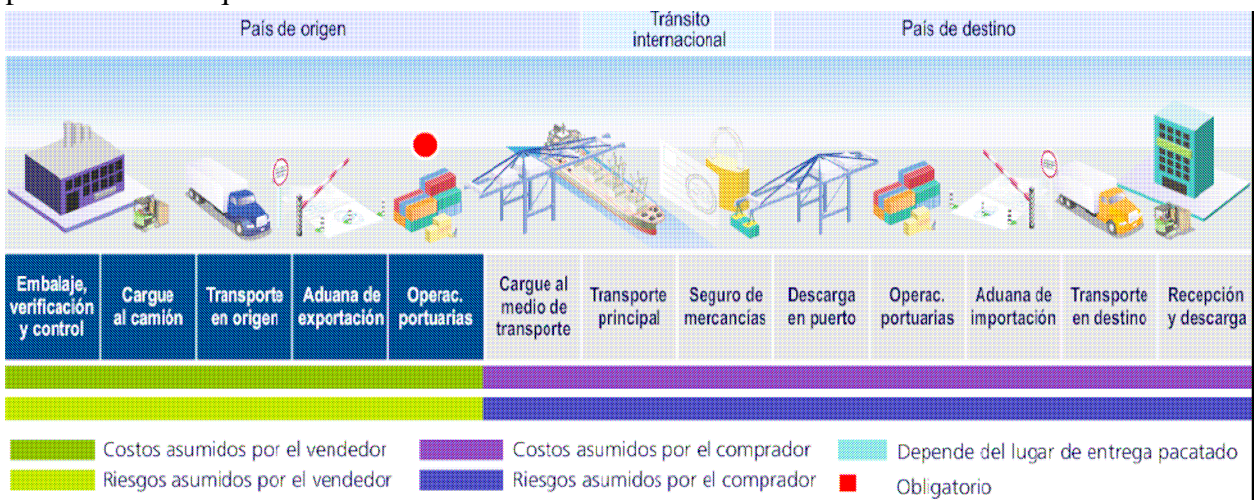


(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

- Es para cualquier modo de transporte e inclusive el multimodal.
- Las partes tienen que estar muy bien informadas de cuál es el punto de entrega, pues es allí donde se produce el intercambio de responsabilidades.
- El vendedor debe dejar la mercancía lista para la exportación.

FAS

El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido.



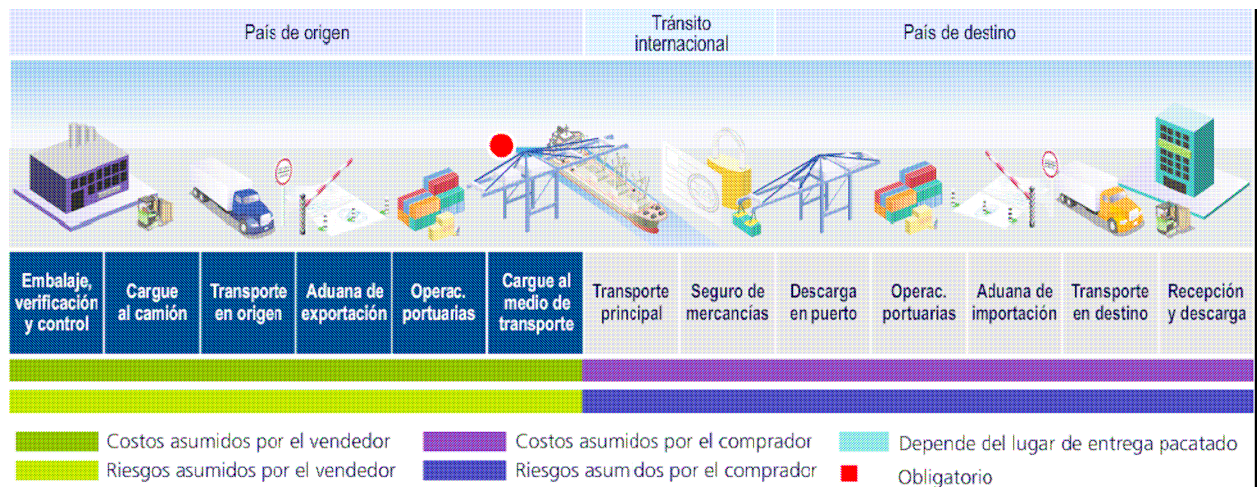
(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

- Es un término totalmente marítimo.

- Las partes deben tener pleno conocimiento del punto de carga y del nombre del buque y horario respectivo
- El vendedor debe entregar los bienes al costado del buque o procurar tener los bienes listos para ser embarcados.
- Cuando los bienes están en contenedores, es típico para el vendedor entregar la mercancía al transportista en un terminal, por esto es más recomendable usar el FCA
- Los graneles, líquidos y proyectos bajo condiciones break bulk, tienen en este término una excelente oportunidad.
- Los cargues y descargues, así como los detalles del contrato de transporte son de total control por el comprador.

FOB

El vendedor realiza la entrega de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

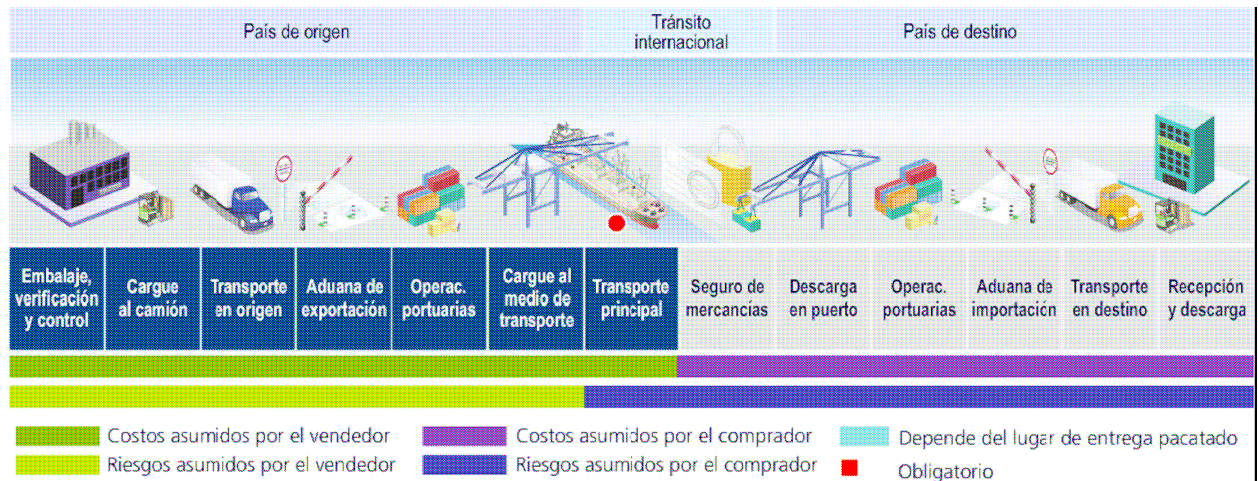


(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

- Es un término marítimo.
- El riesgo de pérdida o daño pasa cuando del vendedor al comprador cuando la mercancía está a bordo.
- Requiere que el vendedor realice todo los trámites de exportación.
- Siempre el comprador notifica al vendedor las naves a usar.

CPT

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del porteador designado por él pero, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido

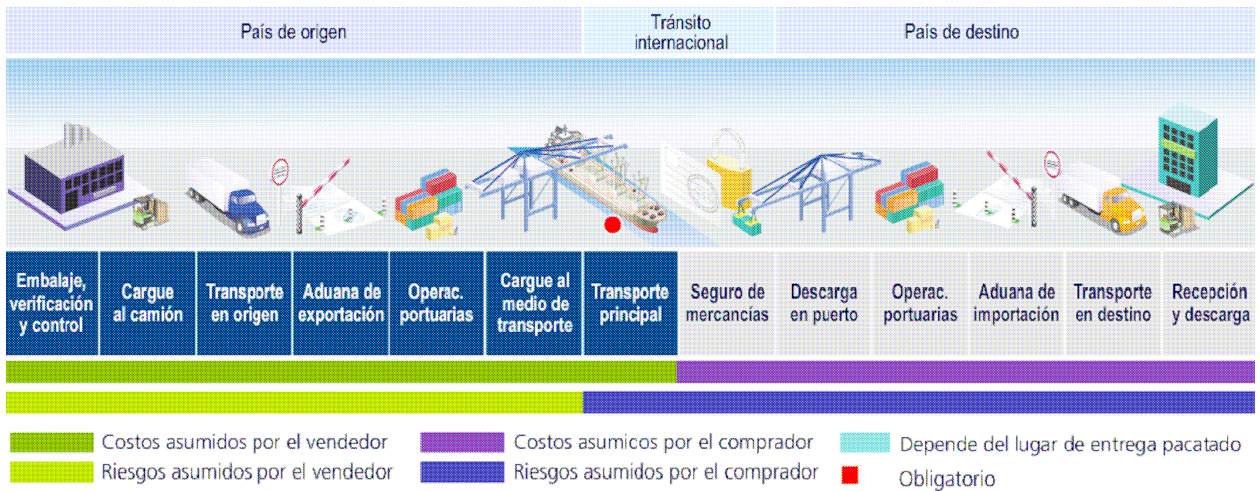


(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

- Cualquier modo de transporte.
- El vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercancía en manos del transportado y no cuando la mercancía llega al lugar de destino.
- Esta regla tiene 2 puntos críticos, porque el riesgo y el costo se transfieren en diferentes puntos.
- Si el vendedor incurre en extra costos por entregar la mercancía en el punto convenido, el comprador no tiene por qué pagar.

CFR

El vendedor realiza la entrega de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido y paga los costes y el flete necesario para llevar la mercancía al puerto de destino acordado.

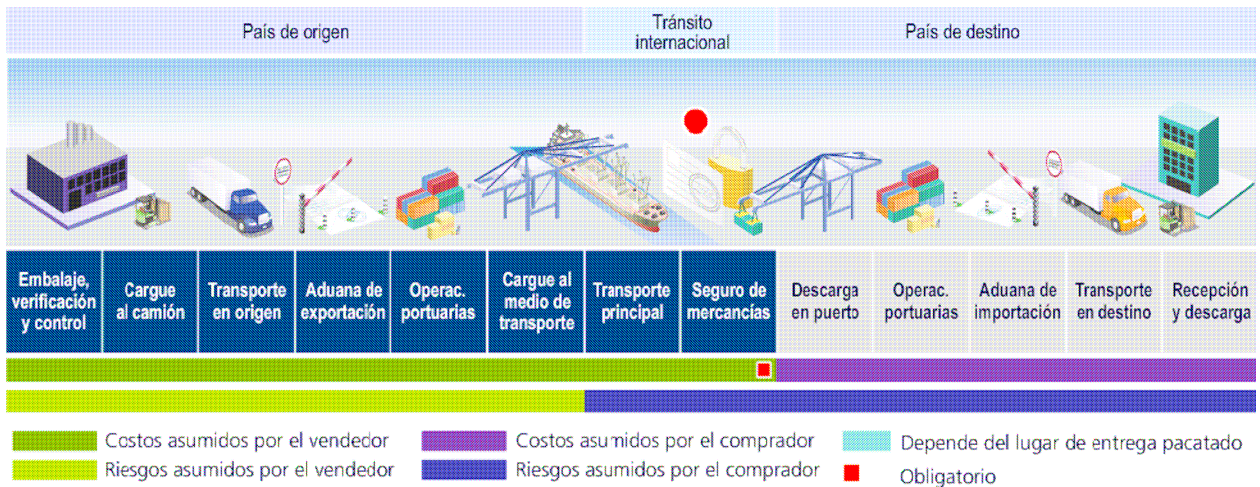


(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

- Para medio marítimo.
- Es el término más común para la reventa de carga en contenedores en altamar siempre y cuando tenga el documento de transporte negociable.
- Ideal para cargas puerto a puerto, como graneles, break bulk y líquidos.

CIP

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la entrega a disposición del porteador y paga los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Así mismo, debe contar la cobertura del seguro.



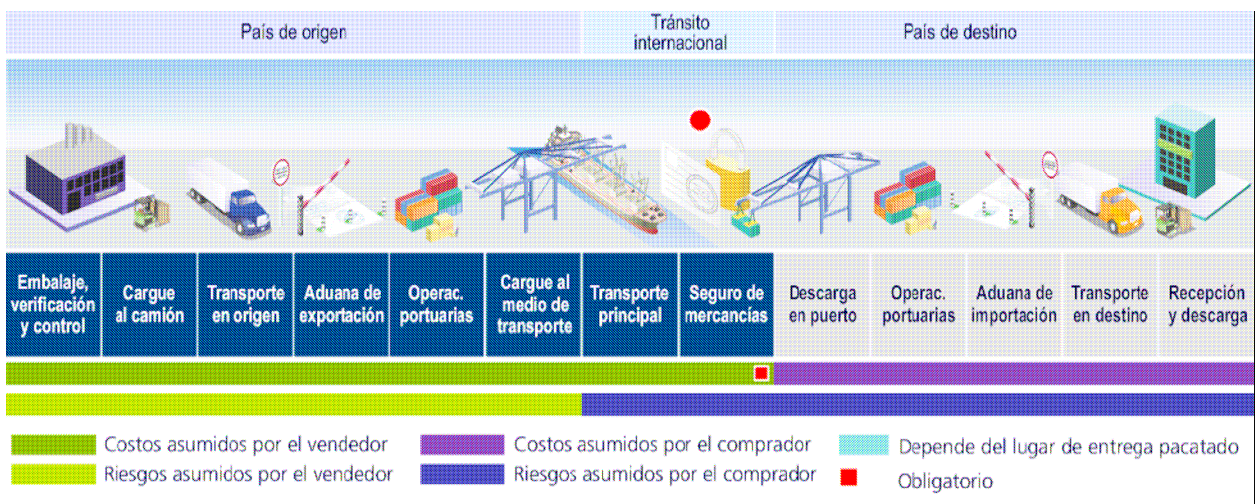
(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

- Cualquier modo de transporte.
- Acoge cláusula del instituto de Londres sobre mínima cuantía.
- Cuando CPT, CIP, CFR y CIF son usados, el vendedor cumple su obligación cuando entrega la mercancía en manos del transportador y no cuando los bienes llegan al punto de destino.
- Tiene dos puntos de riesgo.

CIF

El vendedor realiza la entrega de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido y paga los costos y el flete necesario.

Así mismo, debe contratar la cobertura del seguro.

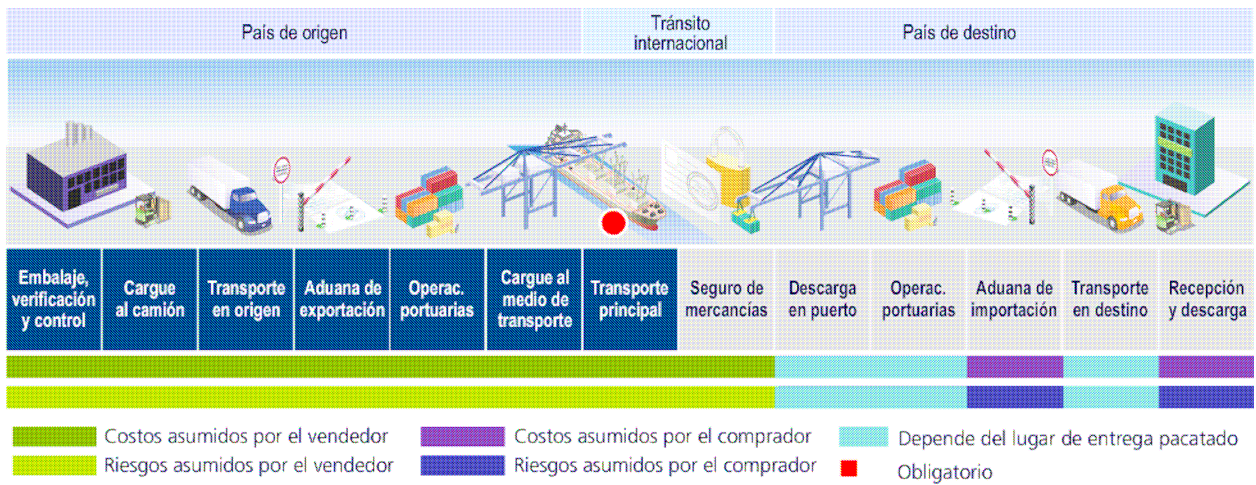


(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

- Es un término marítimo
- Los riesgos pasan cuando la mercancía se encuentra en el buque.
- El vendedor es quien contrata y paga el seguro, aunque este queda en nombre del comprador.

DAP

El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada y preparada para la descarga en el lugar de destino convenido.

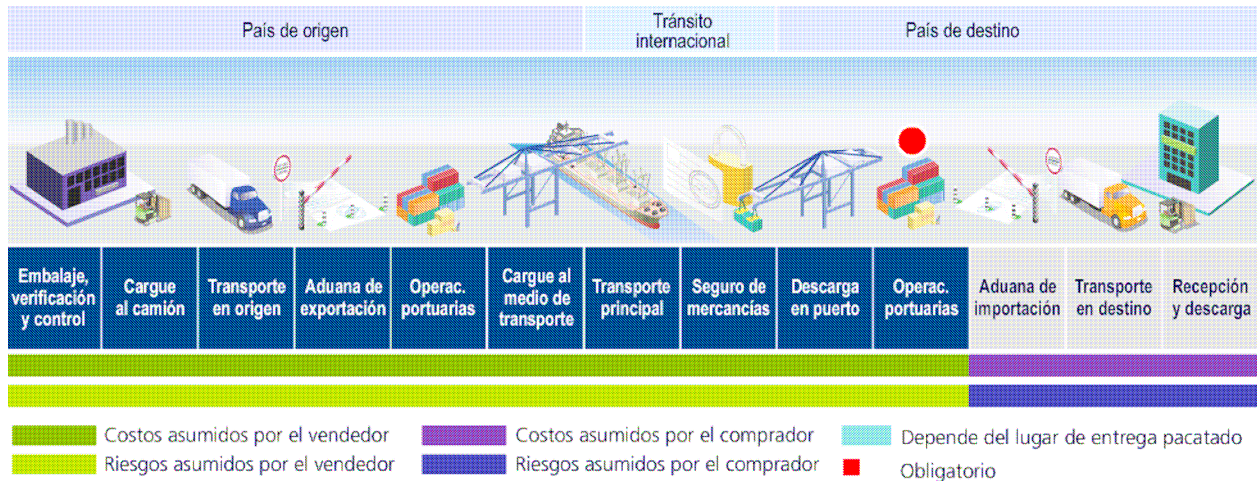


(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

- Cualquier modo de transporte.
- Siempre hay lugares de entrega más allá de la terminal del arribo.
- En este término el vendedor no tiene que realizar trámites de importación, ni asumir costos de nacionalización.

DAT

La mercancía es entregada en la terminal designada en el puerto o lugar de destino, una vez es descargada del medio de transporte de llegada

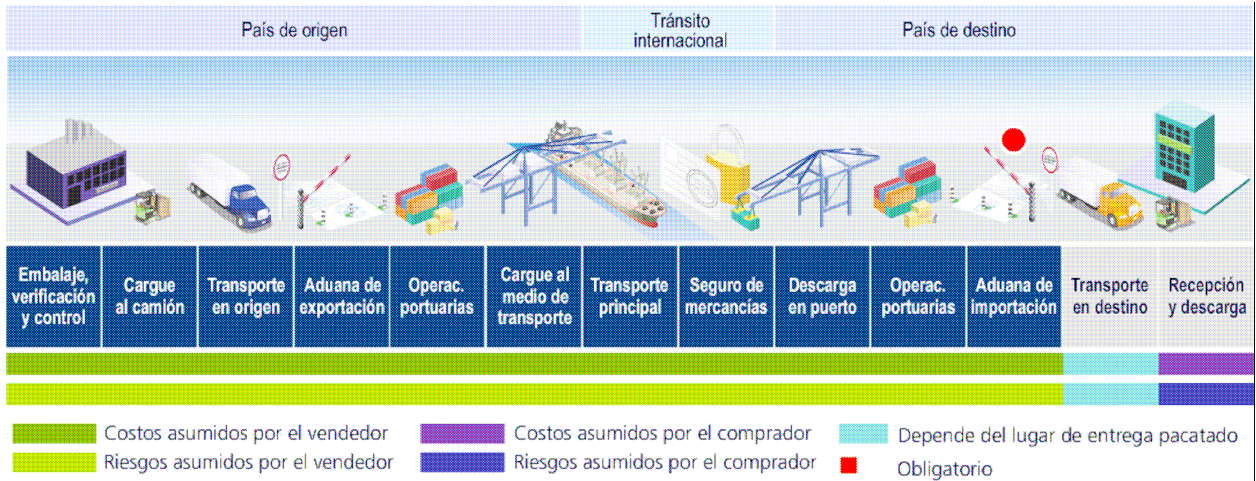


(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

- Cualquier modo de transporte
- Exige al vendedor descargar en la entrega
- Fuerte para pasos de fronteras terrestres
- Se debe clarificar muy bien el punto de entrega para evitar malentendidos.
- Todos los trámites de importación los debe realizar el comprador

DDP

El vendedor entrega la mercancía despachada para la importación y preparada para su descarga, en el lugar de destino convenido



(Fuente: Cámara de Comercio Internacional, 2010)

- Es la máxima obligación para el vendedor, es recomendable para compradores sin experiencia.
- Para cualquier modo de transporte
- El vendedor entrega sobre el camión.

Anexo B. Carta Solicitud de difusión a la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño

Medellín 10 de diciembre del 2014.

Señores
Cámara De Comercio Del Oriente Antioqueño
Municipio de Rionegro.

Cordial saludo

Asunto: Solicitud intermedios del periódico CCOA para entregar un manual de información

La presente es con el fin de solicitar un espacio en los intermedios del periódico institucional CCOA y en entregar un manual básico de los Incoterms 2010 para los empresarios del municipio de Rionegro, la ceja y el Carmen de viboral con el fin de facilitar información sobre los términos de negociación internacional, aportando información vigente y necesaria para pactar negocios con el exterior.

Lo anterior se realiza como desarrollo de mi proyecto de grado universitario en NEGOCIOS INTERNACIONALES de la universidad ESUMER con el nombre: Análisis comparativo entre los Incoterm 2000 y 2010 con los cambios establecidos en los procesos logísticos de importación y exportación para los nuevos exportadores del oriente antioqueño cercano (Rionegro, la Ceja, el Carmen de viboral).

Es de gran importancia la solicitud realizada ya que este manual ayudara a los empresarios a conocer y a diferenciar los términos de negociación los cuales son de vital importancia a la hora que querer incursionar en los mercados extranjeros

Gracias por la Atención prestada

Juan David Muñoz Bedoya.

Celular: 3116553428