

INCOTERMS Y EL DESARROLLO DEL COMERCIO  
INTERNACIONAL EN COSTA RICA

PAOLA FONSECA ROJAS<sup>1</sup>

Resumen

La utilización de los Incoterms en el contrato de compraventa internacional presenta numerosos beneficios. Son un conjunto de reglas internacionales uniformes, aceptadas por los gobiernos, autoridades judiciales y comerciantes para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Reducen las posibles incertidumbres de derivadas de la interpretación de dichos términos en países diferentes.

A lo largo del artículo se enfatiza en la importancia de los Incoterms en el Costa Rica y el desarrollo de la economía mundial.

El desarrollo del Comercio Internacional, ha sido el propósito de la Cámara de Comercio Internacional desde principios del siglo pasado. Esta organización creó los Incoterms, los cuales por su estructura simple y fácil de utilizar se ha convertido en el instrumento más utilizado por los comerciantes de diferentes culturas en los contratos.

Abstract

The use of Incoterms brings a lot of benefits to the International Sales Contract. Incoterms are international rules that are accepted by governments, legal authorities and practitioners worldwide for the interpretation of the most commonly used terms in international trade. They either reduce or remove altogether uncertainties arising from differing interpretations of such terms in different countries.

The following article shows the importance of Incoterms in Costa Rica's world trade and the development of world economy. The International Chamber of Commerce since the beginning of the last century has done numerous efforts to increase international trade, this organization created Incoterms. The simple structure and easy use of these rules has made them in the most useful instrument in contracts between people from different cultures.

Palabras Clave

INCOTERMS / COMERCIO INTERNACIONAL / CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL  
INCOTERMS/ INTERNATIONAL COMMERCE/ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE

---

<sup>1</sup> Licenciada en Derecho. Candidata a Master en Administración de Empresas con Énfasis en Comercio Internacional de Ulacit. Correo electrónico: fonsecarojas@hotmail.com

**Comentario [U1]:** No sé si aquí está faltando el absct o bien el abstract empieza en la palabra incoterms

## I. INTRODUCCIÓN

El comercio internacional es una necesidad de la población mundial y responde a las necesidades del mercado mundial desde hace varios siglos. Los contratos entre las personas han sido el acuerdo bilateral o multilateral por excelencia, para suplir todo tipo de actividades humanas existentes, abarcando todos los campos de la vida, desde las relaciones familiares hasta las relaciones mercantiles.

El comercio es el intercambio de bienes para obtener un beneficio económico. El comercio internacional se puede conceptualizar como relaciones mercantiles a gran escala, es el intercambio de bienes económicos que los habitantes de dos o más naciones realizan, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) y entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

El presente artículo subraya la importancia de las transacciones comerciales para ciudadanos globalizados del mundo, que son testigos de los beneficios del comercio entre sujetos de diversas naciones diariamente.

Las inversiones y los negocios internacionales no dependen del nombre, la religión, la raza o la nacionalidad de sus agentes. Por lo tanto las empresas y comerciantes costarricenses han visto la posibilidad de ingresar en este gran mercado y en la actualidad incluyen al comercio internacional, no solo en sus negocios, sino también en su vida cotidiana.

Al realizar estas transacciones la seguridad jurídica es de suma importancia. Los contratos siempre han representado la forma más accesible para el exportador, el importador y el consumidor de brindar esta seguridad jurídica a sus relaciones comerciales, pero realizar estos contratos no es sencillo si estamos negociando con personas de diferentes culturas.

Por lo tanto, se ha desarrollado un idioma común, fruto de las prácticas comerciales internacionales y se han creado diversos métodos para alcanzar esta seguridad, entre ellos están los Incoterms, que representan para el mercado costarricense un método de simplificación de sus relaciones comerciales con el resto del mundo.

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, de aceptación voluntaria por las partes, que determina el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el comercio internacional.

Los Incoterms en su uniformidad y extensión, reducen la incertidumbre derivada de las múltiples interpretaciones que países con legislación, usos y costumbres diferentes, suelen dar a las transacciones comerciales.

Es objetivo de este artículo informar acerca de este instrumento, sus modalidades, beneficios y desventajas para el comercio internacional en Costa Rica y el mundo.

La administración y el comercio se encuentran ampliamente relacionados entre sí, son causa y consecuencia. Las empresas costarricenses deben hacer parte de su planeamiento estratégico el comercio Internacional, para lograr el crecimiento de sus compañías. Para alcanzar este objetivo deben contar con las herramientas adecuadas de comunicación, que es exactamente lo que aportan los Incoterms a los negocios internacionales.

## II. DEFINICIONES Y CONCEPTOS

El comercio internacional es en simples palabras el intercambio de bienes entre diferentes naciones. No involucra solamente a grandes empresas multinacionales, de hecho, las pequeñas y medianas empresas están descubriendo que el mercado mundial les ofrece enormes oportunidades y las empresas latinoamericanas no son la excepción a esta creciente tendencia. Para estas transacciones comerciales las empresas realizan contratos.

Los contratos son actos jurídicos, en los cuales se realizan convenios bilaterales o multilaterales entre personas físicas o jurídicas, en los cuales se comprometen a realizar una cosa determinada. Sus elementos principales son autonomía de voluntad, consentimiento, deben tener un objeto y este debe ser legal y las partes que convienen deben tener capacidad de hacerlo. (Serralta y Olava 1998)

El contrato de compraventa internacional es el modelo de contrato mercantil que utilizan las empresas y profesionales para comprar o vender bienes para obtener un beneficio, mediante la posterior reventa, pero en este tipo de contratos existe una peculiaridad de carácter internacional de la transacción, es decir, el comprador y el vendedor se encuentran en países diferentes. Sus componentes más importantes son: las partes intervinientes y las cláusulas que deben establecer como mínimo, el objeto, precio, transporte, entrega, resolución de conflictos, garantías evicción y saneamiento, notificaciones, gastos e impuestos. También se debe establecer la legislación aplicable. (Goevare, 2002)

Existen básicamente 2 tipos de legislación en el comercio internacional: la legislación doméstica, que son las normas jurídicas o leyes aplicables en una nación determinada, que solamente son aplicables en ese ámbito de soberanía y la legislación Internacional, que corresponde a las normas jurídicas aceptadas por la comunidad internacional y aplicables en sus naciones o practicadas por las empresas. (Goevare, 2002)

Las normas propias de cada país o unión de países proporcionan cobertura jurídica dentro del territorio en el que han sido aprobadas, no pudiendo, no obstante, ser aplicables fuera de su dominio. Esta situación supone la dificultad

al decidir cual es la normativa aplicable en un contrato de compra-venta entre dos países con legislaciones diferentes los tratados del libre comercio y acuerdos entre países, etc. Por esta razón se han creado los Incoterms, para resolver este problema e uniformar las normas jurídicas aplicables. (Goevare, 2002)

También existen diversos organismos internacionales como la OMC o por sus siglas en Ingles WTO (World Trade Organization) y la ICC, que crean legislación internacional. (Goevare, 2002)

En la pagina web oficial de la OMC se menciona la función vital de la OMC es el comercio entre sus miembros oficiales. Es la única organización internacional cuyas normas jurídicas vigentes en el comercio entre los países son obligatorias para estos. Su principal fuente de derecho son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan 1en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos Poderes Legislativos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

La Cámara de Comercio Internacional ICC (INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE), es la organización encargada de promover y facilitar el comercio alrededor del mundo. Esta organización ha luchado por la economía global, el empleo y el desarrollo de los mercados durante décadas.

Es la creadora de los Incoterms y la encargada de su actualización cada vez que lo requieran. Las economías nacionales son más internacionales cada vez, y las decisiones de un gobierno afectan a muchos más. La ICC se ha dedicado a abogar por los negocios internacionales, cubriendo actividades como arbitraje, resolución de conflictos, apertura de mercados y creación de un sistema efectivo para los mismos, regulación de negocios, combatir la corrupción y el crimen comercial.

La ICC tiene acceso directo a los gobiernos de todos los países por medio de comités nacionales en cada país. Su sede central se encuentra en Paris, donde su Secretaria es la encargada de alimentar la visión empresarial dentro de las organizaciones gubernamentales ayudando así a la fluidez de las transacciones comerciales. Los Incoterms fueron creados por la Cámara de Comercio Internacional.

### III. EVOLUCION E IMPORTANCIA DE COMERCIO MUNDIAL

El origen del comercio se encuentra en el intercambio de riquezas o productos, cuando esto sucede a gran escala, es decir entre diferentes naciones, podemos decir que el comercio pasa de ser local a internacional. La salud de las relaciones internacionales entre diversas naciones es indispensable para el desarrollo cultural, político y comercial en el ámbito mundial e integral de los países, ya que ningún país es autosuficiente y todas las naciones carecen de

recursos que otras no, es así como entre sí las naciones se suplen carencias. (Zambrano, 1998)

Desde los comienzos de la civilización humana cada organización de individuos ha contado con diferentes características. En la actualidad lo mismo sucede con las naciones. La economía enseña que algunos pueden beneficiarse cuando esas mercancías y servicios se comercializan, por el principio de la "ventaja comparativa" que nos dice que los países se desarrollan, en aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor e intercambiando estos bienes por los productos que otros países producen mejor. (Ball y Wendell 1997).

Así con las ganancias de producción, puede importar lo que necesite y comprar el excedente de otros países, logrando equilibrio entre escasez y exceso, dando estabilidad a los precios y equilibrando la balanza del mercado internacional. (Ball y Wendell 1997).

Sin embargo, a lo largo de la historia los hechos no han sucedido de esta manera, por lo tanto algunas naciones han crecido más que otras y alcanzado el poder económico, dejando otras en el subdesarrollo. En esta década los gobiernos se han dedicado corregir los desequilibrios en la balanza de pagos y fomentar las exportaciones.

En algunos casos, especialmente los países más poderosos, utilizan medidas perjudiciales para el resto de los países, para conservar su posición favorable. Estos países establecen barreras a las importaciones, como las barreras cuantitativas, impositivas, administrativas y ecológicas, para proteger a sus productores nacionales y no dañar su posición actual. (Goevare, 2002)

Sin embargo el comercio internacional sigue creciendo y las empresas deben realizar sus transacciones comerciales de alguna forma.

La Organización Mundial del Comercio realiza estudios anuales para estimar el crecimiento del comercio en el mundo, en su informe del año 2004 informa que, **“La expansión de la producción y el comercio mundiales adquirió un impulso considerable durante los primeros años de este Milenio, como consecuencia de lo cual el aumento medio anual del PIB mundial y de las exportaciones mundiales de mercancías fue del 2,5 por ciento y el 4,5 por ciento, respectivamente. Esas variaciones representaron mejoras superiores a las previstas por la OMC. En términos reales durante el 2003, el comercio creció un 4,5 por ciento.”** (WTO, 2004)

En informe de la Evolución del Comercio en el 2004 menciona que **“En 2003 el comercio mundial de mercancías aumentó un 4,5 por ciento en términos reales. Las regiones comerciantes más dinámicas fueron en 2003 Asia y las economías en transición, que registraron una tasa de expansión de su comercio de mercancías -importaciones y exportaciones- de 2 dígitos. El**

**crecimiento de las importaciones de América del Norte, principal socio comercial de Costa Rica y Latinoamérica fue superior a la tasa de expansión mundial y excedió de nuevo, con mucho, del crecimiento de las exportaciones. En los Estados Unidos el volumen de las importaciones de mercancías aumentó un 5,7 por ciento y el de las exportaciones algo menos del 3 por ciento. América Latina registró un incremento de sus exportaciones del 4,5 por ciento; en cambio, se estancaron sus importaciones.” (WTO, 2004)**

Las estimaciones de la OMC acerca de crecimiento esperado del comercio son muy alentadoras, **“Se prevé que el crecimiento del PIB mundial alcanza un 3,7 por ciento en 2004, frente al 2,5 por ciento registrado en 2003. Según las estimaciones, en 2003 el valor del comercio mundial de mercancías aumentó un 16 por ciento y se situó en 7,3 billones de dólares, y el de servicios comerciales se incrementó un 12 por ciento y se situó en 1,8 billones de dólares. En el caso del comercio mundial de mercancías, se estima que cabe atribuir más de dos tercios de ese aumento del valor a las variaciones del precio del dólar” (WTO, 2004)**

La OMC realiza estudios generales y por zonas, en el informe menciona que **“En 2003 la región de América Latina empezó a recuperarse de su recesión. El aumento de la demanda de importaciones en Asia y los Estados Unidos, junto con la subida de los precios de los productos básicos, contribuyeron a sostener las exportaciones de mercancías, que aumentaron un 9 por ciento en términos nominales, tras haberse estancado el año anterior. Por otro lado, las importaciones de mercancías sólo crecieron un 3,5 por ciento, aunque en 2002 la tasa de crecimiento había sido muy negativa. Las pautas del comercio de servicios fueron similares: fuerte recuperación de las exportaciones y débil recuperación de las importaciones.” (WTO, 2004)**

Por lo tanto los gobiernos de cada país y los diversos organismo de ayuda internacional han creado métodos de comercio diferentes y adaptados a todas las necesidades de los comerciantes, los Incoterms son uno de estos métodos.

Una de las necesidades más importantes y tema principal de este artículo es la seguridad jurídica y el correcto entendimiento entre los deseos y compromisos de los comerciantes, para que puedan participar de este enorme crecimiento registrado por la OMC (Organización Mundial del Comercio) a continuación se analiza la evolución los Incoterms y su utilidad en el creciente comercio mundial.

#### IV. EVOLUCION DE LOS INCOTERMS

Al analizar los aportes de los Incoterms y su importancia en el contrato de compraventa internacional es esencial, estudiar su origen y evolución para saber porque su misma naturaleza los convierte en instrumentos tan útiles y seguros para las empresas y comerciantes.

**Comentario [U2]:** Me encantaría ver datos del comercio mundial para ver su evolución, ya que aquí se habla de la evolución del comercio mundial y en realidad no se ni una sola cifra que justifique ese comentario.

La Cámara de Comercio Internacional es la responsable de la existencia y evolución de los Incoterms. Según el sitio web [www.cciwto.org](http://www.cciwto.org), la ICC es la voz del comercio alrededor del mundo y líder del crecimiento de la economía global, creación de empleos y prosperidad. Su sede principal esta en Paris y aunque sus directrices no son de aplicación obligatoria afectan directamente los negocios internacionales alrededor del mundo.

En el sitio web oficial, también se realiza un recuento de sus orígenes, que se remontan al año 1919 cuando fue fundada para promover el comercio y la inversión, los mercados abiertos para productos y servicios y el flujo libre de capitales, Su primer presidente, Etienne Clémentel, un ex ministro de Comercio Francés fue un hombre clave y de gran ímpetu en la organización, bajo su influencia fueron creadas la Secretaria internacional de la organización y la Corte Internacional de Arbitraje en 1923. (INCOTERMS, 2005)

Durante estas décadas la ICC ha evolucionado enormemente desde los tiempos de la posguerra cuando los lideres empresariales de las naciones aliadas se reunieron por primera vez en Atlántica City. El núcleo original representaba los sectores privados de Bélgica, Gran Bretaña, Francia, Italia y los Estados Unidos, pero se ha expandido hasta convertirse en una organización mundial con miles de empresas-miembros y asociaciones en 130 países. (INCOTERMS, 2005)

Muchas de las empresas-miembros son las compañías más poderosas e influyentes del mundo del sector industrial y de servicios.

En el marco de la Cámara de Comercio Internacional, los exportadores mundiales y el resto de los sectores comerciales aprobaron una primera normativa que posteriormente ha sido objeto de distintas revisiones: los INCOTERMS, acrónimos de los términos ingleses **IN**ternational **CO**mmercial **TERMS** (términos de comercio internacional) formando un conjunto de reglas internacionales,

Dirigidas por la ICC, la idea general desde su creación, es contar con cláusulas preestablecidas en los contratos de compraventa internacional que sean universalmente conocidas. Sin embargo a lo largo de los años estas cláusulas deben ir adaptándose a las necesidades de los mercados, para que su finalidad se cumpla y haya entendimiento entre los comerciantes.

Desde su creación por un grupo de abogados y expertos conocedores de las practicas de comercio, los Incoterms han sido revisados y actualizados en 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990. Los INCOTERMS 2000 se presentan como la última modificación de la norma, con el objetivo de mejorar y dar mayor apoyo a los comerciantes adaptándolos a los presentes prácticas comerciales y adecuarlos al desarrollo del Comercio Internacional.

Cuando estas cláusulas son utilizadas correctamente brindan seguridad y legalidad en los contratos de compraventa internacional. La confianza y entendimiento entre los socios comerciales son vitales para que los negocios sean sanos y no existan futuras complicaciones en la práctica y teoría de los contratos.

La página web oficial de los Incoterms concluye que son **“los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, tanto entre el exportador y el importador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países.”** (INCOTERMS,2005)

#### V. LOS INCOTERMS 2000 Y SUS CARACTERISTICAS

Los Incoterms fueron rediseñados en el 2000 para actualizarlos e incluir todas las nuevas prácticas comerciales, haciendo más sencillo el comercio alrededor del mundo, como consecuencia el lenguaje comercial entre países y empresas se universaliza.

Los INCOTERMS 2000 son la versión más actualizada y los que están vigentes actualmente. El texto original fue redactado en inglés y está protegido por las leyes de derechos de autor en la Unión Europea y el mundo. Sin embargo se han endosado por medio de las Naciones Unidas a la UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law) quienes se encuentran autorizados y han realizado traducciones en 31 idiomas los cuales están a disposición del público por medio de los comités de la ICC en diversas naciones.

El texto completo de los Incoterms 2000 está compuesto de la introducción, el preámbulo y el texto que establece las obligaciones del comprador y el vendedor.

En el sitio web oficial de los Incoterms establecido por la Cámara de Comercio Internacional se publican, para ayudar a los comerciantes a entenderlos mejor, los preámbulos de los 13 Incoterms. Estos explican la función de cada uno de ellos, pero no explican las obligaciones del comprador y el vendedor junto con información básica y un poco de historia.

En el sitio web oficial de los Incoterms 2000 ([www.iccwbo.org/incoterms/preambles](http://www.iccwbo.org/incoterms/preambles)), se puede acceder a esta información, por ejemplo el preámbulo de FAS FREE ALONGSIDE SHIP nos indica que cuando el vendedor entrega la mercancía y esta es colocada correctamente en el puerto convenido, el comprador es el responsable de los productos desde ese momento.

La mayor parte de los contratos de compraventa internacional hechos después del 1 de enero del 2000, se refieren a esta última edición de los Incoterms, que



entraron en vigencia en esta fecha. Algunas veces las partes pueden convenir utilizar una versión anterior de los Incoterms como Incoterms 1990 u otro. También contratos realizados anteriormente pueden ser actualizados, si las partes lo concuerdan, con los Incoterms 2000.

En el sitio oficial de los Incoterms ([www.incoterms.org.mx](http://www.incoterms.org.mx)) se puede encontrar la cita oficial de la correcta utilización de los Incoterms.

**“La ICC recomienda que cada vez que los términos sean utilizados en el contrato de compraventa internacional, éstos se refieran específicamente a "Incoterms© 2000", seguido de un puerto. Por ejemplo, el término DDP (Entregada derechos pagados), siempre debe estar acompañado por la referencia de un lugar exacto. Un ejemplo:**

**FOB Liverpool Incoterms 2000**

**DDU Frankfurt Schmidt GmbH Warehouse 4 Incoterms 2000**

**CPT Smith Carriers Inc. Main Warehouse New York Incoterms 2000**

**Se resalta la importancia de incluir la frase "Incoterms© 2000", pues al hacerlo, todas las partes involucradas sabrán que las obligaciones del exportador y del importador son las establecidas en el texto oficial de la ICC de los Incoterms© 2000. Siempre que los Incoterms sean debidamente utilizados, el riesgo de los costos por malentendidos y disputas en materia legal se reducen enormemente. (INCOTERMS, 2005)**

**Cabe destacar, igualmente, dos equivocaciones frecuentes con relación a los Incoterms©. A menudo se interpreta que los Incoterms se aplican al contrato de transporte y no al de compraventa. Y erróneamente se da por hecho que los Incoterms© regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa. Los Incoterms© se ocupan sólo de la relación entre el comprador y el vendedor en un contrato de compraventa y, más aún, sólo de algunos aspectos bien determinados". (INCOTERMS, 2005)**

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada termino permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterms influye sobre el costo del contrato.

Los INCOTERMS 2000 son 13 y su nombre corresponde a sus siglas en ingles.

En el sitio web <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>, se realiza un recuento de las cláusulas que determinan los Incoterms, que son: alcance del precio, momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador, lugar de entrega de la mercadería, quién contrata y paga el transporte, quién contrata y paga el seguro, qué documentos tramita cada parte y su costo.

### Tipos de Incoterms

El Ing. Rigoberto Hernando Olarte de la Universidad Santo Tomás de Aquino de Santander, Colombia resume los diferentes Incoterms publicados por la ICC, Incoterms 2002 (Olarte, 2004) de la siguiente forma:

#### CFR - Cost and Freight

##### COSTO Y FLETE (...puerto de destino convenido)

El vendedor cumple con su obligación cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque y responsable de todos los gastos de exportación, despacho aduanero, flete y costos necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, sin incluir seguros.

Los costos de descargue en el puerto de destino corren por cuenta del comprador. Este término solo puede usarse para transporte por mar o por vías de navegación interior.

#### CIF - Cost, Insurance and Freight

##### COSTE, SEGURO Y FLETE (...puerto de destino convenido)

El vendedor cumple con su obligación cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido y debe pagar todos los costos de flete, seguro, gastos de exportación, despacho aduanero y todos los costos necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido. También está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima, a favor del comprador hasta el puerto de destino convenido.

En cuanto a los riesgos son responsabilidad del importador en el momento en que la mercancía traspasa la borda del buque. No obstante los riesgos de transporte están cubiertos por una póliza de seguros que habrá contratado el exportador a beneficio del importador, quien como asegurado en caso de pérdida o deterioro de la mercancía reclamará directamente a la compañía aseguradora.

Este término solo puede usarse para transporte marítimo o fluvial.

#### CIP - Carriage and Insurance Paid

##### TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA... (... lugar de destino convenido)

El vendedor debe pagar los costos de flete del transporte requerido para llevar la mercancía al sitio convenido con el comprador. Adicionalmente, deberá tomar y pagar un seguro contra el riesgo que pueda tener el comprador por la pérdida o daño de la mercancía, siendo responsable solamente por una póliza con cobertura mínima. En caso que el vendedor quiera una cobertura mayor, deberá concertarlo con el vendedor o tomar un seguro complementario.

Puede usarse en cualquier modo de transporte incluido el multimodal. En este último

caso quiere decir que el riesgo se transmite del vendedor al comprador cuando es entregado al primer transportista.

CPT – Carriage Paid To  
TRANSPORTE PAGADO HASTA... (...lugar de destino convenido.

El vendedor debe pagar los costos de flete del transporte requerido para llevar la mercancía al sitio convenido con el comprador, incluyendo gastos y permisos de exportación, excepto los gastos de seguro. Puede usarse en cualquier modo de transporte incluido el multimodal, en este ultimo caso quiere decir que el riesgo se transmite del vendedor al comprador cuando es entregado al primer transportista.

DAF – Delivery at Frontier  
ENTREGADA EN FRONTERA (... lugar convenido)

El vendedor realiza la entrega en el lugar de la frontera acordado, pero antes de la aduana fronteriza, y pone la mercancía a disposición del comprador en el medio de transporte utilizado sin realizar la descarga.

El término frontera incluye la del país exportador, por tanto deberá especificarse este término. Puede además utilizarse en cualquier modo de transporte cuando la frontera sea terrestre. Si la entrega es en puerto, muelle o a bordo del buque, deben usarse los términos DES o DEQ.

DDP – Delivery Duty Paid  
ENTREGADA DERECHOS PAGADOS (... lugar de destino convenido)

El vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, ya despachada de exportación e importación con todos los costos pagos pero sin efectuar la descarga de los medios de transporte en el lugar de destino acordado en el país importador. Adicionalmente, debe cubrir con todos los costos y riesgos incluyendo los impuestos del país importador, este termino es usado en cualquier modo de transporte.

DDU – Delivery Duty Unpaid  
ENTREGADA DERECHOS NO PAGADOS (... lugar de destino convenido)

El vendedor cumple con su obligación cuando realiza la entrega de la mercancía en el lugar de destino convenido pero sin incluir los gastos de aduana y el descargue del medio de transporte y asume los costos y riesgos de llevar la mercancía hasta este sitio.

La obligación de pagar los derechos de importación recaerá sobre el comprador, al igual que los riesgos y costos por no despachar a tiempo la mercancía para la importación, en caso que el comprador quiera que esta operación se realice por parte del vendedor deberá especificarse en el contrato de compraventa. Este término se puede usar en cualquier modo de transporte.

DEQ – Delivery Ex Quay  
ENTREGADA EN MUELLE (... puerto de destino convenido)

El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta en el muelle del puerto de destino convenido a disposición del importador, sin despacharla en la aduana de importación. Este término puede ser usado en transporte marítimo, fluvial y multimodal donde su último modo de transporte sea marítimo o fluvial.

DES – Delivery Ex Ship  
ENTREGADA SOBRE BUQUE (... puerto de destino convenido)

El vendedor entrega la mercancía cuando se encuentra a bordo del buque en el puerto de destino acordado y a disposición del comprador, sin efectuar despacho en la aduana de importación, ni asumir los costos y riesgos de descarga del producto.

Este término puede utilizarse en transporte marítimo, fluvial o multimodal donde su último modo de transporte sea marítimo o fluvial

EXW-Ex Works  
EN FABRICA

Se aplica en operaciones en las que el vendedor (exportador) cumple con la responsabilidad de entrega cuando ha puesto la mercancía, en su establecimiento (p.e., fábrica, taller, almacén, etcétera), a disposición del comprador (importador), sin despacharla para la exportación ni efectuar la carga en el vehículo proporcionado por el comprador, concluyendo sus obligaciones.

Entonces el comprador (importador) debe soportar todos los gastos y riesgos de tomar la mercancía en el domicilio del vendedor (exportador) hasta el destino deseado.

Este término, es el único en el que los trámites aduaneros de exportación corren por cuenta del comprador (importador), es decir, el comprador ejerce la función técnica de vendedor puesto que además de efectuar la compra en el país de origen se encarga de los tramites documentarios necesarios para la exportación. Es el de menor obligación para el vendedor.

La responsabilidad del vendedor (exportador) se reduce a proporcionar la mercancía convenientemente empacada y embalada. En ese momento tiene lugar la entrega de la mercancía y por lo tanto la transmisión de los costos y riesgos al comprador (importador).

Este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo directa o indirectamente las formalidades de exportación. En tal circunstancia, debería utilizarse el término FCA.

#### FCA - Free Carrier

#### FRANCO TRANSPORTISTA (... lugar convenido)

Significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista principal contratado por el comprador en el punto acordado. El exportador debe efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Si la entrega se produce en el local del vendedor, éste es responsable de la carga de la mercancía en el vehículo del importador. En ese momento se produce la transmisión de costos y riesgos. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga. Este término puede usarse en cualquier modo de transporte incluido el multimodal.

#### FAS – Free Alongside Ship

#### FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE ( free alongside ship) (...puerto de carga convenido)

El vendedor asume los costos y riesgos de transporte hasta que la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Por tanto, si se produce un problema durante la carga es el importador quien debe asumir la responsabilidad y se encarga de despachar la mercancía de aduana de exportación, si las partes acuerdan que el comprador efectúe este trámite deberá especificarse en el contrato de compraventa. Este término sólo puede utilizarse en transporte marítimo o fluvial. Nombrado por el comprador en el lugar convenido.

#### FOB – Free on Board

#### FRANCO A BORDO (Free on Board) (...puerto de carga convenido)

El vendedor cumple su responsabilidad de entregar la mercancía hasta cuando esta sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido y sin el pago del flete y esta obligado a despachar la mercancía en aduana de exportación. Este término solo puede usarse para transporte por mar o por vías navegables interiores.

### VI. ÁMBITO DE APLICACION EMPRESARIAL EN COSTA RICA

Cuando las empresas deciden exportar o importar productos o servicios con una empresa fuera de sus fronteras, generalmente utilizan varios métodos jurídicos o administrativos para establecer el compromiso adquirido, formas de pago, seguros, costo y flete.

Las exportaciones de las empresas costarricenses durante la década de los noventa y en la actualidad crecieron enormemente. Lo mismo sucedió con las importaciones, cada vez el consumidor costarricense se encuentra mas globalizado y demanda productos del exterior, los cuales muchas empresas nacionales se dedican a traer y revender. A la vez se importa mucha materia prima para la realización de bienes en el país y el gobierno de la Republica ha

#### **Comentario [U3]:**

Aquí habla de la aplicación de estos incoterms en Costa Rica, pero no habla nada de la evolución del comercio en Costa Rica, hacia que países y cuál es la verdadera utilización de estos instrumentos por parte de las empresas nacionales? Habló con la gente de la Cámara de Exportadores o la Cámara de Industrais o bien con algunas empresas lo que le permite tener un poco más de propiedad de expresar la importancia de los incoterms en CR?

firmado varios Acuerdos Arancelarios y Tratados de Libre Comercio que facilitan el comercio.

Una de las formas en que se puede observar un crecimiento del comercio exterior en Costa Rica es por la mayor presencia de empresas exportadoras, de hecho en un documento del Ministerio de Comercio Exterior se indica **"cabe destacar el crecimiento que ha mostrado el número de empresas que participan en las exportaciones a los países con que se tienen acuerdos comerciales vigentes. Este ha pasado de 954 empresas participantes en el año 1998 a 1043 empresas en el 2002"** (Pacheco, 2002).

Aparte de lo mencionado en el punto anterior se tiene que **"Costa Rica coloca el 53% de sus exportaciones en Estados Unidos, el 17% en la Unión Europea, el 13% en Centroamérica y 17% restante en el resto del mundo, en unos casos bajo acuerdos comerciales internacionales, como la OMC, y en otros bajo acuerdos comerciales bilaterales o regionales, que buscan un nivel de integración económica mayor o más rápido. En la actualidad Costa Rica tiene vigentes acuerdos comerciales regionales o bilaterales con Centroamérica, México, República Dominicana, Chile y Canadá, lo que significa que las relaciones comerciales con estos países están regidas por una normativa más amplia y profunda y los compromisos de liberalización comercial en materia de acceso a mercados son más ambiciosos, que los que se tienen con el resto de los países de la OMC"** (Pacheco.2002).

Generalmente las empresas costarricenses y del mundo utilizan, los contratos de compraventa internacional, para la entrada y salida de mercancías. Los contratos pueden contemplar muchos instrumentos. Algunas empresas no utilizan los Incoterms como cláusulas contractuales, (cabe recordar que estos no son de uso obligatorio, pues no son ley internacional o domestica) que puede utilizar el comprador o el vendedor.

Algunos de los documentos citados en las cláusulas contractuales son: la carta de crédito, letra de cambio, pagare, factura comercial, factura pro forma, notas de crédito, notas de debito, orden de pedido, B/L, etc. Los documentos anteriores son bien conocidos en el entorno comercial y los Incoterms los contemplan de diversas maneras, sin embargo por si solos no son lo suficientemente explícitos o establecen claramente las obligaciones de las partes contratantes.

Los Incoterms ofrecen numerosas ventajas que no ofrecen los otros documentos de comercio internacional. Estos son un conjunto de reglas internacionales uniformes, a diferencia de los otros documentos, cuyo formato puede variar.

Para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional son ideales, ya que evitan en lo posible, las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes.

Según el abogado Edward Bravo Chuquillanque, la finalidad de los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, con objeto de evitar en lo posible las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes.

Algo que ha hecho muy útil a estos instrumentos es precisamente que **“los Incoterms 2000 regulan exclusivamente los derechos y obligaciones de las partes respecto al contrato de compraventa y la entrega de las mercancías vendidas, controlando y reduciendo el riesgo de complicaciones legales y tienen una importancia relevante para el cumplimiento del contrato de compraventa, pero no abarcan, en absoluto, todos los problemas que puede conllevar el contrato de compraventa; por ejemplo, no tratan la transmisión de la propiedad y de los derechos reales, el incumplimiento de contrato y sus consecuencias, la concreción de pago o la situación de la mercancía, entre otros aspectos. Los Incoterms no reemplazarán los términos contractuales necesarios en un contrato de compraventa completo, pero si establecen, dependiendo del Incoterms seleccionado el seguro, transporte, costos y cláusulas de resolución de conflictos (arbitraje.”** (Bravo, 2005. Por último, si hiciera falta alguna cláusula o alguna de las partes lo solicitase se pueden agregar detalles.

Los Incoterms delimitan con precisión, sin necesidad de otros instrumentos según el mismo autor:

- El reparto de costes entre exportador e importador.
- El lugar donde se entrega la mercancía.
- Los documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
- La transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

## VII. CONCLUSIONES

El comercio internacional está en constante crecimiento, el crecimiento del PIB mundial alcanzó un 3,7 por ciento en 2004, frente al 2,5 por ciento registrado en 2003, la región de América Latina experimenta un aumento en las exportaciones de un 9 por ciento anual y en las importaciones de un 3.5 por ciento. Las cifras para nuestro país son muy alentadoras también, ya que el número de empresas que participan en las exportaciones ha pasado de 954 empresas participantes en el año 1998 a 1043 empresas en el 2002.

Las cifras señalan una situación favorable para el comercio mundial. Las condiciones actuales y la globalización deben ser aprovechadas por los empresarios costarricenses para adquirir mayor presencia en el comercio internacional.

Para que esto suceda y las compañías costarricenses deben contar con los

instrumentos adecuados. Esto les permite una negociación eficaz y efectiva.

Cuando las partes negocian y contratan adquieren derechos y obligaciones. Entre países existen barreras culturales, de idioma y legislativas que vician este procedimiento, lo convierten en inválido, generando pérdidas financieras e inseguridad del comercio internacional. Por lo tanto se debe lograr vencer estas barreras de una manera fácil, efectiva y rápida.

Los abogados y profesionales costarricenses conocen la legislación doméstica y los procesos aplicables en el país. Sin embargo estos son poco útiles para los negocios internacionales. A la hora de negociar internacionalmente, se debe contar con procesos simples y estandarizados, en donde se puedan vencer las barreras.

Cuando se vencen estas barreras las negociaciones se tornan ágiles y rápidas. Estas características mejoran las relaciones comerciales, haciendo que crezcan y se desarrollen mejor. Esto es exactamente lo que debe suceder para que las empresas crezcan y con ello que crezca Costa Rica.

Los Incoterms representan este instrumento, que se encuentran al alcance de todos, sin importar su ubicación geográfica (se pueden encontrar en los diferentes comités de la ICC en el mundo), vencen las barreras de idioma (se encuentran traducidos oficialmente por la UNCITRAL a 31 idiomas) y cultura. Además generan un entendimiento claro entre las partes, haciendo el procedimiento de negociación más rápido. Cuando las partes contratan saben cuáles son sus deberes y sus derechos y los contratos se tornan válidos y efectivos. En fin, las partes dejan de preocuparse por cuestiones de forma o barreras de comunicación y se dedican al fondo y objetivo del contrato, realizar el acto de comercio.

La existencia de estas condiciones apropiadas para el comercio internacional, ha sido el propósito de la Cámara de Comercio Internacional desde principios del siglo pasado, gracias a ello en la actualidad contamos con los Incoterms, que se ha convertido en el instrumento por excelencia en los contratos de compraventa internacional entre las partes.

Desde su creación los INCOTERMS han cumplido con su finalidad primordial, que es establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, con objeto de evitar en lo posible las incertidumbres derivadas de dichos términos en países diferentes.

Los Incoterms han sido señalados por expertos en todas las ramas profesionales como el instrumento que más les facilita el comercio de sus productos y servicios. Su utilidad es importante en todas las ramas. Se han convertido en un instrumento tan importante que son recomendados por entes de renombre y poder político en el mundo como las Naciones Unidas.

Comentario [U4]: Señalados



Tanto así que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) **“recomienda el uso mundial de los Incoterms 2000, pues considera que este conjunto de definiciones comerciales, elaboradas por el empresariado privado en oposición a los reguladores comerciales, armonizan las leyes que gobiernan el comercio internacional y los califica como una valiosa contribución a la facilitación del comercio internacional”**. Tomado de [www.incoterms.org.mx](http://www.incoterms.org.mx)

Después de la creación de INCOTERMS a principio del siglo pasado las practicas comerciales internacionales mejoraron y se desarrollaron enormemente. Los Incoterms lograron convertirse para los comerciantes en el método más sencillo y factible para solucionar problemas relacionados con los contratos, mercancías, operaciones en fin todo lo concerniente a la compraventa de mercancías; siendo un gran respaldo para las negociaciones de un país a otro. Por lo tanto las empresas costarricenses, latinoamericanas y del mundo deben utilizar estas cláusulas en sus contratos, para mejorar sus negocios internacionales.

Los Incoterms se han convertido en el instrumento más efectivo e importante en muchas empresas para realizar contratos o negocios internacionales y es propósito de este artículo demostrar, a las empresas y profesionales costarricenses las numerosas ventajas que se adquieren al utilizarlos.

Los Incoterms permiten a las empresas y profesionales de diversas naciones del mundo entenderse y poder realizar fácilmente lo que les interesa comprar y vender productos y servicios, es decir comerciar rápida y efectivamente.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### TEXTOS

Ball, D y McCulloch, W(1997). *Negocios Internacionales. Introducción y Aspectos Esenciales*. Ciudad de México, Editorial MC Graw Hill.

Govaere, V(2002) *Introducción al Derecho Comercial Internacional*. San José. Editorial UNED.

Hernando, A (16 de noviembre del 2004). *Documentos Utilizados en el Comercio Exterior*. Facultad de Ingeniería, Universidad de Santo Tomas de Aquino. Santander, Colombia.

International Chamber of Commerce (2000). *INCOTERMS 2000. ICC Official Rules for the Interpretation of Trade Terms*. Paris, Editorial ICC.

Procomer (2004). *Directorio de Exportadores e Importadores*. San José, Editorial Procomer-Mepro S.A.

Serralta, A y Olava, L (1998). *Aspectos Jurídicos del Comercio Internacional*. Bogota, Editorial TEMIS.

Zambrana, C.(1998).*Administración del Comercio Internacional*, San José, Editorial UNED.

#### SITIOS WEB

Pagina Web de LTC CONSULTING SERVICES  
<http://www.ltdmgt.com/incoterms.htm> (accesada 10 de junio del 2005).

Pagina Web de Bussinescol.com  
<http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm> .(accesada 10 de junio del 2005) .

Pagina Web de Incoterms. [www.webjuridicas.com](http://www.webjuridicas.com). Bravo, Edward  
*INCOTERMS* (accesada 10 de junio del 2005).

Pagina Web de la OMC .WTO, [www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report04\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report04_s.pdf) – *Informe sobre Comercio Internacional 2004*. (accesada 10 de junio del 2005).

Pagina Web del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.  
[www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr) Pacheco, *Evolución del comercio entre Costa Rica y los países con los que existen acuerdos comerciales en el año 2002,\_A* (accesada 10 de junio del 2005).

Pagina Web de la Cámara de Comercio Internacional.  
[http://www.iccwbo.org/index\\_incoterms.asp](http://www.iccwbo.org/index_incoterms.asp) (accesada 10 de junio del 2005).

Pagina Web de CCI para MEXICO. [www.iccwbo.org/mx](http://www.iccwbo.org/mx). (accesada 10 de junio del 2005).