

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
DE LAS AMÉRICAS**

**ESCUELA DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
COMERCIO INTERNACIONAL**

**TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO Y
SU RELACIÓN EN LOS CONTRATOS DE
COMPRAVENTA PARA LA IMPORTACIÓN DE
ALIMENTOS AL TERRITORIO COSTARRICENSE
EN EL PRIMER SEMESTRE DEL 2017**

Harold Alejandro Cabrera Espinoza

SAN JOSÉ, NOVIEMBRE, 2017

CONTENIDO

Tribunal Examinador	1
DECLARACIÓN JURADA.....	2
DEDICATORIA.....	4
CALIFICACIÓN DEL TUTOR.....	5
FIGURAS.....	10
TABLAS	11
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	13
Planteamiento del Problema de la Investigación	13
Objetivos de la Investigación	15
Objetivo general	15
Objetivos específicos.....	15
Justificación de la Investigación.....	16
Antecedentes de la Investigación.....	16
Proyecciones de la Investigación.....	19
CAPÍTULO II: MARCO REFERENCIAL.....	20
Términos Internacionales de Comercio y su Relación en los Contratos de Compraventa ..	20
Tabla 1: Clasificación de los Incoterms	21
Incoterms Polivalentes	22
Incoterms Marítimos	22
Definición de cada Término Internacional del Comercio	23
EXW (Ex Works “En fábrica”).....	23
Figura 1: EXW.....	25
FCA (Free Carrier- franco transportista)	25

Excepción del transporte en FCA.....	27
Figura 2: FCA.....	28
FAS (Free alongside ship-Franco al costado del busque).	28
Figura 3: FAS	30
FOB (Free on board-Franco a bordo).....	30
Figura 4: FOB.....	32
CFR (Cost and freight-Costo y flete).	32
Figura 5: CFR.....	34
CIF (Cost, Insurance and Freight-Costo, seguro y flete).....	34
Figura 6: CIF	36
CPT (Carriage paid to-Transporte pagado hasta).....	36
Figura 7: CPT	38
CIP (Carriage Insurance Paid-Transporte y seguro pagados hasta).....	38
Figura 8: CIP	40
DAT (Delivered at terminal-Entregada en terminal)	40
Figura 9: DAT	42
DAP (Delivered at place-Entrega en el lugar)	42
Figura 10: DAP.....	44
DDP (Delivered duty paid-Entrega con derecho pagado)	44
Figura 11: DDP.....	45
Cómo se aplican los Incoterms en los Contratos de Compraventa.....	46
Gastos adicionales que ocurren durante la manipulación y el responsable de cubrirlos según los Incoterms.....	47
Tabla 2: Distribución de gastos	48
Punto de entrega y lugar definido.....	49

Usos de los Términos Internacionales del Comercio en el Contrato de Compraventa.....	50
Incoterms 2010 en la factura comercial.	50
Incoterms y el crédito documental.....	51
Incoterms adecuados según la carta de crédito	52
Uso de Incoterms en los seguros de carga.....	53
Incoterms y su valoración en aduanas de Costa Rica	54
Errores en la aplicación de Incoterms 2010 en los contratos y sus consecuencias.....	55
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	60
Enfoque de la Investigación	60
Diseño de la investigación.....	60
Muestra de la Investigación.....	61
Población	61
Muestra	62
Tabla 3: Desglose de entrevista	63
Unidades de Análisis.....	63
Usos	63
Consecuencias	64
Instrumentos Utilizados en la Investigación	64
Cuestionarios.....	64
Entrevistas.....	65
Proceso para la Recolección de Datos.....	65
Método de Análisis de la Investigación	66
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	67
Tabla 4: Unidad y Categoría de Análisis	68
Unidad de análisis 1: usos	68

Categoría 1: negociaciones internacionales.....	70
Categoría 2: definir el precio de la mercancía.	71
Categoría 3: costos.	72
Categoría 4: punto de entrega.	74
Categoría 5: logística de la mercancía.....	76
Categoría 6: póliza de seguro.....	77
Categoría 7: origen de la mercancía.....	78
Categoría 8: documentación.....	80
Categoría 9: responsabilidades de las partes.....	81
Categoría 10: versión de los incoterms.....	83
Unidad de análisis 2: consecuencias.....	85
Categoría 1: malas interpretaciones.	86
Categoría 2: problemas con la póliza de seguro.....	88
Categoría 3: malas cotizaciones.	89
Categoría 4: costumbres.	90
Categoría 5: uso incorrecto de los Incoterms.....	92
Categoría 6: errores en el punto de entrega.	93
Categoría 7: pérdidas.....	95
Interpretación de los datos.....	96
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMERNDACIONES.....	101
Conclusiones.....	101
Recomendaciones.....	104
Referencias.....	105
APÉNDICES.....	109
Apéndice 1: cuestionario.....	109

FIGURAS

Figura 1: EXW.....	25
Figura 2: FCA.....	28
Figura 3: FAS	30
Figura 4: FOB.....	32
Figura 5: CFR.....	34
Figura 6: CIF	36
Figura 7: CPT	38
Figura 8: CIP	40
Figura 9: DAT	42
Figura 10: DAP.....	44
Figura 11: DDP.....	45

TABLAS

Tabla 1: Clasificación de los Incoterms	21
Tabla 2: Distribución de gastos	48
Tabla 3: Desglose de entrevista	63
Tabla 4: Unidad y Categoría de Análisis	68

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo de investigación lleva por título “Términos internacionales de comercio y su relación en los contratos de compraventa para la importación de alimentos al territorio costarricense en el primer semestre del 2017” y su objetivo general busca examinar los términos internacionales del comercio y su relación con los contratos de compraventa para la importación de alimentos al territorio costarricense para el primer semestre del 2017.

Durante la investigación se buscó reconocer el uso de cada término comercial en el contrato de compraventa y se identificaron las consecuencias que conlleva la mala aplicación de los Incoterms en una operación comercial.

Esta investigación se realizó bajo un enfoque cualitativo, puesto que busca detallar ampliamente la información recolectada, además, se hacen entrevistas por medio de un cuestionario, el cual surgió a partir de los objetivos específicos.

Asimismo, se realizaron entrevistas a empresas con conocimiento en el área de importación, la población sujeta al estudio fue de empresas importadoras de alimentos, así como empresas importadoras y distribuidoras de productos para el consumo humano que realizan sus ventas en el país y tienen experiencia con respecto al uso de los términos comerciales en los contratos de compra y venta.

Una de las principales conclusiones que se indicó en este trabajo es la siguiente: los términos internacionales del comercio son regulados por la Cámara de Comercio Internacional, los cuales son aceptados y utilizados en este ámbito para agilizar una operación comercial.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

Planteamiento del Problema de la Investigación

En la actualidad, el comercio internacional es de gran relevancia para el desarrollo de las economías de todas las naciones por medio de las exportaciones e inversiones extranjeras. Gracias al intercambio de mercancías los países pueden obtener recursos que no poseen en sus tierras y vender, en los mercados extranjeros, los productos en los que poseen ventaja absoluta.

Sin embargo, en los mercados actuales existen muchas complicaciones que impiden la internacionalización de las empresas a mercados extranjeros, debido a la poca información que se pueden conseguir de ellos y por las barreras comerciales que existen en diferentes países. Esto dificulta la comercialización de mercancías entre empresas pequeñas que buscan expandir sus negocios en mercados o adquirir materias primas para sus producciones.

Asimismo, existen pequeñas empresas que buscan internacionalizar sus productos, ya sea para aumentar sus ventas, expandirse a mercados extranjeros o integrarse a un mercado menos competitivo para introducir sus productos, pero debido a las barreras comerciales impuestas por cada país para defender su producción interna, se dificulta el ingreso de estas pequeñas empresas a los mercados.

La poca información sobre el tema de los mercados extranjeros obstaculiza la comercialización de mercancías a las empresas que buscan vender sus productos o comprar materias para su producción en los mercados extranjeros, esto implica que las empresas tengan que contratar terceros que intervengan en sus operaciones comerciales para poder comprar materias primas o vender sus productos en otros países. El problema de esto es que

implica un gasto adicional para la empresa y pierden el control de lo que sucede durante la operación comercial.

Para facilitar el comercio internacional entre las empresas, la Cámara de Comercio Internacional creó una serie de reglas o términos comerciales que buscan simplificar una transacción internacional de mercancías, puesto que establece las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, estas reglas se conocen como Incoterms (por sus siglas en inglés) y se refieren a los términos internacionales del comercio.

Los Incoterms son herramientas comerciales que se utilizan en los contratos de compra y venta para definir las responsabilidades entre las partes y la distribución de gastos entre las partes por medio de un mismo lenguaje comercial aceptado e interpretado por las partes contratantes, con el fin de evitar incertidumbre en la interpretación del contrato para reducir el riesgo de complicaciones legales. Pero, a pesar de su utilidad en los contratos, los Incoterms no son leyes, por lo tanto, no poseen más valor que un contrato de compra y venta.

Además, existen problemas relacionados con la aplicación de los Incoterms en los contratos, debido al desconocimiento o la mala interpretación de estos, de tal manera que entorpecen una operación comercial, esto porque la persona exportadora o importadora confunden sus obligaciones y responsabilidades al manejar la mercancía, debido a que confunden o desconocen lo que establecen los términos comerciales.

Otro problema que surge durante una transacción internacional es la forma de pago de las mercancías, ya que los Incoterms no definen el medio ni la forma de pago, ya que esto se debe especificar en el contrato de compra y venta de la mercancía, pero por causa de la práctica comercial las empresas exportadoras o importadoras cometen la falta de no

especificar estos aspectos en los contratos, por lo que toman los Incoterms como un contrato de compraventa completo.

Para evitar problemas de interpretación y de aplicación de los Incoterms en los contratos de compra y venta es importante que las partes negocien y acepten de forma voluntaria las condiciones y normas estipuladas por las reglas de Incoterms, esto para evitar problemas de incumplimiento e interpretación. Para esto es importante conocer: ¿cuál es la relación que tienen los términos internacionales del comercio y el contrato de compraventa para la importación de alimentos al territorio costarricense en el primer semestre del 2017?

Objetivos de la Investigación

Objetivo general

- Examinar los términos internacionales del comercio y su relación en los contratos de compraventa para la importación de alimentos al territorio costarricense en el primer semestre del 2017.

Objetivos específicos

- Reconocer el uso que se le da a cada término internacional del comercio en los contratos de compraventa.
- Identificar las consecuencias que conlleva la mala aplicación de los términos comerciales internacionales.

Justificación de la Investigación

Los términos internacionales del comercio son normas aplicadas en los contratos de compraventa entre el comprador y el vendedor, estas no son obligatorias, pero tienen gran utilidad en los contratos, ya que ayudan a definir las obligaciones de las partes contratantes con respecto a las mercancías y la distribución de gastos de movilizar las mercancías desde su origen hasta su destino, en casos de eventualidades indican quién asume las responsabilidades de la carga y la contratación de un seguro. Estos términos son aceptados y aplicados por todos los países, ya que estos hablan el mismo lenguaje comercial para todo el mundo, lo cual facilita las negociaciones entre las empresas con diferentes idiomas y culturas.

En la importación de mercancías es importante conocer las obligaciones de cada una de las partes involucradas en las transacciones internacionales y el punto de entrega de las mercancías. Por este motivo es necesario que el importador y el exportador conozcan cada uno de los términos internacionales del comercio para que definan sus obligaciones con el manejo de la mercancía y así evitar incumplimientos en el contrato.

Además, es relevante recordar que los términos internacionales del comercio no son leyes que regulan el comercio entre las partes, sino normas establecidas para agilizar la comercialización de mercancías. Pero, el desconocimiento de estos y su mala aplicación en los contratos de compra y venta ocasionan problemas que entorpecen el intercambio de mercancías, por este motivo esta investigación busca identificar las consecuencias que conlleva a la mala aplicación de los términos internacionales del comercio.

Antecedentes de la Investigación

Para agilizar y facilitar la comercialización de mercancías y las negociaciones internacionales se crearon términos internacionales que fueron aceptados por las partes

involucradas en las transacciones internacionales. La ICC (2010) menciona que estos términos comerciales fueron creados en 1919 con el fin de regular e interpretar uniformemente una serie de términos comerciales para describir derechos, responsabilidades y obligaciones de las mercancías, así como lo del medio de transporte por utilizar y la entrega. (p4)

Debido a la mala interpretación o las confusiones que se le daban a estos términos internacionales, la Cámara de Comercio Internacional decide crear una serie de normas para su correcta interpretación, dentro del contexto de las transacciones internacionales. De tal manera que se definió, determinó y delimitó las responsabilidades del vendedor y el comprador en toda la transacción comercial y, especialmente, en donde debe hacer llegar la mercancía, esto con el fin de asegurar y facilitar el comercio internacional. Todo este proceso dio origen a los International Commerce Terms conocidos por sus siglas como Incoterms.

Según la ICC (2010) expresa:

En 1936 se publicaron los primeros Incoterms —entonces sólo con 6 términos—, y la ICC practicó nuevas actualizaciones en 1945, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y por ello, esta nueva revisión es un paso lógico en el deseo de disponer siempre de un texto puesto al día que sirva a las necesidades del mercado actual. Un mercado global que incluye los Estados Unidos, que usará esta revisión al haberse derogado su normativa interna que hasta ahora dificultaba el empleo de los Incoterms. (p.4)

En la actualidad la Cámara de Comercio Internacional (ICC) es la única organización que rige y determina el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en los contratos de compra y venta y el alcance de las obligaciones de las mercancías, los gastos que corresponde a cada una de las partes del contrato y el punto de responsabilidad que le concierne al vendedor y el comprador, esto con el fin de evitar malentendidos.

Los autores Alvarenga, Cortez y Rosales (2009) de la Universidad de El Salvador en el trabajo de tesis para la obtención del título en licenciatura en Contaduría Pública, con su investigación “Términos Internacionales de comercio y su relación en los contratos de compraventa para importar o internar mercancías al El Salvador que apliquen al sector ferretero del área metropolitana de San Salvador”, su investigación buscó evaluar el conocimiento de estos términos y diferentes aplicaciones en su contratación, su principal conclusión fue la importancia del conocimiento de los términos internacionales del comercio por parte de los encargados de las importaciones, además se recalcó la importancia de estos en el comercio internacional.

En el caso de Alberto Mazariegos Lanseros (2014), Universidad de San Carlos de Guatemala, Escuela de Ciencia Política, en su tesis para optar por el título de licenciado en Relaciones Internacionales, con el tema: “Importancia del uso de los términos internacionales del comercio en las transacciones internacionales en el periodo del 2005 al 2012 y su incidencia en su legislación guatemalteca”, su principal objetivo fue: determinar cuál es la importancia de los términos de comercio internacional “Incoterms 2010” en las transacciones internacionales y su incidencia en la legislación guatemalteca, concluyó en su investigación que los términos internacionales del comercio son un lenguaje comercial entendible para diferentes naciones, donde se estipulan los costos, responsabilidades y riesgos de cada una de las partes contratantes.

La licenciada Paola Chavarría Chaves (2013), en su artículo: “Los nuevos INCOTERMS 2010”, publicado en la revista judicial de Costa Rica, en este buscaba exponer de forma clara la utilidad y función de los Incoterms para el comercio internacional, en su artículo explica la importancia de una adecuada comprensión de los Incoterms y las responsabilidades que conllevan a su contratación por cada una de las partes, ya que sus aplicaciones son fundamentales para los negocios.

Paola Fonseca Rojas (2012) en su artículo “INCOTERMS y el desarrollo del comercio internacional en Costa Rica”, busca informar e instruir acerca de este instrumento para el comercio internacional, sus modalidades, así como sus beneficios y desventajas para el comercio exterior en Costa Rica y el resto del mundo, además de la relación entre la administración y el comercio en el país. En sus conclusiones destaca la importancia de una adecuada comprensión de los Incoterms 2010, ya que estos regulan cuestiones fundamentales para los negocios.

Paula María Chavarría Chávez (2013) de la Universidad de Costa Rica en la facultad de Derecho, en su tesis para optar por el título de licenciatura en Derecho, con su trabajo: “Los INCOTERMS 2010 y su aplicación en el comercio internacional”, el objetivo de esta investigación fue señalar cada uno de los cambios realizados en esta nueva versión, la relevancia de estos cambios y la falta en la normativa de Costa Rica con respecto a los Incoterms en su investigación concluyó que los Incoterms 2010 con su versión más reciente no solo buscan simplificar las negociaciones internacionales, sino también fortalecer la seguridad jurídica entre las partes contratantes.

Proyecciones de la Investigación

Los términos internacionales del comercio tienen como finalidad agiliza una operación internacional. Con base en el primer objetivo, esta investigación busca reconocer los diferentes usos que se les dan a los términos internacionales del comercio durante una operación internacional. Se realizarán entrevistas a empresas importadoras de alimentos para comprar los datos obtenidos con la teoría obtenida de fuentes secundarias.

De los datos obtenidos de las entrevistas y de las experiencias compartidas por parte de las empresas importadoras de alimentos, se espera identificar las consecuencias que ocurren por la mala aplicación de los términos internacionales del comercio y los errores que se cometen durante la negociación de estos términos internacionales.

CAPÍTULO II: MARCO REFERENCIAL

Términos Internacionales de Comercio y su Relación en los Contratos de Compraventa

Los términos internacionales del comercio o conocidos también por sus siglas en inglés Incoterms, son un conjunto de reglas utilizadas en el comercio exterior para establecer las responsabilidades y obligaciones de la entrega de la mercancía durante una transacción internacional, estas reglas se pactan entre el exportador y el importador con el fin de aclarar aspectos importantes en el contrato de compra y venta, así como el manejo de la documentación, entrega de la carga y la distribución de los gastos.

Según la Cámara de Comercio Internacional (2010). Los Incoterms se definen de la siguiente manera:

La finalidad de estos términos es simplificar las operaciones internacionales y aclarar los grandes problemas de toda transacción internacional que son: la entrega de la mercancía, transmisión de riesgos, distribución de gastos y los trámites documentales, por medio de un mismo lenguaje comercial interpretado y aceptado por las partes contratantes para evitar controversias en el contrato de compraventa. (p,4)

Las reglas de los Incoterms están compuestas por 11 términos y se dividen en cuatro grupos según la inicial, estos grupos se disponen de la siguiente manera: grupo E, grupo F, grupo C y grupo D. Con la última versión de los Incoterms 2010, estos se clasifican en dos categorías: transportes polivalentes y transportes marítimos y cualquier vía navegable (Mondragón, 2017, parr.1).

Cada grupo de Incoterms se clasifican por el nivel de responsabilidad y riesgos que le corresponden a una de las partes contratantes, en el caso del grupo E las responsabilidades son mínimas para el exportador, ya que el importador corre con todos los riesgos de la mercancía desde el país de origen hasta su destino. En el caso del grupo D el exportador corre con la mayoría de riesgos y gastos al movilizar la carga y en el caso del importador la responsabilidad de manipular la carga es mínima, ya que el exportador debe realizar la

entrega en el país de destino (Mondragón, 2017, parr.2). En la siguiente tabla 1 se demuestra la clasificación de los Incoterms, medio de transporte y nivel de riesgo para el exportador.

Tabla 1: Clasificación de los Incoterms

Grupo	Término comercial	Medio de transporte	Riesgo para el exportador
Grupo E	EXW	Polivalente	Mínima
Grupo F	FCA	Polivalente	Mínima
	FAS	Marítimo	Medio
	FOB	Marítimo	Medio
Grupo C	CIF	Marítimo	Medio
	CFR	Marítimo	Medio
	CPT	Polivalente	Medio-alta
	CIP	Polivalente	Medio
Grupo D	DDP	Polivalente	Máxima
	DAT	Polivalente	Máxima
	DAP	Polivalente	Máxima

Fuente: Cámara Internacional de Comercio [ICC], 2010.

Incoterms polivalentes

Cuando se realiza una compra internacional, un aspecto importante que el comprador debe de tomar en cuenta, antes de firmar un contrato de compra y venta, es el medio de transporte que la mercancía requiere para su movilización. Por este motivo es importante analizar y escoger el término comercial adecuado al modo de transporte que se contratará. (Elena P, 2017, p. 7)

En la regla de Incoterms existen siete términos comerciales que se pueden aplicar cuando se utiliza más de un medio de transporte, estos términos se clasifican como polivalentes, ya que utilizan más de un medio de transporte, incluso el transporte multimodal (ICC, 2010, p.8). Los transportes multimodales son aquellos que utilizan más de un tipo de transporte, ya sea ferroviario, terrestre, marítimo, aéreo o una combinación de todas, con la diferencia de que la carga maneja un solo documento de transporte. Como se señaló en la tabla 1, los Incoterms polivalente son: EXW, FCA, CPT, CIP, DDP, DAT y DAP

Cuando la mercancía requiera más de un modo de transporte, o debido a la naturaleza de la mercancía, se necesita que estas se entreguen con la mayor brevedad posible, el importador tiene que tomar en cuenta el lugar donde el exportador transfiere los riesgos de la mercancía, ya que la carga corre más riesgos de daños al ser movilizadada por diferentes transportes. Se debe conocer las responsabilidades de cada una de las partes cuando se contrata un Incoterm (Mondragón, 2017, parr.6).

Incoterms marítimos

A diferencia de los polivalentes los Incoterms marítimos se utilizan solo en el transporte marítimo como barcos, buques u otro tipo de embarcaciones, y también por vías navegables internas, este tipo de transporte se utiliza para carga general a granel y especiales

con su respectiva subdivisión (Mondragón, 2017, parr.5). Asimismo, como se señala en la tabla 1, los Incoterms marítimo son los siguientes: FAS, FOB, CIF y CFR.

En el caso de los Incoterms marítimos, el exportador transfiere todos los riesgos de la carga al importador una vez que esta se encuentre a bordo de buque. Además, con la diferencia de FAS se indica que la responsabilidad del exportador termina cuando la mercancía se encuentre a un lado del buque, es decir en el muelle en donde el importador señale (ICC, 2010, p.10).

Entre las ventajas que se pueden señalar de utilizar este medio de transporte, es que se puede exportar más cantidad de mercancías, a pesar de que tiene más tiempo de tránsito, es más económico trasladar la mercancía desde su origen hasta su destino y puede contratar diferentes tipos de buques, según la naturaleza de la mercancía (Mondragón, 2017, parr.5).

Definición de cada Término Internacional del Comercio

EXW (Ex Works “En fábrica”)

“En fábrica” este término significa que el exportador entrega la mercancía en sus instalaciones, puede ser en un almacén, fábrica, taller, etc. El exportador tiene que dejar a disposición la mercancía para que el importador realice el despacho de esta. Asimismo, el exportador tiene como obligación tener las mercancías empacadas y listas para transporte según el importador que se designó para la carga. Este término representa menos riesgos para el vendedor, no obstante, se tiene que dejar especificado el lugar donde se recoge la carga (ICC, 2010, p.17).

Además, este término explica que el importador asume todos los gastos y riesgos de manejar la mercancía desde la fábrica o lugar designado por el exportador hasta su país de destino, esto implica que debe realizar todo el proceso logístico necesario, desde contratar el medio de transporte que considere adecuado para la carga, hasta realizar todos los trámites aduanales en el país de origen y destino, el importador puede solicitar licencias al exportador o documentos específicos si los requiere (ICC, 2010, p.18).

Este término comercial aplica para cualquier medio de transporte incluido el multimodal, esta regla puede ser usada tanto para el comercio nacional e internacional, ya que el comprador de la mercancía recoge la carga en las instalaciones del vendedor, por este motivo es recomendable que se especifique en un contrato de compra y venta el lugar donde el comprador debe recoger la mercancía, debido a que los gastos del vendedor incluyen hasta el lugar convenido en el contrato para recoger la mercancía (Vélez 2013, p.8).

Obligaciones del exportador.

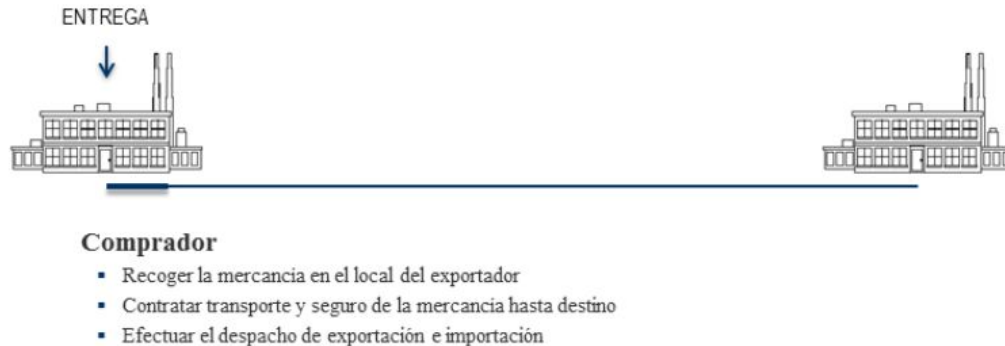
- Embalar y empacar las mercancías.
- Apoyar al importador en documentos, licencias u otra autorización que se requiera.
- Tener las mercancías listas en el punto acordado.
- Suministrar la factura comercial conforme al contrato de compraventa.
- Notificar al importador la recepción de las mercancías.

Obligaciones del importador.

- Pagar el precio acordado de las mercancías.
- Realizar la logística necesaria para movilizar la carga hasta su destino.
- Contratar el medio de transporte.

- Contratar un seguro para la carga, si se requiere.
- Realizar los trámites necesarios ante la aduana.
- Retiro de las mercancías una vez cumplido lo acordado.

Figura 1: EXW



Fuente: Mondragón, 2017, parr.3

FCA (Free Carrier- franco transportista)

“Franco transportista” significa que el exportador debe despachar la mercancía para su exportación en el transporte designado por el importador, el exportador debe hacer entrega de la mercancía, ya sea en la tienda del vendedor u otro que especifique el importador, por este motivo se debe resaltar el lugar de entrega, ya que la responsabilidad del exportador termina cuando este hace entrega de la carga al transportista designado (ICC, 2010, p. 25).

Este término puede ser utilizado para cualquier medio de transporte incluido el multimodal, el importador debe contratar el transporte para recoger la mercancía y especificar el lugar donde estas deben ser entregadas, ya que el exportador debe despachar la carga para su exportación a su país de destino, en el momento que la carga es despachada en el transporte se transfiere la responsabilidad de riesgo al importador, si la mercancía es descargada en otro

punto, el exportador no es responsable de cualquier daño o problema que incurra en el proceso (Fonseca, 2012, p.13).

Según Vélez (2013) el importador asume los gastos y riesgos de la mercancía, en el momento que el exportador la haya cargado en el transporte o una vez entregada a la persona autorizada por el importador. Asimismo, el importador debe encargarse de realizar los trámites aduanales en el país de destino y de todo el proceso logístico necesario para la movilización de la carga, además contratar tanto el transporte adecuado para la carga como un seguro. Entre las obligaciones de las partes se mencionan las siguientes:

Obligaciones del exportador.

- Empacar y embalar las mercancías para exportación.
- Apoyar al importador en la documentación, licencias u otras autorizaciones que requiera el importador.
- Entregar las mercancías listas para su exportación en lugar acordado.
- Suministrar una factura comercial.
- Notificar al importador la entrega de las mercancías.

Obligaciones del importador.

- Liquidar la factura comercial.
- Movilizar la carga desde la entrega al transportista o persona designada hasta el país de origen.
- Realizar la logística necesaria de la carga hasta su destino.
- Realizar los trámites aduanales necesarios en el país de destino.
- Contratar el transporte para la mercancía.

- Contratar un seguro para la carga, si se requiere.

Excepción del transporte en FCA.

En el término FCA el importador es responsable de contratar el transporte para recoger la mercancía en el lugar designado por el exportador, este puede ser en la fábrica o una tienda del vendedor, quien no tiene ninguna obligación de cargar la mercancía al transporte o formalizar un contrato de transporte con el importador. Como se mencionó anteriormente el exportador transfiere el riesgo de la mercancía al importador cuando esta se entrega al transportista designado.

Elena P. (2017), en su guía de Incoterms, se detalla lo siguiente: “transportista” es cualquier persona que en un contrato de compra y venta se compromete a efectuar o hacer el transporte de la carga, ya sea terrestre, ferroviario, marítimo, aéreo o cualquier vía interna navegable (p.9). El importador es responsable de contratar o asignar un transportista para el traslado de la carga, si el importador no establece un transporte para la carga, el exportador tiene la libertad de contratar un medio de transporte, sin asumir el riesgo de la mercancía. (p.7)

Para explicar esta excepción en la contratación en el transporte, en el término comercial FCA, la Cámara de Comercio Internacional (2010) detalla en su inciso A3):

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo, si lo solicita el comprador o si es práctica comercial y el comprador no da instrucciones en sentido contrario con la debida antelación, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador. En cualquiera de los dos casos, el vendedor puede rehusar la formalización del contrato de transporte y, en este caso, deberá comunicarlo rápidamente al comprador. (p.26)

Figura 2: FCA

Fuente: Mondragón, 2017, parr.3

FAS (Free alongside ship-Franco al costado del busque)

Este Incoterms solo debe usarse para transporte marítimo o vías navegables. “Franco al costado del buque” esto significa que el exportador debe realizar la entrega de la mercancía en puerto designado por el importador, el exportador debe entregarla a un costado del buque o en el muelle de carga y cargada en un contenedor, una vez colocada la mercancía en ese punto, los riesgos de la carga se transfieren al importador (ICC, 2010, p. 87).

El vendedor debe realizar la entrega de la mercancía en el puerto designado por el importador, el vendedor corre todos los riesgos de movilización de la carga hasta muelle o una barcaza (al costado del buque), debe realizar los trámites aduanales para la exportación de la carga y contratar el transporte necesario para su movilización hasta el punto acordado, ya que el vendedor es responsable de lo que suceda a la carga durante su movilización hasta el muelle (ICC, 2010, pp. 88-90).

Una vez que las mercancías hayan sido colocadas a un costado del buque en un contenedor y en el puerto designado, el importador debe contratar el transporte principal para la movilización de la carga al país de destino, debe realizar todos los trámites necesarios ante

la aduana en el país del importador para su nacionalización y movilizar la carga hasta su fábrica. El importador asume todas las responsabilidades de las mercancías desde que estas se cargan en el buque hasta que las tenga en su poder (ICC, 2010, pp. 89-91).

Obligaciones del exportador.

- Embalar y empacar las mercancías para su exportación.
- Suministrar la factura comercial respectiva.
- Realizar los trámites aduanales para la exportación de la carga.
- Entregar la mercancía en el lugar designado por el importador.
- Realizar todo el proceso logístico hasta el lugar designado.
- Notificar al importador la entrega de la mercancía.

Obligaciones del importador.

- Liquidar la factura comercial.
- Recoger la mercancía.
- Contratar y estibar la carga en buque responsable de movilizarla.
- Realizar todos los trámites aduaneros en el país de destino.
- Realizar la logística necesaria de la carga desde el puerto de origen hasta sus instalaciones.

Figura 3: FAS

Fuente: Mondragón, 2017, parr.3

FOB (Free on board-Franco a bordo)

Se debe resaltar que este término comercial es solo para el transporte marítimo o cualquier vía navegable, “Franco a bordo” representa que el vendedor o exportador debe entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto designado por el comprador o importador, una vez estibada la mercancía en el buque la responsabilidad del exportador se transfiere al importador, por este motivo es importante aclarar el puerto exacto donde la carga debe ser entregada (Fonseca, 2012, p.13).

Al aplicar el termino FOB en un contrato de compra y venta, el exportador debe colocar la mercancía a bordo y estibada en el buque para su exportación, además debe realizar todos los trámites necesarios para la exportación de la carga, debe contratar el medio de transporte para la movilización en el país de origen, todos estos gastos los asume el importador en la factura comercial. La responsabilidad del exportador se transfiere al importador una vez la carga haya sido estibada en el buque. (Mondragón, 2017, parr.4).

Una vez la mercancía se encuentre estibada en el buque los riesgos de la carga se transfieren al importador, este es responsable de todo lo que pueda ocurrir, además de los

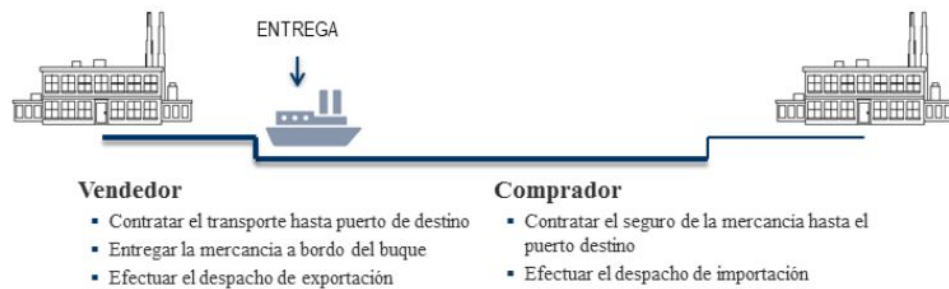
gastos que se den en el país de destino, así como la desestiba de la carga, nacionalización de la carga y contratar el transporte necesario para movilizar la carga hasta sus instalaciones (ICC, 2010, p. 99).

Obligaciones del exportador.

- Empacar y embalar las mercancías para la exportación.
- Realizar los trámites aduanales en el país de origen.
- Despachar la mercancía para la exportación.
- Contratar el transporte necesario para la entrega de la mercancía hasta el lugar convenido.
- Estibar la carga en el buque.
- Suministrar la factura comercial con todos los gastos del transporte incluido.
- Entregar la mercancía en el lugar convenido por el importador.
- Notificar la entrega de las mercancías.

Obligaciones del importador.

- Liquidar la factura comercial.
- Recoger la mercancía.
- Desestibar la mercancía del buque.
- Realizar los trámites necesarios para nacionalizar la carga.
- Movilizar la carga del puerto hasta su destino.
- Contratar el transporte principal para su movilización al país de destino.

Figura 4: FOB

Fuente: Mondragón, 2017, parr.3

CFR (Cost and freight-Costo y flete)

“Costo y flete” en este término comercial el exportador tiene que cubrir todos los gastos de la mercancía hasta que esta se encuentre a puerto del país de destino, el exportador no tiene la obligación de contratar un seguro de la carga, pero debe asumir la responsabilidad de la mercancía de todo lo que le pase durante su manipulación hasta que se encuentre a bordo del buque en el país de destino, por este motivo es importante que se especifique el puerto donde se debe entregar la mercancía, ya que el exportador solo se hace responsable de la carga una vez que esta se encuentre a bordo del buque. Este Incoterms es solo marítimo y de cualquier vía navegable (ICC, 2010, p. 107).

El importador asume todos los riesgos de la carga una vez que esta se encuentre a bordo del buque, es responsable de pagar la desestiba de la carga, contratar el transporte en el país de destino para movilizar la carga y realizar los trámites necesarios para la nacionalización de la carga, el importador no tiene la obligación de contratar un seguro para la carga, para protegerla durante su movilización en el país de destino, pero él es responsable de cualquier eventualidad que ocurra en el destino (Mondragón, 2017, parr.5).

Según la ICC (2010) el exportador es responsable de todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta que esta se encuentre a bordo del buque, además debe de contratar el transporte principal en el muelle seleccionado por el importador, debe realizar los trámites necesarios para la exportación de la mercancía, contratar el transporte hasta el puerto de descarga, igual que el importador, no tiene la obligación de contratar un seguro de carga, pero es responsable de lo que pase con la carga en el país de origen (p.109).

Obligaciones del exportador.

- Empacar y embalar la mercancía para la exportación.
- Entregar la mercancía en el lugar acordado.
- Contratar el transporte principal.
- Suministrar la factura comercial al importador.
- Pagar todos los gastos hasta que la carga se encuentre a bordo del buque.
- Notificar al importador la entrega de las mercancías.
- Despacho de la mercancía para su exportación.
- Trámites aduanales en el país de origen.

Obligaciones del importador.

- Liquidar la factura comercial.
- Desestibar la carga del buque.
- Contratar el transporte para movilizar la carga en el país de destino.
- Realizar los trámites necesarios para la nacionalización de la carga.
- Contratar un seguro para la carga.
- Realizar los trámites aduanales en el país de destino.

en el país de origen, así como la documentación necesaria para su exportación y contratar el transporte de la carga. Al vendedor le corresponde contratar una póliza de seguro mínima contra daños que puedan suceder durante su transportación en el mar (Fonseca, 2012, p.10).

El importador asume las responsabilidades de las mercancías una vez que estas estén estibadas en el buque, el importador es responsable de despachar las mercancías para su importación, realizar los trámites necesarios para la nacionalización, contratar el transporte necesario para su movilización a su destino. El comprador puede exigir el seguro de la carga al exportador, y en caso de eventualidad el beneficiario del seguro es el importador (Vélez, 2013, p.54).

Obligaciones del exportador.

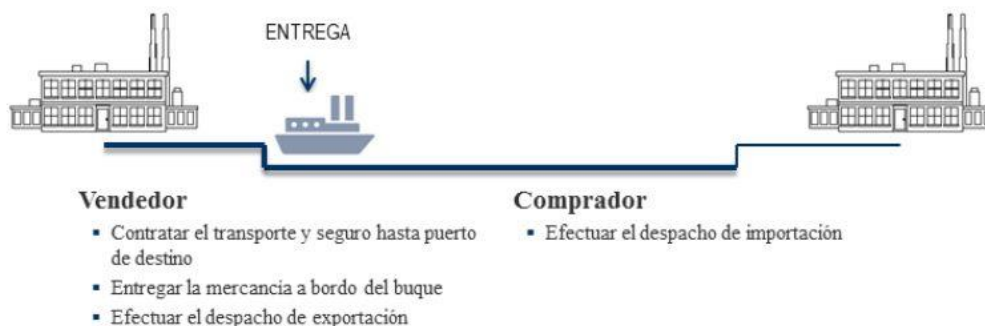
- Empacar y embalar las mercancías para su exportación.
- Contratar una póliza de seguro para la carga.
- Pagar el transporte principal.
- Despachar la carga para su exportación.
- Realizar los trámites aduanales para su exportación.
- Pagar todos los gastos que se generen hasta que la mercancía este a bordo del buque.
- Entrega la mercancía en el lugar acordado por el importador.
- Notificar al importador una vez entregada la mercancía.

Obligaciones del importador.

- Liquidar la factura comercial.
- Contratar el transporte para la carga desde sus instalaciones hasta el puerto de destino.
- Realizar los trámites aduanales para la importación.

- Despachar las mercancías por la importación.
- Desestibar la carga del buque.

Figura 6: CIF



Fuente: Mondragón, 2017, parr.3

CPT (Carriage paid to-Transporte pagado hasta)

Este término comercial puede ser utilizado en cualquier medio de transporte, incluso el multimodal, con la diferencia de que el punto de entrega y el lugar convenido son diferentes, es decir, el exportador transfiere los riesgos de la carga una vez colocados en la terminal del país del exportador puede ser un puerto o un aeropuerto, y los gastos se transfieren en el lugar acordado por el importador en el país de destino, por este motivo se debe especificar detalladamente el lugar de entrega de la mercancía y transporte por utilizar (ICC, 2010, p. 35).

El vendedor es el encargado de realizar el despacho de la mercancía para su exportación, este debe entregar la mercancía en el lugar acordado por el importador en el país de destino, una vez entregado la mercancía en el lugar acordado se transfieren la distribución de gastos al importador, pero el riesgo de manejar la carga la asume el importador cuando la

mercancía haya sido cargada en el transporte principal, ya sea un avión o un buque (Mondragón, 2017, parr.6).

Este término comercial no le exige al exportador la contratación de una póliza de seguro, es decisión del importador si contrata un seguro para la carga, ya que él es responsable de cualquier eventualidad que le suceda en el transporte internacional. El importador tiene que pagar la desestiba de la carga, ya que este gasto no lo cubre el exportador, el importador se encarga de realizar los trámites necesarios para la importación de la carga y contratar el transporte necesario para movilizar la carga desde el punto de entrega hasta sus instalaciones (Del Río, 2016, p.6).

Obligaciones del exportador.

- Entregar la mercancía en el lugar convenido por el importador.
- Empacar y embalar las mercancías para su exportación.
- Contratación del transporte internacional.
- Despachar las mercancías para la exportación.
- Estibar la mercancía del transporte internacional.
- Suministrar la factura comercial.
- Notificar al importador la entrega de la mercancía.

Obligaciones del importador.

- Liquidar la factura comercial.
- Realizar los trámites necesarios para la importación de la carga.
- Despachar la mercancía de la importación.
- Indicar al exportador el punto de entrega de la mercancía.

- Contratar un seguro para la carga.
- Contratar el transporte para movilizar la carga desde el lugar designado hasta su destino.
- Desestibar la carga del transporte principal.

Figura 7: CPT



Fuente: Mondragón, 2017, parr.3

CIP (Carriage Insurance Paid-Transporte y seguro pagados hasta)

“Transporte y seguro pagados hasta” esto significa que el exportador debe hacer entrega de las mercancías hasta el lugar convenido por el importador en el país de destino, este término comercial aplicable para cualquier medio de transporte incluido el multimodal, al igual que el término CPT, el exportador se responsabiliza de la mercancía hasta que esta esté a bordo del transporte internacional y se trasladan los gastos al importador una vez el vendedor haya entregado la mercancía en el lugar acordado o al transportista asignado por el comprador, con la diferencia de que el exportador debe contratar una póliza de seguro mínima para la carga (Mondragón, 2017, parr.5).

El exportador tiene que contratar una póliza de seguro mínima contra daños que pueda sufrir la carga durante el transporte internacional, además de contratar el transporte internacional, el cual debe ser especificado en contrato de compra y venta, ya que el riesgo de la mercancía se traslada al importador una vez que la carga se encuentre a bordo del transporte principal, el vendedor corre con todos los gastos del manejo de mercancía hasta el punto de entrega designado por el importador o transportista designado en el país de destino (ICC, 2010, p. 47).

El importador es beneficiario de la póliza de seguro en caso de alguna eventualidad que ocurra durante el transporte de la carga, si el importador desea una póliza de seguro que tenga más cobertura, este debe negociarlo con el exportador. El importador es responsable de la mercancía desde que esta es cargada en el transporte principal y asume todos los gastos desde la entrega al transportista o lugar acordado, el importador debe hacer el despacho de la mercancía para la importación (ICC, 2010, p. 47).

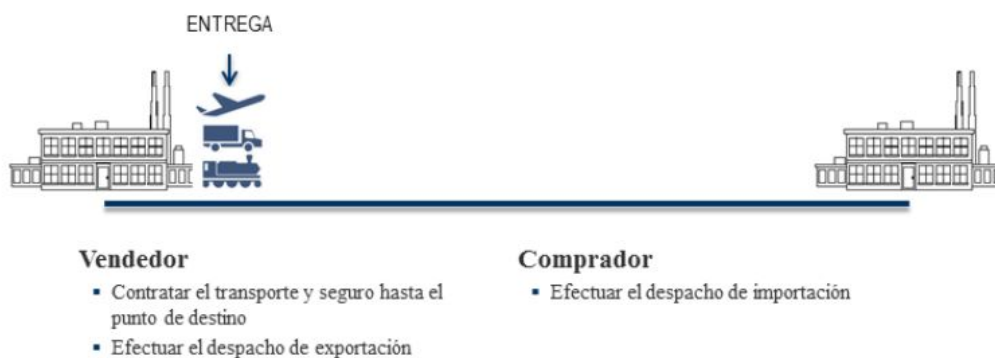
Obligaciones del exportador.

- Embalar y empaquetar la mercancía para la exportación.
- Despachar la mercancía para la exportación.
- Contratar el transporte internacional.
- Contratar una póliza mínima de seguro.
- Suministrar la factura comercial.
- Entregar la mercancía en el lugar asignado por el importador.
- Notificar al importador la entrega de la mercancía.

Obligaciones del importador.

- Liquidar la factura comercial.
- Despachar la mercancía para la importación.
- Contratar el transporte necesario para movilizar la mercancía desde el punto de entrega hasta su destino.
- Nacionalizar la mercancía.

Figura 8: CIP



Fuente: Mondragón, 2017, parr.3

DAT (Delivered at terminal-Entregada en terminal)

Este Incoterms aplica para cualquier medio de transporte incluido el multimodal. “Entrega en terminal” significa que el exportador debe entregar la mercancía en una terminal designada por el importador, puede ser en el muelle, un almacén o una terminal aérea, la responsabilidad del exportador termina una vez que las mercancías hayan sido entregadas en la terminal asignada, el exportador corre con todos los riesgos hasta ese punto y deberá cubrir todos los gastos que incurran durante el trayecto (ICC, 2010, p. 61).

El exportador asume la mayor responsabilidad de las mercancías desde su país de origen hasta la terminal de destino, el importador debe realizar el despacho para la

exportación de la mercancía y contratar el transporte para su entrega en el lugar acordado, una vez entregadas las mercancías en la terminal, el exportador transfiere las responsabilidades de la carga al importador. Este término no exige que el exportador contrate un seguro para la carga (Mondragón, 2017, parr.6)

El importador debe realizar el despacho de las mercancías para su importación, este término representa menos riesgos para el comprador, ya que el vendedor debe realizar toda la logística de la mercancía hasta el lugar asignado, el exportador asume el riesgo de movilizar la mercancía desde la fábrica en el país de origen hasta el almacén en destino (ICC, 2010, pp. 65-67).

Obligaciones del exportador.

- Entregar las mercancías en el lugar designado.
- Despachar las mercancías para la exportación.
- Suministrar la factura comercial.
- Contratar el transporte internacional.
- Empacar y embalar la mercancía para la exportación.
- Notificar al importador la entrega de la carga.

Obligaciones del importador.

- Liquidar la factura comercial.
- Despachar la mercancía para la importación.
- Movilizar la mercancía del punto acordado hasta su destino final.

Figura 9: DAT

Fuente: Mondragón, 2017, parr.3

DAP (Delivered at place-Entrega en el lugar)

Este término puede utilizarse para cualquier medio de transporte incluido el multimodal, en este el exportador corre con la mayoría de riesgos, ya que debe hacer entrega de la mercancía lista para descargar en el medio de transporte y en el lugar designado por el importador, a diferencia del DAT el exportador debe entregar la mercancía en el medio de transporte a la hora y fecha establecida, pero el exportador no tiene la obligación de realizar el despacho para la importación ni la descarga del transporte (ICC, 2010, p. 69).

Según Vélez (2013) el exportador se encarga de realizar todo el proceso logístico de la mercancía hasta el lugar designado por el importador, ya sea un almacén o una bodega, el exportador hace entrega de la mercancía cuando esta se encuentre lista para descargar en el medio de transporte en el lugar, fecha y hora acordada por el importador, una vez que la carga se encuentra en el lugar acordado, se transfiere la responsabilidad al importador, es decir, el importador es responsable de la descarga y del despacho de la mercancía.

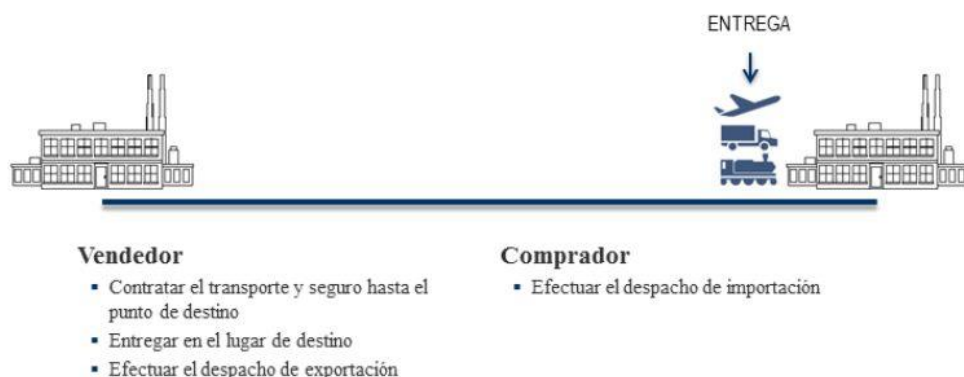
El importador es responsable de la descarga de la mercancía del medio del transporte, el exportador no tiene ninguna obligación de descargar la mercancía, ya que el riesgo lo asume el importador, ni realizar el despacho para la importación, si incurre en gastos adicionales en el transporte de la carga, estos serán asumidos por el exportador, por este motivo el vendedor debe contratar el medio de transporte que se adecue a la entrega exacta (Mazariegos, 2014, p.61).

Obligaciones del exportador.

- Empacar y embalar la mercancía para la exportación.
- Realizar el despacho para la exportación.
- Contratar el medio de transporte para movilizar la carga.
- Entregar la mercancía en el punto acordado.
- Realizar los trámites aduanales para la exportación.
- Contratar el transporte internacional.
- Suministrar la factura comercial.
- Notificar al importador la entrega de la mercancía.

Obligaciones del importador.

- Descargar la mercancía del medio del transporte en el lugar designado.
- Indicar la fecha y hora de la descarga de la mercancía.
- Despachar la mercancía para la importación.
- Liquidar la factura comercial.
- Realizar los trámites aduanales para la importación.

Figura 10: DAP

Fuente: Mondragón, 2017, parr.3

DDP (Delivered duty paid-Entrega con derecho pagado)

Este término aplica para cualquier medio de transporte incluido el multimodal. “Entrega con derechos pagados” significa que, en una operación internacional, el exportador asume todo el riesgo de manejar la mercancía, así como de todos los gastos que incurren y de los trámites aduanales en el país de origen y destino. El exportador debe hacer entrega de la mercancía en las instalaciones del importador o el lugar que él acuerde (ICC, 2010, p. 77).

Este término representa el máximo riesgo para el exportador, ya que debe realizar la entrega de la mercancía en las instalaciones del importador, este se encarga de todos los gastos de la mercancía, así como todos los trámites aduanales para la importación y exportación de la mercancía, no tiene la obligación de contratar un seguro para la carga, pero corre con todos los riesgos desde que la carga sale de la fábrica del exportador hasta la fábrica del importador. El importador asume la responsabilidad de la mercancía una vez que esta se encuentre en el lugar designado, el exportador es el encargado de nacionalizar la carga y despacharla para la importación (Mondragón, 2017, parr.6).

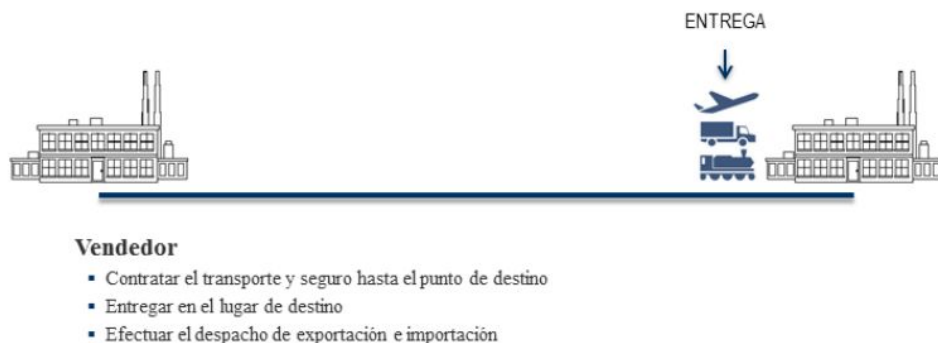
Obligaciones del exportador.

- Entregar la mercancía en el lugar acordado por el importador.
- Empacar y embalar la mercancía para su exportación.
- Despachar la mercancía para la importación y exportación.
- Realizar los trámites aduanales en el país de destino y de origen.
- Contratar el transporte internacional.
- Pagar todos los gastos en lo que se incurran hasta su destino.
- Suministrar la factura comercial.
- Notificar al importador la entrega de la mercancía.

Obligaciones del importador.

- Liquidar la factura comercial.
- Indicar el punto de entrega.

Figura 11: DDP



Fuente: Mondragón, 2017, parr.3

Cómo se Aplican los Incoterms en los Contratos de Compra y venta

Cuando se negocia un contrato de compra y venta para la importación de mercancías, es recomendable incluir los Incoterms adaptados a las necesidades de las partes, el exportador y el importador tienen que estar de acuerdo con el término comercial por utilizar. No es obligatorio el uso de Incoterms en los contratos de compra y venta, ya que estos son recomendaciones comerciales que tienen como finalidad agilizar una operación comercial por medio de un mismo lenguaje que facilite la interpretación de las obligaciones, sin importar el idioma o la cultura del vendedor (Alvarenga et al., 2009, pp.40,41).

Se debe seleccionar el término comercial que mejor se adapte a las necesidades del exportador y del importador, por ejemplo: si el vendedor de las mercancías no posee experiencia en las operaciones internacionales puede contratar un término EXW o FCA para que el comprador realice todas las operaciones o en caso contrario, si el comprador no tiene ninguna experiencia en el comercio internacional puede contratar un término DAP o DDP y pagar el precio pactado con el vendedor para que este se encargue de toda la operación comercial (Elena P, 2017, p. 5).

Cuando se selecciona un Incoterms, en el contrato se debe especificar el término que se utilizará, así como la versión que se contrató y especificar detalladamente el lugar de entrega; este último punto es importante, ya que el lugar donde se especifique en el contrato es donde se procede a la entrega de la mercancía, por ejemplo: FCA 38 Cours Albert 1er, París, Francia Incoterms® 2010, como se menciona en el ejemplo el lugar donde el importador debe recoger en la mercancía es el que está escrito después del término y la versión que se aplica en el contrato (Vélez, 2013, p.2).

Mondragón en su artículo del diariodelexportador.com (2017) especifica que cuando se indica la regla de Incoterms en el contrato se debe escribir con las primeras tres letras “EXW” y no escribir el nombre completo del término “Exworks o en fábrica”. También se

debe escribir en el contrato la palabra Incoterms® 2010, no está bien escrito en el contrato la palabra “incoterm”. (parr.1)

Es importante resaltar que las reglas de Incoterms no son leyes, sino recomendaciones para agilizar una transacción. La Cámara de Comercio Internacional (2010) en su libro de Incoterms® 2010 detalla lo siguiente:

Las reglas Incoterms, sin embargo, no dicen nada del precio a pagar ni del método de pago. Tampoco se ocupan de la transmisión de la propiedad de la mercancía ni de las consecuencias del incumplimiento del contrato. Normalmente, estas cuestiones se tratan con estipulaciones específicas en el contrato de compraventa o según las leyes que lo rigen. Las partes deben ser conscientes de que las normas imperativas del Derecho nacional pueden invalidar cualquier aspecto del contrato de compraventa, incluida la regla Incoterms escogida (p.8).

Gastos Adicionales que Ocurren Durante la Manipulación y el Responsable de Cubrirlos Según los Incoterms.

Las obligaciones del exportador y el importador estarán determinadas por el Incoterms pactado por las partes, según el término comercial contratado se indicará las obligaciones del gasto de cada parte. Sin embargo, estas pueden ser modificadas si se pactan con anticipación el contrato de compra y venta y se deberá especificar en el contrato en el momento que se incluya el Incoterms (Chavarría, 2013, p.219).

En la siguiente tabla se muestra los gastos que debe cubrir el exportador “v” y el importador “c” según el Incoterms contratado.

Tabla 2: Distribución de gastos

Incoterms	Embalaje y verificación	Carga	Transporte interno en origen	Formalidades aduaneras en origen	Costos de manipulación de	Transporte Internacional	Seguro de carga	Costo de manipulación en destino	Formalidades aduaneras en destino	Transporte interno en destino	Entrega de la carga
EXW	V	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C
FCA	V	V	C	C	C	C	C	C	C	C	C
FAS	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C
FOB	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C
CFR	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C
CIF	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
CPT	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C
CIP	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
DAT	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C
DAP	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V

Fuente: Intertransit.com 2015, p.1

Como se indica en la tabla 2, los Incoterms establecen los gastos que deben pagar las partes contratantes. Cuando se contrate un término comercial se debe especificar detalladamente el lugar donde el exportador debe entregar la mercancía, ya que a partir de ese punto el importador asume todos los gastos y las responsabilidades de movilizar la carga, en el caso de los términos EXW y FCA el importador asume todos los gastos de transporte (ICC, 2010, pp. 17-37).

Cuando se contrata un término DDP, DAP o DAT, el exportador debe asumir los gastos del transporte desde su origen hasta su destino, por este motivo el exportador debe contratar el transporte adecuado para la entrega de la mercancía, si incurre en un gasto adicional por manipular la carga, el exportador no podrá cobrarle ningún adicional al importador, al menos que el contrato indique lo contrario. Con excepción de los términos CIF y CIP, la contratación de una póliza de seguro será decisión del exportador o importador según el Incoterms aplicado (ICC, 2010, p. 77).

Punto de entrega y lugar definido.

El portal web santandertrade.com (2017), nos explica que el “punto de entrega” o “entrega directa a la salida” es un lugar o punto exacto donde el exportador transfiere los riesgos de la mercancía al importador, según la regla de Incoterms negociado en el contrato, el vendedor debe asumir todos los riesgos de pérdidas o daños que le pueda ocurrir a la mercancía, por ejemplo, cuando se contrata EXW el exportador es responsable de todo lo que le suceda a la mercancía dentro de su fábrica o bodega, en el caso de FOB, CIF y CFR el exportador es responsable de los riesgos de la mercancía hasta que esta se encuentre a bordo del buque.(parr.21)

El grupo C de las reglas de los Incoterms tienen el punto de entrega y el lugar definido distintos al resto de los Incoterms. La Cámara de Comercio Internacional (2010) especifica lo siguiente:

Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercancía en poder del porteador del modo especificado en la regla escogida y no cuando la mercancía llega al lugar de destino (p. 117).

El “punto de entrega” o “entrega en la llegada” es un lugar o punto exacto que el importador asigna al exportador para la entrega de la mercancía, una vez entregada la carga hasta ese punto el exportador transfiere todos los gastos y riesgos de la mercancía al importador, las reglas de Incoterms, con excepción del grupo C, el punto de entrega y lugar definido son el mismo para el exportador (santandertrade.com, 2017, parr.23).

Usos de los Términos Internacionales del Comercio en el Contrato de Compra y venta

Incoterms 2010 en la factura comercial

La factura comercial es un documento mercantil emitido por el exportador en el momento de expedir la mercancía, en donde se establecen las especificaciones y condiciones de venta, funciona como título ejecutivo contra el importador. Además, este documento se puede utilizar como contrato de compra y venta y forma de cobro al importador, también es requerido para los trámites aduanales (Cámara de Comercio de Costa Rica, s.f. p.2).

Cuando el importador realiza una compra de mercancía, el exportador debe realizar una factura proforma al importador para efectos aduaneros, si la factura se encuentra en otro idioma se debe acompañar por una copia traducida.

El artículo N.º 317 del Reglamento de la Ley General de Aduanas señala en sus incisos del a) al g) lo que debe incluir la factura comercial:

- a) Nombre y domicilio del vendedor.
- b) Nombre y destinatario de las mercancías. Si hubiera un cambio de destinatario el que adquiere esa condición deberá aclarar en la factura su nombre y domicilio e indicar de que se trata el nuevo destinatario.
- c) Descripción de las mercancías objeto de la transacción, con especificación de su clase, cantidad, precio unitario y total. Deberá indicarse si las mercancías son usadas, defectuosas, reconstruidas o reacondicionadas. En caso de omisión éste

- datos dato puede ser agregado por el interesado o el agente aduanero firmando esta notación.
- d) Tipo de embalaje, las marcas, números, clases y cantidades parciales y total de bultos.
 - e) Termino comercial de contratación.
 - f) Desglose de las cantidades por concepto de fletes y primas de seguro.
 - g) Lugar y fecha de expedición.

Como lo indica el inciso e) del artículo N.º 317 del Reglamento de la Ley General de Aduanas, se debe incluir el Incoterms contratado por las partes involucradas para efectos de valoración aduanera. Si en el caso de que la factura comercial omite esta indicación, la Dirección Órgano Nacional de Valoración y Verificación Aduanera debe asumir el Incoterms como FOB (Ministerio de Hacienda s.f., p.1).

En la página web del Ministerio de Hacienda (s.f.) en su documento sobre la omisión del término de contratación o Incoterms en factura comercial indica lo siguiente:

(...) la transmisión de del término de contratación o incoterms señalado por el artículo 317 de repetida cita, es de carácter obligatorio, por cuanto el mismo debe ser transmitido tanto al nivel de líneas del DUA como de la Declaración del Valor en Aduanas de las Mercancías Importadas (parr. 4).

Incoterms y el crédito documental

Es importante recordar que los Incoterms regulan cuatro aspectos importantes en una transacción internacional, la entrega de la mercancía, transmisión de riesgos, distribución de gastos y los trámites documentales. Pero, los Incoterms no determinan el medio ni la forma de pago por la mercancía, tampoco indica cuando el exportador tiene que hacer transferencia de los derechos de la mercancía, todo esto debe ser pactado en el contrato de compra y venta (Mondragón, 2017, parr.4)

Para evitar el incumplimiento del pago de la mercancía y brindar una mayor seguridad entre las partes contratantes, es recomendable que el importador solicite una carta de crédito para el pago de las mercancías, ya que este es uno de los documentos más seguros en el comercio internacional, debido a que asegura tanto el pago de las mercancías al exportador, como el cumplimiento de todas las normas estipuladas al importador.

La carta de crédito es un instrumento de pago en el cual el banco (emisor) se compromete al pago del monto de la mercancía al exportador (beneficiario) por solicitud del importador (ordenante). El banco se compromete a realizar el pago según las indicaciones que gire el importador, una vez que se cumplan todas las condiciones de entrega de la mercancía el banco realiza el pago al exportador, este documento comercial funciona como método de pago sencillo y debido a sus características es uno de los medios de pago más seguro en el comercio internacional (Página web bncr.fi.cr, s.f.).

Es importante conocer las reglas de los Incoterms y su relación con las cartas de crédito, ya que según el término comercial contratado se definirá el punto de entrega de la mercancía, una vez realizada la entrega de la mercancía el banco procederá a pagar el monto estipulado en el contrato. Una vez que se realiza la entrega de la mercancía, el banco emisor emite la orden de pago (Mondragón, 2016, parr.3).

Incoterms adecuados según la carta de crédito

Según Chavarría (2012) un documento indispensable de los créditos documentales es el documento de transporte internacional, el cual certifica que la mercancía salió del país de origen, debido a esto no es muy recomendable usar un término EXW o FCA debido a que el importador contrata el transporte internacional y es más complicado que el exportador consiga este documento dispensable para la cobranza de la carta de crédito (pp.144,145).

En el caso de los términos CIF y CIP, los cuales incluyen el seguro de la carga, el exportador cumple con sus obligaciones una vez despachada la mercancía en el transporte internacional, esto facilita el cobro de la carta de crédito sin más dificultad, cuando se realiza el pago de la mercancía por medio del crédito documental, es necesario señalar el Incoterm utilizado en el contrato de compraventa, ya que este define la entrega de la mercancía (Chavarría, 2012, pp.150,151).

Los términos comerciales más recomendables para la carta de crédito son CPT, CIF, CIP y CFR, ya que el exportador es el que contrata el transporte internacional y este documento es necesario para que el exportador pueda realizar el cobro de la carta de crédito, es importante conocer la regla de Incoterms, porque esta indicará el transporte y entrega de las mercancías, hay que resaltar que en los Incoterms no se señala la forma de pago.

Uso de Incoterms en los seguros de carga

El contrato de seguro de carga es un documento o una póliza suscrita a una empresa aseguradora, en la cual esta se compromete a indemnizar al asegurado por pérdidas o daños que pueda sufrir durante su movilización hacia su país de destino, la aseguradora se encarga desde el punto de partida hasta el lugar de entrega acordado en el contrato de compra y venta, mediante el cobro de una prima (Bancomext.com, 2017, parr.2).

Cuando se contrate una póliza de seguro, es importante que detalle el Incoterms y punto de entrega detalladamente, ya que esto determina el nivel de cobertura de la mercancía y no se recomienda contratar un seguro de la carga después de que haya comenzado su transportación. La información básica que debe poseer un contrato de seguro es la siguiente:

- Término comercial.
- Tipo de empaque y embalaje.
- Descripción de la mercancía.

- Indicar si es contenedor completo o consolidado.
- Nombre del consignatario.
- Medio de transporte contratado.
- Los riesgos que desea cubrir.

La Cámara de Comercio Internacional (2010), en su libro de Incoterms, explica el uso de los términos internacionales del comercio en la cobertura del seguro:

Las reglas Incoterms® 2010 son la primera versión de las reglas Incoterms desde la revisión de las Cláusulas de Cobertura del Instituto de Aseguradores y tienen en cuenta las modificaciones en ellas realizadas. Las reglas Incoterms® 2010 establecen obligaciones de información relacionadas con el seguro en los artículos A3/B3, que tratan de los contratos de transporte y de seguro. Estas disposiciones se han trasladado de los artículos A10/B10 de las reglas Incoterms 2000, de carácter más genérico. También se ha cambiado la redacción de los artículos A3/B3 en cuanto al seguro, con el propósito de aclarar las obligaciones de las partes al respecto (p. 11).

En los Incoterms 2010, los términos CIF y CIP comprometen al exportador a contratar una póliza de seguro mínima para la carga y pagar la prima a la compañía aseguradora, con el fin de cubrir todos los riesgos hasta el lugar acordado por el importador, si el comprador desea una mayor cobertura de seguro deberá especificarlo en el contrato o puede contratar una póliza de seguro por cuenta propia (Chavarría, 2012, p.112).

Incoterms y su valoración en aduanas de Costa Rica

Cuando se realiza una importación de mercancías, el representante deberá cumplir con las obligaciones tributarias, aquí el concepto de valor aduanero es utilizado por la entidad aduanera para indicar los procedimientos para el cálculo de impuestos y derechos aduaneros de la carga. El representante de la mercancía debe presentar la factura comercial de esta, puesto que la aduana lo considera como un documento aceptable para representar el valor de la carga (Ministerio de Hacienda, 2009, p. 41).

Cuando el importador o representante de la carga presenta la factura comercial, deberá incluir los gastos de transporte, seguro, manipulación y descarga de la mercancía hasta el puerto donde fue colocada, ya sea muelle, aeropuerto o frontera de Costa Rica. Todo esto la aduana lo suma al valor de la mercancía para el cálculo de impuesto (Ministerio de Hacienda, 2009, p. 41).

Para el cálculo del valor de las mercancías, se debe incluir todos los gastos en que incurrieron en el país de origen hasta el puerto de destino, para efectos de la aduana, los impuestos de las mercancías importadas serán calculados a un valor CIF y para las exportadas a valor FOB.

El artículo N.º 254 de la Ley General de Aduanas en sus incisos a), b) y c) indican los gastos que forman parte del valor aduanero:

- a) Los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación;
- b) Los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías hasta el puerto o lugar de importación; y,
- c) El costo del seguro.

En caso de que la carga no posea un seguro, siempre y cuando el importador confirme por medio de documentos, entonces la aduana por vía reglamentaria podrá utilizar otro método de cálculo de la mercancía, excluyendo este valor (Ministerio de Hacienda, 2009, p. 42).

Errores en la Aplicación de Incoterms 2010 en los Contratos y sus Consecuencias

Los términos comerciales son herramientas que buscan simplificar una transacción internacional entre el exportador y el importador, pero el desconocimiento de estos o su mala aplicación en la práctica comercial pueden entorpecer una operación comercial, el exceso de confianza de las empresas en las prácticas comerciales es un factor que induce a cometer errores al aplicar los Incoterms.

Uno de los problemas que ocurren en la aplicación de los Incoterms, es la contratación de un término sin conocer todas las obligaciones que conlleva, esto puede ocasionar incumplimiento en el contrato con respecto al manejo de la mercancía. También, otro problema de interpretación es dar por hecho que un Incoterms forma un contrato completo, hay que recordar que los términos internacionales del comercio son recomendaciones para facilitar un contrato de compraventa (página web aduanaycomercio.com, 2016).

Cuando el exportador malinterpreta las obligaciones de los Incoterms o desconoce todas las responsabilidades que el término implica, puede llegar a tener desacuerdos con su cliente en el extranjero, lo cual genera atrasos con el manejo de la mercancía, la pérdida de una relación comercial y una mala imagen en mercados extranjeros. Lo mismo puede ocurrir con el importador si desconoce el tema de los Incoterms y su aplicación en los contratos, ya que puede terminar pagando gastos que le aumentan el valor a la mercancía y que le corresponden al exportador según el Incoterms contratado acordado.

El desconocimiento del país de destino de las mercancías debe influir en la selección de un Incoterms, debido a que según el Incoterms que contraten como el DDP, DAP y DAT el exportador se encarga del transporte interno de la mercancía en el país del importador, cuando el exportador no tiene conocimiento del país del importador y accede a contratar un término de la familia D, ya sea para complacer al importador o crear una buena relación comercial, debe contratar el transporte interno de la mercancía, pero esto puede generar que pierda el control del manejo de esta (Página web exportaconinteligencia.com, 2013).

Otro problema en que incurre el exportador o el importador al aplicar un Incoterms es la contratación de medio de transporte diferente al término contratado, por ejemplo, si se contrata un término FOB y se moviliza por transporte terrestre, hay que resaltar que el término FOB es exclusivo para el transporte marítimo, si ocurre un problema durante la movilización de la carga, la responsabilidad recae sobre el exportador a no ser que el importador lo solicite este medio de transporte. Esto causa más problemas en el momento de reclamar un seguro, ya que la aseguradora no asume la responsabilidad de daños de la mercancía. (Becerra,2010, párr.3)

Asimismo, no detallar específicamente el lugar de entrega de la mercancía, puede causar inconveniente al importador al movilizar la carga desde el país de origen, ejemplo, si el importador compra una mercancía en un término FAS e indica al exportador que entregue la mercancía a la Costa Este de Estados Unidos, el exportador puede entregar la carga a cualquier puerto de la Costa Este de los Estados Unidos, esto puede ocasionar más costos al movilizar la carga y más complicaciones al ser un puerto desconocido (Becerra,2010, párr.5).

Un gran error que ocurre con las empresas durante una transacción internacional es que siguen la regla de siempre vender FOB y comprar CIF, sin importar el tipo de mercancía o el transporte que requieran contratar, esto debido a la costumbre y la constante práctica comercial que llevan a las empresas a los malos hábitos comerciales, el verdadero problema surge cuando ocurre alguna eventualidad con las mercancías, ya que las empresas buscan evadir responsabilidades y que la otra parte del contrato asuma las consecuencias de dicho accidente. Esto puede causar que las dos partes sufran pérdidas económicas debido a las disputas legales y a los atrasos que sufre la carga y también una mala relación comercial (Villarras, 2016, párr.5).

Otro gran error que cometen las partes involucradas en una operación comercial es el exceso de confianza en el momento de negociar un Incoterms en un contrato, ya que creen que el término comercial conforma un contrato completo, lo que causa que dejen aspectos importantes de la negociación fuera del contrato de compra y venta, esto puede causar que el

importador o el exportador evada responsabilidades con respecto al manejo y entrega de la mercancía (Villarras, 2016, párr.6).

Debido al exceso de confianza que las empresas exportadoras tienen con sus clientes, no incluyen los Incoterms en sus contratos de compra y venta debido a la experiencia que poseen en el momento de movilizar la mercancía y asumen que el importador se responsabilizará de la carga hasta cierto punto, pero cuando surge un inconveniente al manejar la carga las partes buscan evadir responsabilidades, lo cual lleva a problemas legales, y complica la transacción de la mercancía, de tal manera que genera pérdidas para las dos partes.

Hay que recordar que los Incoterms solo establecen el punto de entrega, la distribución de gastos, transferencia de riesgos y el manejo de documentos, pero los Incoterms no conforman un contrato completo, ya que estos ayudan a definir el precio de las mercancías, además no tienen ninguna fórmula para calcularlo, tampoco establecen la forma de pago de la carga ni el tiempo de entrega de estas, lo cual puede ser un gran problema para el exportador debido a que si no lo establece en el contrato la carga puede durar más tiempo de tránsito para llegar a su destino y el exportador tendría que esperar más para recibir el pago por las mercancías (Huaman, 2013, p. 18).

Hay que resaltar que los Incoterms son recomendaciones que se utilizan en los contratos para aclarar responsabilidades de las partes involucradas en la operación internacional y definir la distribución de gastos. Pero, estos términos, al no ser leyes, no obligan a las partes a cumplir con lo que establecen los Incoterms, no forman en sí un contrato de compra y venta, el funcionamiento de estos términos se rige por la voluntad de cumplir de las partes, por este motivo es fundamental que el importador y exportador pacten todas las normas y condiciones claramente en el contrato compra y venta con el fin de evitar problemas legales (Huaman, 2013, p. 18).

Un error grave que cometen empresas importadoras es exigirle al exportador que excluya gastos en la factura comercial, esto con el fin de disminuir sus responsabilidades tributarias, esto también puede presentar que el exportador no incluya todos los gastos, lo cual puede generar un gran problema al ingresar mercancías, ya que si la autoridad aduanera sospecha que se excluyeron gastos al presentar la declaración aduanera, esto puede causar atrasos en la mercancía y multas.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque de la Investigación

El enfoque cualitativo es un método científico basado en principios teóricos que tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno, ya que busca detallar ampliamente la información recolectada y profundizar los datos obtenidos para un mayor conocimiento, más profundo, del tema a investigar. La investigación implica la utilización de una gran variedad de materiales como entrevistas en profundidad, experiencia e historias personales de las personas implicadas en la investigación.

En las investigaciones cualitativas Hernández Fernández y Baptista (2014) expresan que el investigador plantea un problema, pero no sigue un proceso definido claramente. Sus planteamientos iniciales no son tan específicos como en el enfoque cuantitativo y las preguntas de investigación no siempre se han conceptualizado ni definido por completo (p8).

La siguiente investigación presenta un enfoque cualitativo porque lo que se busca es examinar la relación de los términos internacionales del comercio y los contratos de compraventa para la importación, esto con el fin de indagar como las empresas utilizan estos términos comerciales para la negociación de mercancías y sus conocimientos acerca de este tema, por medio de sus experiencia y puntos de vista en el área laboral.

Diseño de la Investigación

El diseño se refiere al abordaje general que se utilizará en el proceso de la investigación, este va surgiendo desde el planteamiento del problema hasta la inmersión inicial (Hernández et al., 2014, p. 470).

El diseño de la investigación es de enfoque cualitativo, de paradigma interpretativo, con un carácter fenomenológico humanista, es decir, busca analizar y comprender la experiencia de los miembros involucrados en la investigación desde la experiencia y conocimiento de cada uno de los participantes y de acción participativa, esto significa que las personas involucradas en la investigación participan de forma voluntaria para brindar la información.

También, esta investigación posee un diseño etnográfico, ya que la característica de este método radica en centrarse en el estudio de las estrategias empleadas por las personas implicadas en la investigación. Este proyecto es de teoría fundamentada, es decir es un proceso no lineal de la cual la teoría emerge de un proceso de recolección de datos, esto resulta sumamente iterativo, es decir va de arriba abajo.

Para la recolección de información se contactarán con empresas que importen productos alimenticios al territorio nacional y una agencia aduanal que brindará su apoyo para realizar el estudio necesario para la investigación y el personal capacitado que den parte de sus conocimientos y experiencias acerca del tema.

Muestra de la Investigación

Población

La población es un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones. Está compuesto de personas o individuos observados en la investigación que poseen una característica y conocimientos en común con la investigación y el objetivo de la tesina (Hernández et al., 2014, p 174). Para el siguiente trabajo se seleccionará una población sujeta de estudio a empresas importadoras de productos.

El motivo de la escogencia de la población señalada anteriormente es que las empresas importadoras de productos alimenticios son capaces de compartir su experiencia y conocimientos respecto a los términos internacionales del comercio.

Muestra

La muestra es un subconjunto de elementos que pertenecen a un conjunto definido por sus características definidos como población (Hernández et al., 2014, p 175).

La elección de la muestra es no probabilística o dirigida, ya que la muestra seleccionada no fue escogida al azar y se seleccionó por las características de la investigación y de los conocimientos específicos que van dirigido a la investigación.

En la selección de la muestra se determinaron los vínculos con el área de importación, empresas importadoras y distribuidoras de productos alimenticios como Roma Prince S.A, Flalo S.A y RAINBOW Export processing S.A. Empresas nacionales que importan materias primas para la producción de sus productos alimenticios como Alimentos Jacks S.A. y Galletas Pozuelo, también de cadenas de supermercados como Mega Super y Palí. Para el resguardo de la confidencialidad y el anonimato de las compañías y de las personas entrevistadas, no se indicarán nombres.

Tabla 3: Desglose de entrevista

Entrevista	Lugar	Motivo
Entrevista 1	Roma Price S. A	Importa y distribuye de productos alimenticios enlatados
Entrevista 2	Flalo S. A	Importadora y distribuidora que maneja Deli mart
Entrevista 3	Rainbow Exporting S. A	Importa materias primas para la producción de marisco
Entrevista 4	Alimentos Jacks	Importadora de materias primas para la producción de sus productos
Entrevista 5	Galletas Pozuelo	Importa materias primas para la producción de sus productos
Entrevista 6	Grupo Empresarial de Supermercados S.A (GESSA)	Importa diferentes marcas de alimentos para la venta en el país
Entrevista 7	Cadena de supermercados Palí	Importa diferentes marcas de alimentos para la venta en el país

Fuente: elaboración propia con datos de la presente investigación, San José, 2017.

Unidades de Análisis

Usos

El significado de “usos”, según Olascoaga (2017, parr 2) se refiere a la acción y efecto de usar algo. Esto se refiere a la aplicación o ejecución de cada uno de los términos

internacionales del comercio, es importante que las empresas importadoras o personal encargado de las compras de mercancías conozca bien las responsabilidades que conlleva cada término internacional y las obligaciones de cada una de las partes contratantes.

Consecuencias

Para efecto de este estudio se definirá consecuencias como el efecto o causa de suceso, decisión o un hecho, es importante determinar cuáles son las consecuencias de la mala aplicación de un término comercial por causa del desconocimiento parcial de las responsabilidades de cada uno o errores que se cometen en su aplicación en los contratos.

Instrumentos Utilizados en la Investigación

Cuestionario

El cuestionario es un instrumento utilizado para recopilar la información necesaria para alimentar la investigación, esta consiste en una serie de preguntas dependientes de las unidades de análisis de la investigación, esto con el fin de recoger la información más valiosa para cumplir con los objetivos propuestos en la investigación. Estos pueden ser de preguntas cerradas o abiertas dependen del tipo de la investigación (Hernández et al., 2014, p217).

Para el caso de esta investigación se va utilizar preguntas abiertas y semiestructuradas por el enfoque cualitativo que posee esta investigación, se realizarán preguntas abiertas con el fin de que los miembros participantes tengan más libertad de explicar sus respuestas y cada miembro participante en la investigación comente sus diferentes experiencias con base en las mismas preguntas.

Entrevistas

La entrevista es una técnica utilizada por el investigador que consiste en una charla directa entre el entrevistado y el entrevistador donde la persona entrevistada comparte su conocimientos y experiencias respecto al tema investigado, es semiestructurada, ya que sigue el mismo esquema del cuestionario y lo que se busca es un intercambio de ideas y opiniones para su análisis en la investigación, es de carácter individual, es decir, es cara a cara donde solo participarán el entrevistado y el entrevistador.

Se realizarán entrevistas cara a cara a personal de empresas con experiencia en el campo de las importaciones y encargados de realizar las compras para las empresas, esto con el fin de observar los participantes tienen dominio del tema, la forma en que ellos interpretan y aplican los términos comerciales en su trabajo, sus opiniones e inquietudes y sus experiencias con respecto a problemas que surgen y la forma que ellos la resuelven. Estas entrevistas son muy importantes para la investigación, ya que se tomará de base para las conclusiones y recomendaciones (Hernández et al., 2014, p. 403).

Proceso para la Recolección de Datos

Para el proceso de recolección de datos, primero, se realizó una búsqueda de fuentes secundarias de información respecto a los términos internacionales del comercio en libros de textos, revistas, tesis, documentos y artículos que brindaran información del tema, para ello se realizaron visitas a bibliotecas y universidades estatales como la Universidad de Costa Rica, la Universidad Nacional y bibliotecas públicas, también se realizó búsqueda de datos que ayudaran a reforzar la investigación por Internet y foros informativos con el fin de profundizar sobre este tema.

Según Hernández et al., 2014 la recolección de datos ocurre en los ambientes naturales y cotidianos de los participantes o unidades de análisis. En el caso de seres humanos, en su vida diaria: cómo hablan, en qué creen, qué sienten, cómo piensan, cómo interactúan, etcétera (p. 397).

Como fuentes primarias de información se realizaron citas con personal de empresas importadoras de alimentos y encargados de la logística de las empresas para realizar la entrevista física en el lugar y la hora que ellos acuerden, esto con el fin de que el participante se sienta cómodo y en ambiente natural, para que pueda compartir libremente su conocimiento y experiencias laborales sin interrupciones.

Método de Análisis de la Investigación

Para el análisis de datos en esta investigación, de enfoque cualitativo, se realizaron categorías de análisis, es decir, de las respuestas obtenidas de la entrevista y de los cuestionarios se consideraron segmentos de contenido. A medida que la información surge se comienza a acomodar en categorías y se agrupa por temas en común y por su finalidad, luego se realizó una descripción de estas categorías. Se efectuó una comparación de la información obtenida de las fuentes secundarias con las fuentes primarias, de este estudio comparativo se derivó las conclusiones del estudio.

Además, se analiza la información obtenida de las entrevistas y su relevancia para la investigación, los datos que se consideran fundamentales se ajustan en categorías, si estos son diferentes en concepto o definición se crea una categoría para ese concepto y si estos tienen algo en común se ajustan a una categoría en común. En la categoría de análisis los códigos surgen de los datos (más precisamente, de los segmentos de los datos): los datos van mostrándose y se capturan en categorías (Hernández et al., 2014, p 426).

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En este capítulo se presenta el análisis de los resultados obtenidos en las entrevistas con la muestra de investigación. Además, este apartado está organizado de la siguiente manera: primero, se presenta una tabla que determina las categorías que emergieron por cada unidad de análisis explorada. Las unidades corresponden a los contenidos de los dos objetivos específicos de la investigación.

A partir de los objetivos específicos se crearon dos unidades de análisis. La primera se refiere al uso que se le dan a los Incoterms en los contratos de compra y venta y sus diferentes aplicaciones. La segunda parte se refiere a las consecuencias de la mala aplicación de los Incoterms en los contratos de compra y venta, lo cual puede atrasar una transacción internacional.

Asimismo, se incluye un segundo apartado en donde se describe y analiza cada categoría. Este análisis se hace confrontando lo expresado por las fuentes de información con la teoría que le da el sustento científico a la investigación.

Una vez descritas y analizadas cada una de las categorías se realiza un apartado de interpretación, este consiste en interrelacionar las categorías para darle respuesta al problema de investigación.

De los datos obtenidos de las entrevistas se procedió a hacer una comparación de la teoría con la práctica para la importación de alimentos, de tal manera que se hizo una integración de las empresas nacionales importadoras de alimentos y de materias primas para su producción.

Tabla 4: Unidad y Categoría de Análisis

Unidades	Categorías
Usos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Negocios internacionales. 2. Definir precio de la mercancía 3. Costos 4. Punto de entrega 5. Logística 6. Póliza de seguro 7. Origen de la mercancía 8. Documentación 9. Responsabilidades 10. Versión de los Incoterms
Consecuencias	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mala interpretación 2. Problemas con la póliza de seguro 3. Malas cotizaciones 4. Costumbre 5. Uso incorrecto de los Incoterms 6. Errores en el lugar de entrega 7. Pérdidas

Fuente: elaboración propia con datos de la presente investigación, San José, 2017.

Unidad de Análisis 1: Usos

La primera unidad hace referencia a los usos que se le dan a los términos internacionales del comercio, así como la aplicación e interpretación de estos en los contratos de compra y venta y los aspectos que toman los importadores antes de contratar un término comercial, incluso antes de negociar una mercancía. Por lo tanto, se tomará en cuenta la aplicación de los Incoterms en la práctica comercial y los factores que influyen en la contratación de estos.

Según Olascoaga (2017) los usos son las aplicaciones o ejecuciones que se le dan a los Incoterms en el comercio exterior y sus diferentes funciones en las operaciones internacionales. Esta unidad de análisis busca reconocer las aplicaciones que se le dan a los Incoterms en los contratos de compra y venta y en las negociaciones internacionales, así como los diferentes usos con que se emplean por parte de los importadores al comprar una mercancía. (parr.2)

A continuación, se presentan las categorías señaladas por los entrevistados, en donde se muestran las diferentes aplicaciones que le dan a los Incoterms y sus conocimientos acerca de estos.

1. Negocios internacionales
2. Definir precio de la mercancía
3. Costos
4. Punto de entrega
5. Logística
6. Póliza de seguro
7. Origen de la mercancía
8. Documentación
9. Responsabilidades
10. Versión de los Incoterms

Señalarán las respuestas brindadas por los entrevistados y se realizará una descripción de cada categoría. También, con las expresiones expuestas por los entrevistados se realizará un análisis a la luz de la teoría, con el objetivo de determinar si lo expresado por los entrevistados se ajusta con las bases teóricas o si existen prácticas que no se acoplan.

Categoría 1: Negociaciones internacionales

De acuerdo con los datos proporcionados por los entrevistados, se genera la primera categoría de la unidad de análisis; esta hace referencia a los negocios internacionales. Las frases expresadas son las siguientes:

- *Por lo general siempre los usamos en órdenes de compra (Entrevista 1).*
- *Cuando le vendemos a nuestros clientes aplicamos el término FOB (Entrevista 3).*
- *Nosotros (refiriéndose a la empresa) usamos los Incoterms cuando negociamos una mercancía (Entrevista 4).*
- *Los usamos cuando compramos mercancías (Entrevista 5).*

Análisis.

Chavarría (2010, p.30) menciona que los Incoterms tienen como finalidad agilizar una operación comercial, puesto que facilita la interpretación de las partes involucradas en aspectos importantes en los contratos de compraventa. Según lo expresado por los entrevistados, un uso que las empresas les dan a los términos internacionales del comercio es para la compra o venta de sus mercancías, ya que según el término comercial que se contrate la empresa acepta y asume sus responsabilidades con el manejo de la carga.

Como se mencionó anteriormente, las empresas utilizan estos términos en sus importaciones para simplificar sus transacciones, ya que según los Incoterms que se negocien, las partes saben cuáles serán sus responsabilidades con la contratación del transporte, trámites aduanales y documentación, gastos que corresponden a cada una de las partes, si se contrata seguro, precio y el lugar donde deben llegar las mercancías. Todos estos aspectos son definidos por los Incoterms que se estén utilizando, por lo que facilita una

negociación, debido a que las empresas aceptan e interpretan las obligaciones que indican los Incoterms, sin necesidad de negociar punto por punto con sus proveedores.

Un ejemplo de esto, según lo expresado por las empresas entrevistadas, ellos compran sus mercancías con un término FOB o CIF para que sus proveedores dejen las mercancías estibadas en el buque y la empresa importadora solo se encargará del despacho para la importación. También en las ventas de sus productos utilizan el término FOB para dejar la mercancía estibada en el buque y que su cliente se encargue del despacho para la importación en el país de destino.

Debido a la experiencia que tienen sus proveedores o clientes y a las constantes importaciones y exportaciones que realizan con los Incoterms, las empresas realizan solo una vez una negociación con sus clientes o proveedores, y como se mencionó anteriormente, los utilizan para establecer pautas como el medio de transporte principal, el lugar convenido por el proveedor o el importador según el Incoterm para dejar las mercancías, cobertura del seguro y otro aspecto que determina el Incoterm negociado.

Categoría 2: Definir el precio de la mercancía

De acuerdo con lo indicado por los entrevistados, se creó la segunda categoría de la unidad de análisis que trata sobre definir el precio de la mercancía, las frases expresadas son las siguientes:

- *También los usamos para definir el precio de la mercancía* (Entrevista 1).
- *Nos sirven para saber definir ¿Cuánto nos va a costar la mercadería?* (Entrevista 2).
- *Con ellos* (refiriéndose a los Incoterms) *sabemos ¿Cuánto nos va a costar la mercancía?* (Entrevista 4).

- *Pocas veces compramos CIF si el precio de la mercancía no varía y muy pocas veces EXW si el precio es muy atractivo (Entrevista 6).*

Análisis

Según Alvarenga et al. (2009, p.11) los Incoterms determinan el alcance de las cláusulas comerciales entre las partes contratantes y se pueden denominar como cláusulas de precio, ya que cada término permite contemplar elementos que conforman el término comercial, los Incoterms también influyen en el precio de la mercadería y este puede variar según el que se contrate. Como se mencionó los Incoterms se utilizan para determinar el precio de una mercancía, ya que estos incluyen todos los gastos que determina el término comercial utilizado.

Los términos internacionales del comercio ayudan a definir el precio de la mercancía, ya que según el término comercial que se contrate este puede variar. Es importante resaltar que se incluirá todos los gastos al precio de la carga según lo que establece el Incoterm. Como lo expresan los entrevistados el precio influyen en la selección de la regla de Incoterms y con ellos calculan el presupuesto del costo de la carga antes de realizar una compra.

Según lo mencionado por los entrevistados, cuando compra sus mercancías con un término comercial EXW, se debe a que el proveedor le realiza un descuento o les brinda una oferta, con el fin de no realizar el despacho para la exportación ni los trámites aduanales de la mercancía para su salida. En otras ocasiones compran con términos FOB, ya que para la empresa es más conveniente que el vendedor realice la exportación de la carga para no asumir gastos excesivos por la falta de experiencia en el país de origen.

Categoría 3: Costos

La siguiente categoría de la unidad de análisis hace referencia a los costos. Esta categoría se conformó con los datos obtenidos por los entrevistados, los cuales se indicarán en las siguientes frases expresadas:

- *Con ellos (refiriéndose a los Incoterms) vemos cuales son los costos de transportar la mercancía (Entrevista 1).*
- *Antes de contratar un Incoterms consideramos todos los costos que se le incluyen y se le suman al precio (Entrevista 2).*
- *Antes de contratar un Incoterms, nos fijamos cuanto nos va a costar el flete interno o si es más conveniente que el proveedor lo pague (Entrevista 5).*
- *Los usamos para abaratar costos (Entrevista 7).*

Análisis

Chavarría (2012) expresa que, en los Incoterms, según el término que se esté utilizando, el exportador debe hacerse cargo de todos los gastos de transporte, incluso el seguro de la carga hasta el punto de destino acordado. En otras palabras, se tienen que analizar otros aspectos importantes en la distribución de gastos como lo es el seguro de la carga y los trámites aduaneros que implican un gasto adicional para la parte que asuma esta responsabilidad.

La ICC (2010) explica que los términos internacionales del comercio definen las responsabilidades de las partes involucradas en una operación comercial, así como las obligaciones con respecto al pago de los gastos que incurren durante la movilización de la carga. Según lo expresado por los entrevistados ellos utilizan estos términos para abaratar costos que pueden ser más caros para ellos y no para sus proveedores debido a sus conocimientos y experiencias con el transporte.

Como se mencionó anteriormente y según lo expresado por los entrevistados, cuando las empresas utilizan los Incoterms para realizar sus compras, consideran si es más conveniente asumir esos costos o dejárselos a sus proveedores, ya sea que el exportador tenga acuerdos con empresas transportistas y es más barato para la empresa pagar el precio impuesto por sus proveedores. En otras ocasiones las empresas asumen todos los gastos desde la fábrica de sus proveedores hasta sus instalaciones, ya sea porque tengan sus propios transportes en el país del exportador o experiencia con el transporte para disminuir sus gastos con la mercancía.

Categoría 4: Punto de entrega

Con base en los datos obtenidos por los entrevistados, se generó la cuarta categoría de la unidad de análisis: punto de entrega. A continuación, las frases expresadas por los entrevistados:

- *Nosotros analizamos, el punto de entrega de la mercancía o el lugar del país extranjero donde debemos recoger la carga (Entrevista 4).*
- *También analizamos en dónde se realiza la entrega de la mercancía y si nos conviene ese punto (Entrevista 5).*
- *El punto en donde se va a realizar la entrega y lo que durará esa entrega de la mercancía. (Entrevista 6).*

Análisis

Chavarría (2009) explica que, en función de la entrega de la mercancía, los Incoterms señalan el lugar y la forma de entrega de esta, además, indican el punto donde el exportador debe hacer entrega de la mercancía, según el Incoterm negociado en contrato, asimismo, este puede determinar, precisamente, el lugar de entrega y los gastos que debe cubrir hasta ese punto.

Un punto importante que hay que resaltar, es la diferencia entre el punto de entrega y lugar definido. El portal web santandertrade.com (2017, párr.,23) explica la diferencia entre estos dos puntos, ya que el lugar de entrega es el punto donde el exportador transfiere todos los riesgos y responsabilidad de lo que le suceda a la carga al importador y el punto definido es donde el exportador debe hacer llegar las mercancías según lo indique el comprador.

Como lo expresan los entrevistados, las empresas utilizan los términos internacionales en sus importaciones para indicarle a sus proveedores el lugar en donde estos deben hacer llegar las mercancías o el señalado por el exportador para que la empresa se encargue de recoger las cargas, esto según la regla de Incoterms que se esté utilizando.

Según lo expresado por los entrevistados, se pudo notar que las empresas confunden estos conceptos en sus negociaciones o desconocen la diferencia entre ellos, debido a las costumbres y los hábitos comerciales que tienen con su exportador. Asimismo, las empresas entrevistadas confunden el punto de entrega con el lugar designado según el Incoterm que utilizan, como se pudo notar ellos definen el punto de entrega, y como se mencionó anteriormente, este es donde el exportador transfiere todas las responsabilidades al comprador y a partir de ese punto el importador corre con todos los riesgos de la carga.

Este concepto no fue profundizado por los entrevistados, según lo determinado por las entrevistas, las empresas desconocen esta definición y lo confunden con el lugar designado, ya que la ICC define la palabra “Entrega” como el lugar definido por el Incoterm para transferir los riesgos de la mercancía. Los términos CIP, CPT, CIF y CFR son las únicas reglas que tienen su punto de entrega y lugar definido diferente, ya que la entrega de la mercancía se realiza cuándo se carga en el transporte principal y el lugar definido es el puerto escogido por el importador.

Categoría 5: Logística de la mercancía

Para la siguiente categoría de la unidad de análisis: logística de la mercancía, se creó con base en la información obtenida de las entrevistas realizadas. Las frases expresadas son las siguientes:

- *Con el Incoterms medimos operaciones que requiere movilizar las mercancías hasta nuestras instalaciones (Entrevista 3).*
- *Los contratamos para ver la logística que requiere la carga (Entrevista 4).*

Análisis

El manual de logística (2011 p.4) detalla que la logística es un componente operativo de la gerencia de suministro, esto incluye la cuantificación, adquisición y administración de inventarios, el transporte y el flete, así como la recolección de datos y el reporte de la información adquirida. En resumen, la logística en el comercio internacional abarca toda la operación comercial de movilizar una mercancía hasta su destino.

Según lo que nos mencionan las empresas entrevistadas, cuando no poseen experiencia o conocimiento del transporte en el país de origen, contratan un término FOB o CIF para que el exportador se encargue de movilizar la carga en el país de origen y ellos de realizar el despacho de la carga para su importación al país y agilizar la operación. También, definen el medio de transporte por utilizar según el Incoterm, incluso hasta donde tienen que contratar el transporte para movilizar la carga.

Debido a las constantes importaciones que realizan las empresas y los hábitos comerciales, se utilizan los términos FOB y CIF para que el exportador se encargue de entregar la carga en un buque. En ocasiones cuando la carga es de emergencia o delicada el importador utiliza un medio de transporte aéreo, utiliza un término comercial polivalente como el CPT, ya que este término le permite utilizar más de un medio de transporte.

También se pudo notar durante la entrevista que algunas de las empresas prefieren contratar a agencias de cargas para que se encarguen de hacer llegar las mercancías en sus instalaciones o almacenes y de toda la documentación en el país de destino y de origen, con el fin de reducir costos, ya que las empresas poseen contratos con estas agencias, debido a que las agencias de carga tienen acuerdos con las navieras y con transportistas en el extranjero.

Categoría 6: Póliza de seguro

De acuerdo con los datos proporcionados por los entrevistados, se genera la sexta categoría de la unidad de análisis, la cual hace referencia a la póliza de seguro. Las frases expresadas son las siguientes:

- *Lo tomo en cuenta dependiendo de la capacidad de la póliza que tenga mi proveedor (Entrevista 1).*
- *(...) el tipo de seguro que vayamos a contratar, es un factor que consideramos cuando aplicamos un Incoterms, porque así vemos hasta donde cubre la póliza (Entrevista 4).*
- *Los usamos para medir hasta donde nos cubre el seguro en caso de problemas o accidentes que puedan ocurrir (Entrevista 5).*

Análisis

Según Guillén (2012) en su investigación “Contrato de seguro de transporte marítimo” expresa, que el contrato de seguro es aquel donde una aseguradora se compromete a pagar, contra el pago de una prima y en el caso de una eventualidad, a indemnizar los daños que sufra la mercancía durante su movilización, según lo que este acordado con la aseguradora y la póliza contratada. Los Incoterms intervienen en los contratos de seguro, ya que según el término que se seleccione indicará la cobertura del seguro.

En relación con este tema, algunos de los entrevistados indicaron que utilizan un término CIF para que la carga venga asegurada hasta el puerto y una vez la mercancía llega al país contratan otro seguro con el INS para la carga hasta sus instalaciones, también mencionaron que utilizan un contrato de seguro solo cuando la mercancía es delicada o necesita hacer transbordo. Uno de los entrevistados indico que según el nivel de cobertura que les brinda su proveedor influye en la contratación de un Incoterms en sus compras, ya que seleccionan un término que le brinde una mayor cobertura o contratan un seguro aparte de la negociación.

Los únicos términos que le exigen al exportador contratar un seguro mínimo de carga son CIF y CIP, si el importador utiliza otro término comercial y desea aplicar una póliza de seguro a la carga, el importador deberá contratarlo por cuenta propia. El Incoterm contratado especificará hasta donde llega la cobertura del seguro.

Categoría 7: Origen de la mercancía

De acuerdo con los datos proporcionados por los entrevistados, se genera la séptima categoría de la unidad de análisis, esta hace referencia al origen de la mercancía. Las frases expresadas son las siguientes:

- *Que consideramos cuando contratamos un Incoterms, en el caso mío (refiriéndose a él mismo), el origen de la mercancía, porque, por ejemplo, yo puedo contratar costo y flete y quizás la mercadería viene desde China o de otro país donde el tránsito sea de 60 días y que haga transbordo (Entrevista 1).*
- *(...) usamos EXW ya que la mercancía la recogemos en la casa Matriz de la empresa en Estados Unidos y en ocasiones usamos FOB si va para un cliente en el exterior (Entrevista 3).*
- *Antes de negociar un Incoterms, analizamos el país de donde viene la carga y nuestras capacidades de contratar el transporte en el extranjero (Entrevista 5).*
- *Un factor importante es ¿dónde está ubicado el proveedor? Porque, muchas veces esa posición geográfica me va hacer llevar la mercancía por un Inland freight (un transporte interno) a un lugar donde sale muy caro ese flete interno comparado al flete marítimo, es uno de los factores más utilizados (Entrevista 7).*

Análisis

Chavarría (2013) señala que en función de la entrega de la mercancías, el Incoterm puede indicar si el exportador hace entrega de la mercancía en su local para no tener que asumir la responsabilidad de contratar un transporte para movilizar la carga y un seguro para esta, dejándole toda la responsabilidad al importador de movilizar la carga hasta su destino, en caso contrario el exportador puede contratar un Incoterms donde él asuma las responsabilidades parcial o completamente de entregar la mercancía hasta donde lo indique el importador.

Según lo expresado por los entrevistados, un factor que consideran antes de implementar un Incoterm en sus importaciones es la ubicación del proveedor, ya que, si para la empresa es más costoso movilizar la mercancía hasta puerto de origen, para lo cual la empresa utiliza un término que les permita recoger la carga en el puerto o un lugar más cercano, esto con el fin de economizar gastos. Pero también menciona cuando el proveedor está cerca del puerto o en el caso de que la empresa posea sus propios transportes en país de origen, ellos prefieren encargarse de contratar el transporte porque es más conveniente para la empresa.

De las empresas entrevistadas, se pudo notar que muchas de ellas prefieren encargarse de movilizar la carga para ahorrarse costos, debido a convenios con transportistas, disminuyen costos en el transporte, en el caso de otros, compran sus mercancías con términos FAS, FOB o del grupo C, esto con el fin de que el exportador se encargue del transporte, debido a la complejidad de movilizar la carga desde la fábrica de su proveedor hasta el puerto de origen o inclusive hasta el país del comprador.

Categoría 8: Documentación

Con base en los datos obtenidos por los entrevistados, se generó la octava categoría de la unidad de análisis: documentación. A continuación, las frases expresadas por los entrevistados:

- *Por lo general, los usamos en la guía aérea (Entrevista 3),*
- *Nosotros contratamos el término FOB y CIF para que el exportador se encargue de los trámites aduaneros en el extranjero (Entrevista 5).*

Análisis

La ICC (2010) explica que la documentación son todos los requisitos solicitados y regulados por la autoridad aduanera, esto puede incluir obligaciones documentarias, contrato de seguro, información con respecto a la mercancía o inspecciones físicas que se solicite. El manejo de estos trámites en el país de origen puede ser un gran problema para el importador, ya que puede tener más dificultad en conseguir los permisos o licencias que la carga requiera.

De una de las entrevistas realizadas, se observó que la empresa utiliza estos términos comerciales para facilitar los trámites aduaneros y toda la documentación que esta requiera para su exportación, asimismo, para evitar asumir esa responsabilidad por documentación utilizan los términos FAS, FOB y del grupo C para que sus proveedores se encarguen de realizar toda la documentación. Esto lo hacen solo cuando la mercancía requiere permisos especiales para poder exportarla o cuando desconocen acerca de la reglamentación aduanera del país, según lo explicado por el entrevistado cinco.

Cuando el importador no posee experiencia o conocimientos de los trámites aduaneros que requiere una mercancía en el país del vendedor o los permisos que requiere una carga como los productos para el consumo humano, según el país de donde provenga la mercancía, puede ser más complicado para el importador conseguir las licencias o permisos que ocupe la carga para poder salir del país, por este motivo muchas empresas optan por utilizar un término del grupo F, C y D, debido a que estos términos comerciales le exigen al exportador realizar toda la documentación necesaria de la mercancía para su exportación y las empresas solo se encargan de realizar todos los trámites para la importación.

Categoría 9: Responsabilidades de las partes

De acuerdo con los datos proporcionados por los entrevistados, se genera la novena categoría de la unidad de análisis, la cual hace referencia a las responsabilidades de las partes. Las frases expresadas son las siguientes:

- *Conocemos todas nuestras responsabilidades con el Incoterms que usamos (Entrevista 1).*
- *No me acuerdo de todos, solo los principales (Entrevista 2).*
- *Como recogemos las mercancías en la casa matriz, sabemos todos los gastos que tenemos que pagar y todas las responsabilidades como vendedores según lo acordado en el contrato y el Incoterms (Entrevista 3).*
- *Sabemos todas las obligaciones con respecto al transporte (Entrevista 4).*
- *Según el Incoterms sabemos cuáles son nuestras obligaciones, hasta las obligaciones de nuestro proveedor, esto para evitar que el proveedor quiera evitar o cobrarnos algo que el Incoterms no incluya (Entrevista 5).*
- *Los conocemos, según la tabla informativa que nos da nuestro asesor aduanero (Entrevista 6).*
- *Sí conocemos todas las obligaciones como importadores (Entrevista 7).*

Análisis

La ICC (2010) nos menciona que los términos internacionales del comercio sirven para establecer las responsabilidades de las partes con el cumplimiento de las pautas del contrato para evitar que hayan malentendidos entre el exportador y el importador. Una de las ventajas que brindan los Incoterms en los contratos de compraventa, es que definen detalladamente las obligaciones de las partes con respecto al manejo de las mercancías y evita el incumplimiento de alguna norma establecida en el contrato. Esto es de gran utilidad, ya que evita conflictos entre el exportador e importador con respecto al cumplimiento del contrato y los malentendidos que pueda surgir.

En la mayoría de las entrevistas realizadas se pudo notar que los entrevistados solo conocían sus obligaciones con los Incoterms que más utilizan en sus compras, esto se debe a las constantes importaciones que realizan con los mismos proveedores, sin embargo, desconocen todas las obligaciones del exportador durante la operación comercial.

Según lo expresado por los entrevistados, se pudo notar que la mayoría de empresas conocen cuáles son sus obligaciones como importador, pero no conocen las del exportador, debido a la práctica comercial, las empresas recogen la mercancía en el lugar donde el proveedor les deja la carga según el término comercial que se esté utilizando o lugar donde la empresa acostumbra a recogerla. Estos hábitos pueden generar problemas, debido a que pueden incluirse gastos que no estén incluidos en el Incoterm y el importador asume ese costo por no conocer las obligaciones o en el caso de un accidente, no se establece que parte es responsable.

Durante las entrevistas se pudo captar que solo algunas de las empresas conocían las responsabilidades del exportador y sus obligaciones como importador, con el fin de evitar problemas con el exportador por incumplimientos o discrepancias por gastos que no van incluidos en el Incoterm. También se deduce de una de las respuestas obtenidas que solo una de las empresas se asesora con un agente aduanero para analizar las reglas de Incoterms que más le conviene a la empresa antes de realizar una importación y conocer todas las responsabilidades del exportador e importador.

Categoría 10: Versión de los incoterms

Según lo expresado por la empresa entrevistada, se creó la última categoría de la unidad de análisis: versión de los incoterms. La frase expresada fue la siguiente:

- *(...) especificamos el año, porque los Incoterms pueden variar según las versiones usadas, todas las versiones se pueden usar, pero sí son diferentes por ese lado. Ese es una que le damos, lógico que esto afecta en el costo de la mercadería (Entrevista 1).*

Análisis

La ICC (2010) explica que los Incoterms 2010 son los más utilizados por los exportadores e importadores, debido a que es la versión más actualizada de estos términos, a diferencia de los Incoterms 2000, se excluyeron las reglas DAF, DES DEQ y DDU y se cambiaron por el DAP y DAT y hasta la fecha son la última revisión realizada por la ICC, por lo cual son los más recomendados para usar en un contrato. También, indica que cuando se incorpora un Incoterm en el contrato de compraventa, es recomendable indicar la versión utilizada, se debe especificar el término utilizado, el lugar de entrega y finalmente la versión del Incoterms, por ejemplo: FOB, Havana Ship, Ningbo, China, Incoterms®2010.

De las entrevistas realizadas, ninguna de las empresas indicó o mencionó nada acerca del año de versión de los Incoterms, debido a que están acostumbrados a utilizar la versión 2010, pero tampoco indicaron que los señalaran en sus contratos, esto debido a que asumen que sus proveedores utilizan la regla 2010. Es importante mencionar que todas las versiones de los Incoterms pueden ser utilizadas en un contrato de compraventa, pero se debe indicar la versión de Incoterms que se está utilizando para evitar malentendidos.

Como se puede notar en las entrevistas, solo una empresa hizo mención de esta categoría y resaltó la importancia de indicar la versión de Incoterms en sus contratos, ya que los términos varían según el año que se esté utilizando, esto con el fin de evitar que sus proveedores o clientes deseen cambiar los términos por versiones más antiguas en caso de eventualidades. Como lo mencionó el entrevistado, indican la versión 2010 de Incoterms en sus contratos y facturas comerciales para que sus proveedores y clientes reconozcan la versión utilizada y evitar confusiones con el término seleccionado.

Como se señaló las reglas de Incoterms varían según el año utilizado y se pueden utilizar cualquier versión, siempre y cuando las partes contratantes estén conscientes de lo que implica la versión y la regla utilizada. En la actualidad muy pocas empresas utilizan versiones

anteriores de los términos comerciales, utilizan la versión más actualizada que son los Incoterms 2010, pero no los indican en sus contratos, ya que asumen que el exportador está utilizando e interpretando la versión más actualizada

Unidad de análisis 2: Consecuencias

La segunda unidad del análisis hace referencia a las consecuencias de la mala aplicación de los términos internacionales del comercio en los contratos de compraventa. Debido a las malas interpretaciones que le da el exportador o el importador se generan conflictos entre las partes y los problemas se deben al desconocimiento de las obligaciones, lo cual causa incertidumbre en el cumplimiento del contrato.

Esta unidad de análisis busca identificar las consecuencias de los errores que se cometen en la aplicación y contratación de estos términos comerciales en sus contratos, así como los problemas que ocurren por los malentendidos.

A continuación, se presentan las categorías señaladas por los entrevistados, en donde se muestran tanto las consecuencias de las malas aplicaciones que le dan a los Incoterms, como los conocimientos acerca de estos:

1. Mala interpretación
2. Problemas con la póliza de seguro
3. Malas cotizaciones
4. Costumbre
5. Uso incorrecto de los Incoterms
6. Errores en el lugar de entrega
7. Pérdidas

A cada categoría se le dará una descripción y se indicarán las respuestas señaladas por la muestra de la investigación. El análisis se realiza comparando la teoría con las expresiones indicadas, con el fin de determinar si lo señalado por los entrevistados se ajusta con las bases teóricas o si existen prácticas que no se acoplan.

Categoría 1: Malas interpretaciones

De acuerdo con los datos proporcionados por los entrevistados, se genera la primera categoría de la unidad de análisis, la cual hace referencia a las malas interpretaciones. Las frases expresadas son las siguientes:

- *En mi experiencia los errores más comunes que han ocurrido son que el proveedor no diferencia si el Incoterms es polivalente o marítimo. También no conoce todas los Incoterms, lo cual puede generar confusión (Entrevista 1).*
- *Se deben conocer bien los Incoterms para no incurrir en errores, a veces por desconocimiento se ignora hasta donde llega la responsabilidad de cada parte (Entrevista 3).*
- *Las malas interpretaciones son uno de los errores más frecuentes que he visto que ocurren cuando se aplica un Incoterms (Entrevista 4).*
- *En mi opinión uno de los problemas más frecuentes es que el desconocimiento de los Incoterms ha causado que el exportador mal interprete sus obligaciones con el manejo de la mercancía, debido a que confunde los Incoterms y también no definen bien lo que cada uno tiene que pagar, eso genera confusión (Entrevista 5).*
- *La evasión de responsabilidades por mal interpretar sus obligaciones según como él (refiriéndose al proveedor) interpreta el Incoterms (Entrevista 6).*

Análisis

De las repuesta obtenidas por las empresas entrevistadas, se establece que la principal causa de las malas interpretaciones es porque el exportador desconoce las reglas de Incoterms o desconoce todas las obligaciones que establecen los Incoterms, debido a esto ocurren incumplimientos con el pago o la contratación del transporte, lo cual ha generado atrasos con la mercancía y discusiones con el proveedor.

La mayoría de las empresas indican que las malas interpretaciones ocurren por que el exportador desconoce o confunde los términos comerciales, pero la realidad es que ninguna acepta haber cometido errores con la interpretación de los Incoterms o que tienen conocimiento completo de estos. Durante la investigación se pudo notar muchos errores que comenten los entrevistados con la aplicación de los términos comerciales en una operación comercial.

Entre los errores más comunes que se pudieron encontrar en la aplicación de los Incoterms en los contratos están los siguientes: no distinguir entre punto de entrega y lugar acordado, hacer solo una negociación con las mercancías porque la empresa acostumbra a comprarle al mismo proveedor, establecen las condiciones de compra o venta con el Incoterms, acostumbran a utilizar los mismos Incoterms, desconocen las obligaciones del exportador y sola la de ellos desde que recogen la mercancía. Asimismo, todo lo anterior puede generar confusiones entre las partes, ya que estos puntos se deben negociar mediante un contrato y no esperar que los Incoterms cumplan la función de contrato.

Otro error muy grave que se notó en las respuestas de las empresas entrevistadas fue que asumen que los malentendidos ocurren porque el exportador desconoce las reglas de los Incoterms o confunde los términos en el contrato. Las empresas no reconocen sus errores e intentan pasarle la responsabilidad a su proveedor, por causa de esto se generan muchos conflictos entre las partes, debido a que cada empresa busca que la otra parte se haga

responsable de los problemas que surjan durante la operación, lo cual genera atrasos y malas relaciones comerciales.

Categoría 2: Problemas con la póliza de seguro

De acuerdo con lo indicado por los entrevistados, se creó la segunda categoría de la unidad de análisis: problemas con la póliza de seguro, las frases expresadas son las siguientes:

- *(...) puede haber pautas que queden fuera del contrato del seguro (Entrevista 1).*
- *La falta de información en el contrato de seguro nos ha generado problemas en los reclamos, ha habido incertidumbre en los reclamos (Entrevista 4),*
- *(...) se pueden correr muchos riesgos si no se incluye un seguro para la carga, ya en ocasiones no se incluyen en el Incoterms (Entrevista 6).*
- *En una ocasión, se compró CIF y la mercancía se envió por tierra, pues el contenedor se dio por pérdidas totales, cuando se hizo el reclamo ante la casa aseguradora, obviamente no indemnizaron ni un dólar, porque la respuesta fue: ¡qué pena!, ustedes dijeron que la mercancía era CIF y la trajeron por vía terrestre (Entrevista 7).*

Análisis

Según lo dicho por los entrevistados, uno de los problemas generados por la mala aplicación de los Incoterms está relacionado con los reclamos con la casa aseguradora, debido a la falta de información con respecto al transporte o manipulación de la mercancía, incluso por no indicar el punto exacto de la entrega, ha causado que la aseguradora no indemnice pérdidas por daños o pérdidas de la mercancía y problemas con respecto a los reclamos.

Durante la investigación se pudo encontrar un error que comenten las empresas cuando contratan una póliza de seguro, como se mencionó en la categoría seis, uno de los

entrevistados expresó que ellos analizan hasta donde llega la cobertura del seguro de la carga, para después contratar un seguro que termine de cubrir la carga hasta sus instalaciones, el problema que se puede generar con esto, es que en caso de eventualidad, la aseguradora del exportador buscará responsabilizar a la aseguradora del importador.

También otros aspectos básicos que pueden generar conflictos con las aseguradoras son el utilizar un medio de transporte diferente al indicado por el Incoterms, por ejemplo, utilizar un término FOB y movilizar la carga por tierra o puede ser que se genera un accidente durante su movilización hasta el puerto, esto no lo cubre el seguro, ya que el término FOB solo aplica para el transporte marítimo.

Como mencionan los entrevistados, la falta de información cuando se contrata un seguro o que la empresa utilice una ruta diferente a lo establecido en el contrato, incluso no contratar una póliza de seguro contra todo riesgo, todo esto puede ser causante de que la aseguradora no indemnice por daños o pérdidas a la empresa contratante que de igual manera genera pérdidas y atrasos con la aseguradora.

Categoría 3: Malas cotizaciones

La siguiente categoría de la unidad de análisis: hace referencia a las malas cotizaciones. Esta categoría se conformó con los datos obtenidos por los entrevistados. A continuación, se indican las frases expresadas:

- *Un problema que yo considero cuando se negocia un Incoterms son los errores cuando se calculan los costos (Entrevista 1).*
- *En ocasiones, nuestro proveedor nos ha cotizado mal la mercancía (Entrevista 2).*
- *Por lo general los problemas que hemos tenido, han sido cuando le cotizamos al cliente y nos equivocamos, es decir, cotizamos mal (Entrevista 3).*

Análisis

Alvarenga et al. (2009) explica que los términos internacionales del comercio ayudan a definir el precio de la mercancía, ya que según el Incoterm que se contrate, se incluirán todos los gastos de movilizar la mercancía desde la fábrica del exportador hasta el punto de entrega definido por el importador, todos estos gastos se reflejan en el precio total de la mercancía.

Según lo expresado por los entrevistados, por causa de esto han tenido pérdidas, principalmente, cuando realizan una venta de sus mercancías y le fijan un precio a su cliente hasta el puerto, de tal manera que hacen la venta con ese precio, pero en ocasiones excluyen gastos o no lo toman en cuenta en el precio de la mercancía, por lo que este gasto lo debe asumir la empresa, ya que el cliente solo paga el precio establecido.

El exportador es responsable de definir el precio de la mercancía y de incluir todos los gastos que defina el Incoterm al precio total de la mercancía, ya que todos estos gastos se deben incluir en el precio, pero sino lo incluye en la factura puede tener pérdidas en la venta de la mercancía y el importador no es responsable, también esto puede generar disputas entre las partes por costos que no van incluidos en le Incoterms.

Uno de los entrevistados también nos explicó que muy raras veces su proveedor se ha equivocado con la cotización de la carga y dependiendo de cuanto es el gasto la empresa asume o le paga ese gasto adicional al exportador, esto con el fin de crear una buena relación comercial con su proveedor o que le descuenta ese gasto en su próxima compra.

Categoría 4: Costumbres

Con base en los datos obtenidos por los entrevistados, se generó la cuarta categoría de la unidad de análisis: costumbres. A continuación, las frases expresadas por los entrevistados:

- *No estamos acostumbrado a usarlos, como siempre recogemos la carga en la casa madre en México y son conocidos a los clientes donde le dejamos el contenedor en buque, no usamos los Incoterms en nuestras negociaciones (Entrevista 1).*
- *El exceso de confianza es un problema muy común en el comercio internacional (Entrevista 3).*
- *Muchas veces por poner algo, como están acostumbrados a hacer lo mismo, diría yo que se puede considerar un problema (Entrevista 4).*
- *Muchas veces cuestión de costumbre, porque inclusive he escuchado y he visto en documentación, donde dicen: lo quiere FOB fábrica o lo quieren FOB puerto, no existe FOB fábrica. También hay muchos importadores que se han acostumbrado a un mismo Incoterms que les ha puesto el proveedor independientemente de que si ellos pueden hacer la cotización y abaratar ciertos costos (Entrevista 7).*

Análisis

La ICC (2010) indica que los Incoterms son un conjunto de reglas que tienen como finalidad agilizar las operaciones comerciales, de tal manera que se distribuyen las responsabilidades entre las partes contratantes. Es importante recordar que los Incoterms son recomendaciones que ayudan a agilizar una operación internacional y no son de uso obligatorio, ni tienen poder legal en el caso de un litigio legal, por lo general, los Incoterms buscan resolver cuatro aspectos importantes en una operación internacional que son la entrega de la mercancía, los gastos de transporte, la transferencia de riesgos y el manejo de la documentación.

Según lo mencionado por los entrevistados, en ocasiones debido a la práctica comercial y al nivel de confianza o experiencia que poseen con su cliente o proveedor, se realizan negociaciones sin contratos comerciales, en la mayoría de casos solo se acuerda el precio y lugar de entrega, pero por desconocimiento de importador o por la práctica comercial, dejan que el exportador defina las condiciones de la mercancía, esto puede generar un gran problema en caso de que la mercancía sufra un accidente, ya que cada una de las partes buscarán que el otro se responsabilice por las pérdidas.

De las respuestas obtenidas se pudo notar que debido a las constantes importaciones que realizan las empresa se genera un exceso de confianza, además los malos hábitos comerciales que realizan con sus proveedores hacen que la empresa cometa esos errores con los nuevos, debido a que pueden confundir el lugar designado para hacer entrega de la mercancía, también se señaló que en algunas ocasiones el proveedor hace entrega de la mercancía hasta en las instalaciones del importador y utilizan un término FOB para realizar la compra.

Categoría 5: Uso incorrecto de los Incoterms

Para la siguiente categoría de la unidad de análisis: uso incorrecto de los Incoterms, se creó con base en la información obtenida de las entrevistas realizadas. Las frases expresadas son las siguientes:

- *He visto, que hay personas que no conocen muy bien los Incoterms, y entonces le dan un mal uso, por ejemplo: que usan un término marítimo para traerlo por tierra o esperan que con FOB el exportador pague todo hasta la aduana de ellos (Entrevista 4).*
- *En ocasiones, el cliente espera que, por aplicar un Incoterms en la factura, esta cuenta como un contrato e incluye todas las condiciones que a ellos les beneficia (Entrevista 5).*
- *En ocasiones el proveedor espera que se les almacene en las bodegas de ellos y el Incoterms no lo establece (Entrevista 7).*

Análisis

Las empresas mencionan que uno de los problemas más comunes según sus experiencias, es utilizar un término comercial FOB o CIF en donde el exportador deja la mercancía en el puerto de destino y el importador espera que el proveedor haga llegar la carga en sus instalaciones o en el lugar que el importador indique, sin embargo, se ignoran los

términos D de los Incoterms esto para evitar pagar más por la mercancía o por falta de experiencia.

En ocasiones esto se genera debido a que la empresa se acostumbra a que el exportador deje la mercancía en los almacenes del importador utilizando un término FOB o CIF que son los más utilizados, pero cuando cambian de proveedor confunden los términos debido a la costumbre que poseían con el otro exportador, esto también genera que se acostumbren, inclusive, a utilizar un medio de transporte inadecuado según el Incoterms, por ejemplo: utilizar un transporte terrestre para un Incoterms marítimo.

Uno de los problemas más comunes en la aplicación de los Incoterms es el uso inadecuado del medio del transporte según el término comercial contratado, se usa un Incoterms marítimo para el transporte terrestre o aéreo o se contrata un término marítimo para una carga que requiere más de un medio de transporte para movilizarla o incluir un gasto adicional que no lo refleja el Incoterms, esto puede generar problemas al contratar un seguro o en la manipulación de la carga.

Categoría 6: Errores en el punto de entrega

De acuerdo con los datos proporcionados por los entrevistados, se genera la sexta categoría de la unidad de análisis, la cual hace referencia a los errores en el punto de entrega. Las frases expresadas son:

- (...) *un error que ha ocurrido, el transportista deja la carga en punto y nosotros (refiriéndose a la empresa) creemos que es CIF, la deja en punto diferente y las cargas caen en abandono, una vez, me contaron que un muchacho que estaba antes*

de mí dejó una carga en abandono porque la carga decía CIF San José, pensó que el transportista la iba dejar en San José (Entrevista 1).

- *He visto muchos casos donde el importador negocia un CIF San José y San José no es un puerto, esto puede causar que el transportista se confunda y entrega la mercancía en otro punto (Entrevista 4).*
- *(...) un error muy común que he visto es el uso de CIF San José o FOB y el nombre de un almacén fiscal, pero no indican el puerto en donde se entrega la mercancía, lo cual es un error muy grave, ya que CIF y FOB son en puertos (Entrevista 6).*

Análisis

Como lo indican la ICC (2010) los Incoterms señalan el lugar donde el vendedor debe hacer llegar la mercancía, por este motivo es importante detallar el lugar donde se debe realizar la entrega, por ejemplo, FOB Havana Ship, Ningbo, China según el Incoterm, el exportador debe realizar la entrega de la mercancía en el puerto de Ningbo.

Durante las entrevistas realizadas muchas de las empresas expresaron que un error muy común en la práctica comercial es cuando se utiliza un Incoterms es el uso de CIF San José, ya que según expresan los entrevistados este término no existe, debido a que el importador espera que la carga se entregue en San José o en otro punto que ellos indiquen en el Incoterms y CIF hace entrega de la mercancía en el puerto y San José no es un puerto.

Esto genera confusión al exportador con respecto al punto donde debe hacer llegar la mercancía, ya que, si no se indica, detalladamente, el puerto donde debe dejar la mercancía, este puede hacer llegar la carga a cualquier puerto del país, lo cual incrementa el costo del flete interno o que ocurran atrasos con mercancía por causa de que la carga se encuentre en un punto diferente esperado por el importador. Esto se genera porque el importador espera que el exportador haga llegar la mercancía hasta sus instalaciones o almacenes utilizando un término FOB o CIF, pero ignora hasta donde el exportador debe hacer llegar la carga según lo establece el Incoterms.

Categoría 7: Pérdidas

De acuerdo con los datos proporcionados por los entrevistados, se genera la séptima categoría de la unidad de análisis, la cual hace referencia a las pérdidas. Las frases expresadas son las siguientes:

- *En una ocasión tuvimos una discusión con un cliente, debido a que por error le cotizamos mal una mercancía y le agregamos unos gastos que no correspondían, obviamente el cliente no le gusto y tristemente lo perdimos (Entrevista 3).*
- *(...) una vez tuvimos un problema con nuestro proveedor, ya que él malinterpretó los gastos que debía cobrarnos e incluyó una multa que no nos correspondía, cuando nos dimos cuenta le reclamamos, pero según vendedor era un gasto que se incluía en el Incoterms, y en otra ocasión otro proveedor no nos incluyó todos los gastos de transporte a una mercancía, la aduna nos reclamó que los impuestos estaban mal declarados, ya que había un gasto de manipulación, al final la carga se atrasó y tuvimos que pagar una multa (Entrevista 5).*
- *(...) en una ocasión, con otro encargado tuvimos pérdidas millonarias, porque utilizó la mercancía con un CIF por tierra la mercancía, el contenedor se dio por pérdidas totales, cuando se hizo el reclamo con la aseguradora no indemnizaron ni un dólar. (Entrevista 7).*

Análisis

Según lo expresado por las empresas entrevistadas por causa de las malas aplicaciones de los Incoterms y los usos incorrectos de los términos en los contratos de compraventa, se generaron pérdidas importantes para las empresas por causa de discrepancias entre el exportador e importador, debido al incumplimiento de normas que no van incluidas en el término comercial utilizado o el cobro de algunos gastos que no se encuentra en el Incoterms,

por causa de esto se genera una mala relación comercial y la pérdida de clientes importantes para la empresa.

Otro error que comenten muchas empresas es el uso incorrecto del medio de transporte según el Incoterms que están utilizando, ya que muchas de estas empresas utilizan un Incoterms FOB o CIF para traer sus mercancías por tierra debido a que traen la mercancía desde un país vecino. Esto genera problemas con la póliza de seguro, ya que, si la mercancía sufre algún daño o accidente durante el viaje, la casa aseguradora no indemnizará ni un dólar por las pérdidas, debido a que los Incoterms FAS, FOB, CIF y CFR son términos comerciales exclusivos para el transporte marítimo y no aplica para otro medio de transporte que no sea marítimo u otro medio de transporte navegable.

Por causa de la práctica comercial muchas empresas cometen este error, lo cual les genera pérdidas millonarias con las aseguradoras por los daños y pérdidas por la mercancía compradas, debido a que desconocen o no utilizan términos comerciales polivalentes para asegurar las cargas, el término más utilizado por las empresas para asegurar la mercancía es el término CIF debido a que este incluye un seguro de carga, pero si la mercancía sufre un daño durante su movilización por tierra, la casa aseguradora no asume esa responsabilidad, porque CIF aplica solo para transporte marítimo u otra vía navegable.

Interpretación de los Datos

Los Incoterms son un conjunto de reglas que tienen como finalidad agilizar una operación comercial, según lo expresado por las empresas entrevistadas, utilizan los términos comerciales en sus compras o ventas de mercancía, con el fin de determinar las responsabilidades y obligaciones del exportador, ya que según la regla de Incoterms que se utilice la empresa conoce donde comienzan sus gastos y obligaciones, también lo utilizan para indicarle al exportador en donde se va hacer la entrega de la carga.

Debido a las constantes negociaciones que realizan las empresas y la práctica comercial que llevan a cabo con sus proveedores, se pudo percibir que las empresas hacen una sola negociación con sus proveedores para determinar precio, entrega, seguro y otros aspectos que indica el Incoterm, de tal manera que manejan esta misma negociación para todas sus importaciones.

Durante la investigación, se determinó el conocimiento que tenían los entrevistados con respecto a los términos internacionales del comercio, se pudo observar que la mayoría de empresas poseen un conocimiento parcial de los términos comerciales, ya que tienen unas ideas básicas de lo que establecen las reglas de Incoterms, pero desconocen todas las pautas que establecen los términos e ignoran pequeños detalles importantes en una operación comercial.

También se pudo notar que debido a las constantes importaciones que realizan con sus proveedores y las prácticas comerciales que llevan a cabo, los términos comerciales que las empresas más acostumbran a utilizar en sus contratos son EXW, FOB y CIF debido a que son los términos comerciales con los que más se familiariza y en los que tienen mayor conocimiento con respecto a los Incoterms.

Uno de los aspectos que mencionan las empresas cuando utilizan un Incoterm es lo que le va a costar la mercancía según el término que contraten, ya que si la empresa puede abaratar costos al movilizar la mercancía o tiene acuerdos con transportistas, o freight forwarder, deciden comprar la carga con un término EXW, pero si para la empresa es más caro pagar el flete interno utilizan un término FOB y CIF, esto porque es más barato enviar la mercancía por un transporte marítimo y que el exportador asuma el flete interno.

Cuando el importador desconoce de la legislación aduanera del país del exportador o que la carga requiere permisos especiales como en el caso de los alimentos, el importador puede considerar contratar un término comercial FOB o CIF para que el exportador realice toda la documentación y consiga todos los permisos que la carga requiera, ya que esto puede ser una complicación para el importador debido a que la carga puede requerir diferentes permisos según el país donde realice la compra de la mercancía.

Otro aspecto que indican las empresas cuando contratan un Incoterm es el nivel de cobertura que les brinda el exportador al movilizar la carga, ya que según hasta donde cubran, ellos contratan otro seguro para darle una cobertura completa a la carga o contratan un seguro aparte de la negociación para contratar una cobertura más completa.

Durante las entrevistas pocos mencionan utilizar agentes de cargas para movilizar la mercancía, ya que poseen acuerdos con esas compañías de transporte y ellas se encargan de movilizar la carga hasta sus instalaciones incluso hasta de los trámites aduaneros de la mercancía según el Incoterms que se esté utilizando, ya que el agente de carga recoge la mercancía en el país del proveedor y les resulta más beneficioso para el importador, ya que la empresa puede concentrarse en otros aspectos.

Con respecto al transporte, se señaló que cuando la empresa no poseían conocimiento o experiencia con empresas transportistas en el país de origen o el proveedor se ubica en lugar donde el flete interno puede resultar más caro para la empresa, ellos utilizan un término FOB y CIF con el fin de que el exportador se encargue de realizar toda la documentación que la carga requiera como permisos o licencias que para el importador es más complicado conseguir y de contratar el transporte hasta el muelle, de tal manera que la empresa solo se encargue del despacho para la importación.

En la categoría cuatro que hace referencia al punto de entrega, se pudo notar un error de interpretación por parte de los entrevistados, ya que algunos indicaron que utilizan los Incoterms para definir el punto de entrega donde el exportador debe dejar las mercancías, el problema de esto es que las empresa están confundiendo los conceptos punto de entrega y lugar definido, como se mencionó en el capítulo dos de esta investigación, el punto de entrega es el lugar donde el exportador transfiere los riesgos al importador y el lugar definido es el punto donde se debe hacer entrega de la mercancía, por ejemplo: en el término CIF el punto de entrega es el puerto en origen y lugar puerto designado en destino.

Este aspecto es importante diferenciarlo, ya que esto puede generar confusiones entre las partes debido a su interpretación en una operación comercial. Dentro de otros errores que mencionaron los entrevistados, está indicar un punto designado diferente a lo establecido por el Incoterm para la entrega de la mercancía, esto con el fin de que el exportador realice la entrega de la mercancía en las instalaciones del importador.

Esto puede generar conflicto cuando se realiza la entrega de la mercancía, debido a que el exportador puede dejar la mercancía en un punto diferente al que imaginaba el importador, un ejemplo de esto es cuando se realiza una importación y el importador indica en el término FAS, SE 9TH ST, Belle Glade, Florida, EE.UU, el problema de esto es que no se está indicando el puerto donde el exportador debe entregar la mercancía, lo cual causa que el exportador haga entrega de la mercancía en un puerto diferente al que importador establece.

Uno de los puntos importantes que hay que mencionar en el uso de los Incoterms y fue señalada por el entrevistado uno, es indicar la versión de Incoterms que se está utilizando en el contrato, ya que como él explica, cada versión de los Incoterms varía según el año y cada versión se puede utilizar en un contrato, siempre y cuando las partes estén de acuerdo y aceptan lo que establece la versión de ese Incoterms. Se aclara que este tema no fue

mencionado por las demás entrevistados, debido a que están acostumbrados a utilizar la versión 2010 y asumen que sus proveedores también utilizan el mismo.

Durante el trabajo de investigación también se pudo notar los errores más frecuentes que cometen las empresas y pueden generar problemas graves para la empresa, entre uno de los problemas que más demostraron los entrevistados fueron las costumbres que realizan durante sus operaciones comerciales, debido a las constantes importaciones, con lo cual la empresa adquiera malos hábitos, esto por las prácticas erróneas anteriormente señaladas. A consecuencia de esto se han presentado problemas que no solo afectan a la empresa, sino a sus clientes y proveedores.

Entre los problemas que mencionan están las malas cotizaciones al realizar una venta, ya que los gastos que no se incluyeron en el precio de la mercancía, la empresa deberá asumirlo como pérdida. También, se señala la aplicación incorrecta de los Incoterms con respecto al medio de transporte, ya que en varios casos las empresas mencionan que se utiliza un término marítimo para movilizar la carga por tierra.

Otra consecuencia de las malas prácticas de los términos comerciales es el reclamo de un seguro, ya que, debido al uso de un medio de transporte diferente a lo indicado por el Incoterm, también puede ser cuando se utiliza un término marítimo y la carga sufre daños durante su movilización al puerto, lo cual puede generar que la aseguradora se niegue a pagar. Además, otro problema que se menciona es que el importador utiliza dos pólizas de seguros para cubrir la carga una en el país de origen y otra en el país de destino, esto puede generar atrasos, hasta conflictos con la casa aseguradora en caso de un accidente, ya que cada compañía buscará no pagar los daños de la carga.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMERNDACIONES

En este capítulo se presentarán las conclusiones y recomendaciones que surgieron en el trabajo de investigación. Primero, se señalarán los resultados obtenidos con el fin de dar respuestas a los objetivos planteados y a la pregunta del estudio. Después se comentarán las recomendaciones que se encontraron durante la investigación.

Durante el desarrollo de la investigación se siguió un plan que inició desde el planteamiento del problema, los objetivos de la investigación, la justificación, sus antecedentes y las proyecciones. Se presentó el trabajo con un esquema cualitativo y se creó un cuestionario que sirvió como guía para realizar las entrevistas. Con base en los datos obtenidos en las entrevistas se realizaron categorías de análisis y se hizo una comparación con los datos obtenidos en el capítulo dos.

A continuación, se presentarán las conclusiones y recomendaciones que surgieron con base en los datos obtenidos durante la investigación.

Conclusiones de la Investigación

Los Incoterms, al ser regulados por la Cámara de Comercio Internacional, son aceptados y utilizados en el comercio internacional.

Los términos internacionales del comercio tienen como finalidad agilizar una operación comercial.

Cuando los Incoterms se negocian en un contrato de compraventa, facilitan la interpretación de cláusulas del contrato, para evitar el incumplimiento de una de las partes.

Los términos internacionales se clasifican en polivalentes y marítimos y se dividen en cuatro grupos los E, F, C y D.

Estos términos comerciales establecen las responsabilidades y obligaciones de las partes involucradas en una transacción internacional.

Durante una operación internacional les brinda seguridad a las partes involucradas en la transacción.

El exportador puede utilizar las reglas de Incoterms para definir el precio de la mercancía.

En una negociación internacional los términos internacionales del comercio no conforman un contrato de compraventa completo.

Los términos internacionales definen los gastos que le corresponde a las partes involucradas en una transacción internacional.

Los términos internacionales del comercio definen el medio de transporte principal que se utilizará durante una operación internacional.

El término FCA es el único término comercial que tiene una excepción en el medio de transporte, debido a que, si el importador no selecciona, lo puede hacer el exportador sin ninguna responsabilidad.

Los términos comerciales indican donde el exportador debe hacer llegar la mercancía y el punto o lugar de entrega donde transfiere todos los riesgos.

Las malas prácticas de los términos comerciales pueden generar pérdidas monetarias a los importadores por causa de incumplimientos y atrasos que puede sufrir una mercancía durante su movilización.

Los importadores prefieren contratar un término comercial FOB o CIF, para que el exportador se encargue de realizar toda la documentación necesaria para exportar la mercancía, debido al desconocimiento de la legislación aduanera del país de origen y todos los permisos que requieren los productos alimenticios para sus exportaciones.

La Ley General de Aduanas que si no aparece en la factura comercial se tomará como FOB para efectos de valor aduanero.

Los Incoterms son utilizadas por la autoridad aduanera para determinar el valor aduanero y con base en ello se calculan los impuestos.

Con el fin de dar respuesta a la pregunta de investigación se tienen las siguientes consideraciones: los términos internacionales del comercio simplifican las negociaciones entre el importador y el exportador, ya que estos establecen de forma clara los aspectos

importantes de un contrato de compraventa como el manejo de la documentación, distribución de gastos, la entrega de carga y la transferencia de riesgos.

Recomendaciones

Se les recomienda a las empresas importadoras lo siguiente:

Capaciten a su personal encargado de las importaciones en materia de Incoterms, estos cursos son impartidos por CRECEX, PROCOMER, entre otros, con el fin de que el personal cuente con conocimiento en materia de los Incoterms y se eviten errores como los que se mencionó en la investigación.

Utilizar un contrato de compra y venta durante una importación de mercancía y establecer puntos importantes como la transferencia de la propiedad de la mercancía, el medio de pago, tiempo de entrega de las mercancías y las que sean necesarias y que no están dentro de las reglas de Incoterms, para evitar conflictos en una negociación.

Durante sus importaciones, se debe erradicar las malas prácticas y costumbres comerciales con su proveedor, por medio de asesorías, capacitaciones, cursos y programas de Incoterms, ya que el exceso de confianza puede generar conflictos entre las partes debido a los malentendidos.

Utilizar un término comercial polivalente en sus pólizas de seguro, ya que esto les permiten a las empresas utilizar más de un medio de transporte y en caso de una eventualidad evitar problemas con la casa aseguradora a la hora de solicitar la indemnización por incidentes y poder obtener el reembolso de las cargas pérdidas o dañadas

Cuando apliquen un término comercial CIF y CFR detallar el punto de entrega y el lugar convenido donde se debe hacer el depósito de las mercancías, con el fin de evitar confusiones con el proveedor o clientes.

Se les recomienda identificar y reconocer las malas prácticas en la aplicación de los Incoterms como, por ejemplo: el desconocimiento del lugar convenido, del punto de entrega, de la responsabilidad de los gastos, del medio de transporte según el Incoterms, entre otros, esto para evitar pérdidas de grandes sumas de dinero a la hora de sujetar una indemnización o el reclamo directamente al proveedor.

Referencias

Afi.es (2017) Guía Incoterms 17 [Archivo en PDF] recuperado de: http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/incoterms/contenido_sidN_1052330_sid2_N_1052384_cidIL_1090842_ctyIL_139_scidN_1090842_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf

Erika Billarra (2010) ¿Mal uso de los Incoterms 2010? Recuperado de: <http://aprendiendocomercioexterioryaduanas.over-blog.com/article-mal-uso-de-los-incoterms-2010-53870485.html>

Cámara de Comercio Internacional (2010) INCOTERMS 2010 [Archivo en PDF] recuperado de: <http://1486695960.rsc.cdn77.org/wp-content/uploads/sites/5/2013/10/incoterms-2010-version-oficial1.pdf>

Comercioyaduanas.com (s.f.) Incoterms 2010: Grupos y Categorías recuperado de: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterms2010/206-grupos-incoterms-2010-categorias>

Diariodelexportador.com (2017) Incoterms el ABC para exportador e importador recuperado de ; <http://www.diariodelexportador.com/2015/01/incoterms-el-abc-para-el-exportador-e-28.html>

Diariodelexportador.com (2017) Resumen de las reglas de Incoterms 2010 recuperado de: <http://www.diariodelexportador.com/2017/06/resumen-de-las-reglas-incoterms-2010.html>

Eumed.net (s.f.) INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LA ACTIVIDADES COMERCIALES, recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/13/incoterms.html>

Exportarconinteligencia.com (2013) Uso correcto de los Incoterms: nuestro aliado en el transporte internacional, recuperado de: <http://www.exportaconinteligencia.com/uso-incoterms-transporte-internacional/>

Fonseca, P. (2012) Incoterms y el desarrollo del comercio internacional en Costa Rica [Archivo en PDF] recuperado de: <https://slidedoc.es/incoterms-y-el-desarrollo-del-comercio-internacional-en-costa-rica-paola-fonseca-rojas-1-resumen-pdf>

Grupof2016.wordpress.com (2016) Incoterms y su (mala) utilización, recuperado de: <https://grupof2016.wordpress.com/2015/03/29/incoterms-y-su-mala-utilizacion/>

R. Hernández, C. Fernández y P. Batista (2010) Metodología de la investigación, México McGraw-Hill sexta edición.

Huaman, A. (2013) International trade law comentarios a las innovaciones de los Incoterms 2010 (archivo en Word), recuperado de: <http://studylib.es/doc/710064/marco-antonio-huaman-sialer-id--ud-203460-international-t...>

Intertransit.com (s.f.) ¿Qué son los y cómo funcionan los Incoterms?, [Archivo en PDF] recuperado de: <http://www.intertransit.com/wp-content/uploads/2015/05/INCOTERMS.pdf>

Ley General de Aduanas y su Reglamento (LGA y RLGA) N.º7557, Editorial Investigaciones Jurídicas S.A 12ª. ed. San José, Costa Rica, 2012

Licda. Paula María Chavarría Chávez (2012) Los INCOTERMS 2010 y su aplicación en el comercio internacional [archivo en PDF] recuperado de: https://www.poder-judicial.go.cr/escuelajudicial/archivos/documentos/revs_juds/revista%20108/PDFs/12-incoterms.pdf

Ministerio de Hacienda (s.f.) Omisión término de contratación o Incoterms en factura comercial [Archivo en Doc] recuperado de: https://www.google.co.cr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&ved=0ahUKEwijuT05L_WAhVB3mMKHZNbDTIQFghDMAU&url=http%3A%2F%2Fwww.hacienda.go.cr%2Fdocs%2F51c9eddca0114_OMISIONTERMINODECONTRATACIONOINCOTERMSENFACTURACOM.doc

Olascoaga (2017) Incoterms, uso y costumbres, recuperado de: <http://vanessaolascoaga.com/incoterms-usos-y-costumbres/>

Chavarría, P. (2012) Los nuevos Incoterms 2010. Tesis de Licenciatura. Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica.

Vélez, I (2013) Incoterms 2010 [archivo en PDF] recuperado de:
[http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2013/Incoterms%202010,%20documento\(1\).pdf](http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2013/Incoterms%202010,%20documento(1).pdf)

APÉNDICES

Apéndice 1: cuestionario

Estimado entrevistado, mi nombre es Harold Alejandro Cabrera Espinoza., y me encuentro actualmente realizando mi trabajo final de graduación, para optar por el grado académico de Bachillerato en Comercio Internacional, en la Universidad Internacional de las Américas, bajo el título de *Términos Internacionales del comercio y su relación en los contratos de compraventa para la importación de alimentos para el primer semestre del 2017*, para lo cual le agradeceré se sirva llenar de modo claro y conciso lo que se le solicita en el presente cuestionario, teniendo en cuenta que la información brindada en el mismo, será de carácter confidencial y los datos se usarán exclusivamente para el análisis de la presente investigación.

1. ¿Qué aplicación le dan ustedes a los Términos internacionales del comercio en los contratos de compraventa?

2. ¿Qué factores consideran antes de contratar un INCOTERMS en sus contratos?

3. ¿Conocen bien cuáles son sus responsabilidades de las mercancías según los Términos internacional contratado?

4. ¿Cuáles son los errores más comunes que han cometido en la aplicación del INCOTERMS en un contrato?

5. ¿Cuáles fueron las consecuencias de esos errores?

6. ¿Qué mala aplicaciones se le puede dar a un INCOTERMS en un contrato de compraventa?