

Gestión de los Incoterms 2020

PARTE I

Incoterms 2020 Management
PART I



RESUMEN

En esta primera parte del artículo, el Dr. Ignacio nos explica el significado y origen de los Incoterms, así como su importancia a través de la serie de funciones que tienen y en específico, nos habla a detalle sobre su versión más actual que son los Incoterms 2020. Nos detalla cuál es su clasificación, mencionándonos que se divide en 3 categorías relacionadas con el tipo de transporte y las responsabilidades que se tienen tanto para el comprador como por el vendedor.

El autor también nos comparte los dos grupos en que se presentan los 11 acrónimos de los Incoterms publicados por la Cámara de Comercio Internacional correspondientes a su última versión; además, nos habla sobre los diversos momentos que intervienen cuando se realiza una compraventa internacional y lo importante que es la aplicación de los Incoterms en este tipo de operaciones, para lo cual explica y describe 5 distintos procesos, así como los documentos comerciales que gestiona cada parte, los cuales se deben presentar para llevar a cabo dichos procedimientos.

SUMMARY

In this first part of the article, Dr. Ignacio explains the meaning and origin of the Incoterms, as well as their importance through the series of functions they have and specifically, he tells us in detail about their most current version which are the Incoterms 2020. He details what their classification is, mentioning that it is divided into 3 categories related to the type of transport and the responsibilities that they have for both the buyer and the seller.

The author also shares with us the two groups in which the 11 acronyms of the Incoterms published by the International Chamber of Commerce are presented, corresponding to their latest version. He also tells us about the different moments that intervene when an international sale is made and how important the application of the Incoterms is in this type of operations, for which he explains and describes 5 different processes, as well as the commercial documents managed by each party, which must be presented in order to carry out these procedures.

DR. IGNACIO CASAS FRAIRE



Doctor en Ciencias de la Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Es Maestro en Administración por la Universidad del Valle de México (UVM) y Licenciado en Relaciones Internacionales por la UNAM. Cuenta con el Diplomado en Negociaciones Comerciales Internacionales del Colegio de México y el Diplomado en Comercio y Negocios Internacionales por el Tecnológico de Monterrey (ITESM); Diplomado en International Economics en Lee University of Cleveland Tennessee (USA). Es Profesor Investigador en el Centro de Enseñanza Técnica y Superior (CETYS Universidad). Es miembro del padrón de jóvenes investigadores del CONACYT. Ha sido catedrático de asignatura en la Universidad Autónoma Chapingo, la Universidad del Valle de México y de la Universidad Tecnológica de México (UNITEC). Además, ha sido profesor de asignatura en la Maestría en Negocios Internacionales en la Universidad de las Américas (UDLA. D.F.) Ha sido Gerente de Comercio Exterior de la Agencia Aduanal Kalisch Alonso Agencias Aduanales S.C. y Director General del despacho de consultores en comercio internacional MexiWorld and Logistics S.A. de CV. Asimismo, ha laborado para distintas empresas transnacionales en departamentos de comercio exterior.

Doctor in Administrative Sciences from the National Autonomous University of Mexico (UNAM). He has a Master's degree in Administration from the University of the Valley of Mexico (UVM) and a Bachelor's degree in International Relations from the UNAM. He holds a Certificate in International Trade Negotiations from Colegio de México and a Certificate in Trade and International Business from the Technological Institute of Monterrey (ITESM); as well as a Certificate in International Economics from Lee University of Cleveland Tennessee (USA). He is a member of the CONACYT register of junior researchers. He has been a professor at the Autonomous University of Chapingo, the University of the Valley of Mexico and the Technological University of Mexico (UNITEC). In addition, he has been a lecturer in the Master in International Business at the Universidad de las Américas (UDLA. D.F.) He was the Foreign Trade Manager of the Customs Agency Kalisch Alonso Agencias Aduanales S.C. and General Director of the international trade consultant's office MexiWorld and Logistics S.A. de CV. He has also worked for different transnational companies in foreign trade departments.

Narra la Biblia que en el año 1012 a.C., el rey Salomón decidió construir un templo en Jerusalén, para lo cual celebró un acuerdo con Hiram, rey de Tiro...

“Y envió Hiram a decir a Salomón: He oído lo que me mandaste a decir; yo haré todo lo que te plazca acerca de la madera de cedro y la madera de ciprés. Mis siervos la llevarán desde el Líbano al mar, y la enviaré en balsas por mar hasta el lugar que tú me señales, y allí se desatará, y tú la tomarás; y tú cumplirás mi deseo al dar de comer a mi familia” (Reyes: 8) (Ruta logística: Líbano-Puerto de Tiro-Puerto de Joppa-Jerusalem).

Si Hiram, rey de Tiro, y Salomón, rey de Judá, hubieran celebrado un contrato de compraventa y suponiendo que los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS®) hubieran existido hace más de tres mil años, el Incoterms® correcto que debieron utilizar Hiram y Salomón hubiese sido CFR Joppa, Reino de Judá, Incoterms 2020 o bien DAT Joppa (suponiendo que se hubiese descargado la madera en el puerto), Reino de Judá Incoterms 2010.

A modo de introducción, y sin otro afán que hacer notar que desde que los individuos comercian, ha existido siempre la necesidad de diferenciar las responsabilidades entre compradores y vendedores en las transacciones comerciales internacionales. Desde hace 84 años, un organismo privado internacional llamado Cámara de Comercio Internacional (CCI) se ha encargado de proporcionarnos las herramientas que han hecho posible el entendimiento mediante un lenguaje comercial universal que todos comprendamos al momento de hacer negocios a nivel mundial. Estos son los Términos Internacionales de Comercio INCOTERMS® y su versión más actual, Incoterms 2020.



The Bible narrates that on the year 1012 BC, King Solomon decided to build a temple in Jerusalem, for which he made an agreement with Hiram, king of Tyre...

“And Hiram sent to Solomon, saying, I have considered the things which thou senest to me for: and I will do all thy desire concerning timber of cedar, and concerning timber of fir. My servants shall bring them down from Lebanon unto the sea: and I will convey them by sea in floats unto the place that thou shalt appoint me, and will cause them to be discharged there, and thou shalt receive them: and thou shalt accomplish my desire, in giving food for my household.” (Kings: 8) (Logistic route: Lebanon-Port of Tyre-Port of Joppa-Jerusalem).

If Hiram, King of Tyre, and Solomon, King of Judah, had made a sales contract assuming that the International Commercial Terms (INCOTERMS®) had existed over 3,000 years ago, the correct Incoterm® that they should have used would be CFR Joppa, Kingdom of Judah, Incoterms 2020 or DAT Joppa (assuming that they had unloaded wood from the port), Kingdom of Judah, Incoterms 2010.

As an introduction, and with no purpose other than noting that ever since people started trading, there has been the need to differentiate the responsibilities between the buyer and the seller on international transactions.

84 years ago, a private international organization called the International Chamber of Commerce (CCI) has been in charge of providing us with tools that have made possible the comprehension through a universal commercial language that we all understand when doing business worldwide. We are talking about the International Commerce Terms, INCOTERMS®, and its most recent version, Incoterms 2020.

ORIGEN DE LOS INCOTERMS



Los Incoterms, International Commerce Terms (Términos de Comercio Internacional), son en total 11 acrónimos publicados por la Cámara de Comercio Internacional con sede en París que definen las condiciones de entrega de la mercancía en las operaciones de compraventa internacional.

Su primera edición se realizó en el año 1936 y, posteriormente, se han ido realizando sucesivas revisiones y actualizaciones, normalmente cada diez años. Actualmente, su versión más reciente y vigente es la del año 2020 y se encuentran en la publicación número 723 de la Cámara de Comercio Internacional en edición bilingüe, inglés-francés y una edición bilingüe al español.

Los Incoterms nacen de la necesidad que existe entre importadores y exportadores para dividir los costos logísticos en el movimiento físico de las mercancías. De igual manera, determinan quién debe obtener los documentos comerciales, quién debe realizar los trámites aduaneros en la exportación y a quién le corresponden los trámites aduaneros a la importación. Nacen también para determinar el lugar donde será entregada una mercancía, así como para determinar el punto exacto donde deberá efectuarse la transmisión de riesgos en el transporte. Están compuestos por un acrónimo de tres letras (EXW, FAS, FOB, FCA, CFR, CPT, CIF, CIP, DAP, DPU y DDP) y se encuentran plasmados en documentos como órdenes de compra, facturas comerciales, contratos de compraventa, listas de empaque, documentos de transporte, cartas de crédito, entre otros utilizados para comercio internacional.

Los Incoterms, International Commerce Terms (Términos de Comercio Internacional), son en total 11 acrónimos publicados por la Cámara de Comercio Internacional con sede en París que definen las condiciones de entrega de la mercancía en las operaciones de compraventa internacional.



ORIGIN OF THE INCOTERMS

The Incoterms, International Commerce Terms, are a total of 11 acronyms published by the International Chamber of Commerce based in Paris defining the conditions of delivery of goods of international purchase-sale operations.

The Incoterms, International Commerce Terms, are a total of 11 acronyms published by the International Chamber of Commerce based in Paris defining the conditions of delivery of goods of international purchase-sale operations.

The first edition was made on the year 1936 and it has been undergoing several revisions and updates, usually every 10 years. Currently, its most recent version and in force is of year 2020. They are on the publication 723 of the International Chamber of Commerce on bilingual editions, English-French, and a bilingual edition in Spanish.

Incoterms were born out of importers and exporters need to divide logistic costs of physically moving goods. They also determine who must obtain the commercial documents, who must carry out the customs procedures for export and who is responsible for the import customs procedures. They are also born to determine the place where the merchandise will be delivered, as well as determining the exact place where the transmission of risks during transport must take place. They are made up from three letter acronyms (EXW, FAS, FOB, FCA, CFR, CPT, CIF, CIP, DAP, DPU y DDP) and are found in documents such as purchase orders, commercial invoices, sales contracts, packing lists, transportation documents, credit letters, among other used for international trade.



Los Incoterms, al ser un conjunto de reglas creadas por un ente privados (CCI), se les considera *Lex Mercatoria*. En la legislación aduanera mexicana solo están mencionados en el Anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior en su Apéndice 14. Sin embargo, vale la pena señalar que, a pesar de constituirse a los Incoterms sólo como reglas, la Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías (CNUDMI, 2011) señala (Artículo 9 Párrafo 2) lo siguiente:

“Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate”.

Los Incoterms se observan en el comercio internacional como definición estándar de los términos y plazos de entrega, por lo tanto, las partes están obligadas a su cumplimiento por los usos ampliamente conocidos en el comercio internacional. De ahí su importancia y uso correcto en el comercio internacional.

Los Incoterms se observan en el comercio internacional como definición estándar de los términos y plazos de entrega, por lo tanto, las partes están obligadas a su cumplimiento por los usos ampliamente conocidos en el comercio internacional.



Incoterms are considered to be *Lex Mercatoria* for being a set of rules created by a private body (ICC). In the Mexican customs legislation, they are only mentioned in Annex 22 of the General Rules of Foreign Trade in Appendix 14. However, it is worth mentioning that, although Incoterms are constituted as rules, the Vienna Convention of 1980 regarding Contracts for the International Sale of Goods (CISG, 2011) states in Article 9 Paragraph 2 the following:

“The parties are considered, unless otherwise agreed, to have impliedly made applicable to their contract or its formation a usage of which the parties knew or ought to have known and which in international trade is widely known to, and regularly observed by, parties to contracts of the type involved in the particular trade concerned”.

In international trade, Incoterms are seen as a standard definition of terms and delivery periods; therefore, the parties are bound by the widely known customs in international trade. Hence its importance and correct use in international trade.



In international trade, Incoterms are seen as a standard definition of terms and delivery periods; therefore, the parties are bound by the widely known customs in international trade.

CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERMS

La clasificación de los Incoterms depende de tres elementos:

1. El tipo de transporte a utilizar.

Los Incoterms se dividen en dos grupos. El primero se compone de siete Incoterms polivalentes que pueden ser utilizados en cualquier medio de transporte (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP). El segundo grupo se compone de cuatro Incoterms que exclusivamente deben utilizarse en transporte marítimo y vías navegables interiores como ríos, canales y lagos (FAS, FOB, CFR y CIF).

2. Determinar quién debe pagar el medio de transporte.

El Incoterm señalará claramente a quién corresponde el pago de cada uno de los transportes a utilizar; por ejemplo, si el Incoterm elegido es FOB, al vendedor le corresponde el pago del transporte local hasta el primer puerto de salida del país exportador y será al comprador a quien le corresponda pagar el transporte internacional del puerto de salida al puerto de destino de la mercancía, así como el transporte local de entrega en el país de destino de las mercancías.

3. Establecer la transmisión del riesgo en el medio de transporte.

La transmisión del riesgo consiste en aquel punto físico donde se efectúa la entrega de una mercancía en el cual el vendedor ya no es responsable si la mercancía sufre algún tipo de daño. De esta manera podemos encontrar que, en EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIF y CIP, la transmisión de riesgos se realiza en el país de exportación y en los Incoterms, DAP, DPU y DDP, la transmisión del riesgo se efectúa en el país de destino de las mercancías.



CLASSIFICATION OF INCOTERMS

The classification of Incoterms depends on three elements:



1. The kind of transportation to be used.

Incoterms are divided into two groups. The first consists of 7 versatile Incoterms that can be used for any means of transportation (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU & DDP). The second group consists of 4 Incoterms used exclusively for maritime transport and inland waterways such as rivers, canals and lakes (FAS, FOB, CFR & CIF).

2. Determine who should pay for the means of transport.

The Incoterm clearly indicates who must pay for each of the transportation to be used. For example, if the chosen Incoterm is FOB, the seller is responsible to pay for local transportation until the first point of exit from the exporting country and the buyer must pay the international transportation from the exit port to the destination, as well as the local transport for delivery in the destination country.

3. Establish the transfer of risk in the means of transport.

The transfer of risk consists of that physical point where the delivery of goods is carried out in which the seller is no longer responsible if the goods are damaged in any way. This way we can observe that, for EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIF and CIP, the transfer of risk takes place in the country of export, and for Incoterms DAP, DPU y DDP, the transfer of risk takes place in the country of destination of the goods .

Los 11 Incoterms se presentan en dos grupos:

GRUPO 2

Transporte Marítimo y vías navegables interiores

FAS - Franco al Costado del Buque
(Free Alongside Ship)

FOB - Franco a Bordo
(Free on Board)

CFR - Costo y Flete
(Cost and Freight)

CIF - Costo, Seguro y Flete
(Cost Insurance and Freight)

GRUPO 1

Cualquier medio de transporte

EXW - En Fábrica (Ex Works)

FCA - Franco Porteador (Free Carrier)

CPT - Transporte Pagado Hasta
(Carriage Paid To)

CIP - Transporte y Seguro Pagados Hasta
(Carriage and Insurance Paid To)

DAP - Entregada en Lugar
(Delivered at Place)

DPU - Entregada en Lugar Descargada
(Delivered at Place Unloaded)

DDP - Entregada Derechos Pagados
(Delivered Duty Paid)

The 11 Incoterms are presented in two groups:

GROUP 1

Any means of transportation

EXW - Ex Works

FCA - Free Carrier

CPT - Carriage Paid To

CIP - Carriage and Insurance Paid To

DAP - Delivered at Place

DPU - Delivered at Place Unloaded

DDP - Delivered Duty Paid

GROUP 2

Maritime and inland waterway transport

FAS - Free Alongside Ship

FOB - Free on Board

CFR - Cost and Freight

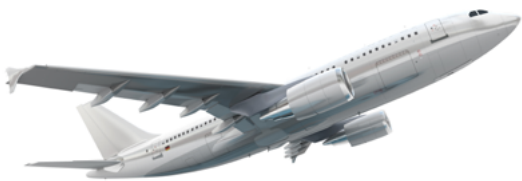
CIF - Cost Insurance and Freight

LOS INCOTERMS 2020 EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



En una operación internacional de comercio se suscitan diversos momentos que configuran una compraventa. De esta manera, no se puede concebir a una operación de compraventa internacional sin la intervención de los Incoterms y su aplicación práctica en los procesos como (Lamazares, 2014. P. 8):

1. **Negociación de la compraventa Internacional.**
2. **Formalización de la compraventa.**
3. **Gestión de la documentación comercial necesaria en la compraventa.**
4. **Contratación del transporte para la movilización de las mercancías.**
5. **Cumplimiento de la normatividad aduanera para el acceso a los mercados.**



INCOTERMS 2020 AND INTERNATIONAL TRADE



During an operation of international trade, several moments arise that set a purchase. In this way, it is not possible to conceive of an international buying and selling operation without the intervention of Incoterms and their practical application in processes such as (Lamazares, 2014. P. 8):

1. **Negotiation of the International sale and purchase.**
2. **Formalization of the sale.**
3. **Management of the commercial documentation required in the sale and purchase.**
4. **Contracting the transport for the mobilization of the goods.**
5. **Compliance with customs regulations for access to markets.**

1

Negociación de la compraventa internacional

El vendedor y el comprador tratarán, por medio de los Incoterms, de ponerse de acuerdo en el lugar donde será puesta a disposición la mercancía. Esto influirá en el precio y evidentemente en el plazo de entrega a lo largo de la cadena logística internacional.

Con respecto al lugar de entrega, el comprador y vendedor deberán acordar si la entrega se produce en algún lugar del país de exportación o en algún punto del país del importador, es decir, bodegas de alguno de los dos, puerto o aeropuerto, cruce fronterizo de salida o de llegada, en alguna terminal en puerto del exportador o del importador, entre otros detalles.

Dependiendo del acuerdo al que hayan llegado con el punto de entrega y la transmisión del riesgo de la mercancía, el plazo de entrega se verá afectado ya que los tiempos de tránsito son variados dependiendo si las mercancías se mandan en transporte aéreo o en transporte marítimo, o inclusive si se utiliza la combinación de varios de ellos. Por ejemplo, si se negocia El Incoterm CFR

para un país, la entrega se producirá en el puerto del país del importador; si el transporte fue marítimo, el tiempo de entrega puede llegar hasta los 30 días o más. Sin embargo, si se negoció el Incoterm CPT en algún aeropuerto de ese mismo país, el plazo de entrega puede ser de tres a cuatro días; es decir, el plazo de entrega siempre estará determinado por el medio de transporte que se haya elegido.

Con respecto a la conformación del precio de las mercancías, los Incoterms juegan un papel crucial. Por ejemplo, si una mercancía fue puesta a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor bajo el Incoterm ExWork, el precio fijado no incluirá transporte local que deba llevar las mercancías a la aduana de salida, ni las formalidades aduaneras de exportación, ni ningún otro costo adicional. Cada movimiento físico a lo largo de la cadena logística constituye un costo implícito que debe ser incluido en las mercancías conforme se va avanzando a lo largo de la cadena logística internacional.

El vendedor y el comprador tratarán, por medio de los Incoterms, de ponerse de acuerdo en el lugar donde será puesta a disposición la mercancía. Esto influirá en el precio y evidentemente en el plazo de entrega a lo largo de la cadena logística internacional.

1

Negotiation of the International Sale and Purchase

The seller and the buyer will try to agree where the goods will be made available using Incoterms. This will influence the price and obviously the delivery period along the international logistic chain.

Regarding the place of delivery, the buyer and seller must agree whether the delivery takes place somewhere in the country of export or at some point in the country of the importer, i.e. warehouses in either port or airport, border crossing point of departure or arrival, at a terminal in the port of the exporter or importer, among other details.

Depending on the agreement reached regarding the point of delivery and risk transmission of goods, the delivery term will be affected since the transit times vary whether the goods travel on air transport or sea transport, even if a combination of both is used. For example, if

Incoterm CFR is negotiated for a country, delivery will take place in the port of the importer's country; if the transport was by sea, the delivery time can be up to 30 days or more. However, if the Incoterm CPT was negotiated at an airport in the same country, the delivery time may be three to four days; that is, the delivery time will always be determined by the means of transport chosen.

Incoterms also play a vital role in the determination of prices of goods. For example, if a good was made available to the buyer at the seller's premises under Incoterm ExWork, the price fixed will not include local transportation to take the goods to exit customs, customs export formalities, or any other additional costs. Each physical movement along the logistics chain constitutes an implicit cost that must be included in the goods as they move along the international logistics chain.

The seller and the buyer will try to agree where the goods will be made available using Incoterms. This will influence the price and obviously the delivery period along the international logistic chain.

2

Formalización de la compraventa

Una vez concluidas las negociaciones relacionadas con el precio, el lugar de entrega, el plazo de entrega y la forma de pago, etc., debemos a continuación documentar las condiciones pactadas a través de documentos, tales como:

- a) El contrato de compraventa
- b) La orden de compra
- c) La factura comercial

a. Contrato de compraventa

La enciclopedia jurídica (2019) define a un Contrato de compraventa como un “contrato por el cual uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente. Es un contrato consensual, bilateral, oneroso, generalmente conmutativo, y sirve para transmitir el dominio. Son requisitos de este contrato un objeto (cierto, lícito y determinado), un precio y una causa”.

Para el Código de comercio (2018), “en las compraventas mercantiles, una vez perfeccionado el contrato, el contratante que cumpliera tendrá derecho a exigir del que no cumpliera, la rescisión o cumplimiento del contrato, y la indemnización, además de los daños y perjuicios” (Art. 376).

“Una vez perfeccionado el contrato de compraventa, las pérdidas, daños o menoscabos que sobrevinieren a las mercaderías vendidas serán por cuenta del comprador, si ya le hubieren sido entregadas real, jurídica o virtualmente; o si no le hubieren sido entregadas de ninguna de estas maneras, serán por cuenta del vendedor. En los casos de negligencia, culpa o dolo, además de la acción criminal que competa contra sus autores, serán estos responsables de las pérdidas, daños o menoscabos que por su causa sufrieren las mercancías” (Art. 377).

Es en el contrato de compraventa donde además de señalar los datos particulares del comprador y del vendedor, el precio, la cantidad, la descripción de las mercancías, las condiciones de pago, las condiciones de entrega, también se señala la legislación aplicable para solucionar las controversias que pudiesen surgir entre las partes, de ahí su importancia en el desempeño del comercio internacional.



2

Formalization of the sale

Once the negotiations related to pricing, delivery place, delivery term and payment method have concluded, we must document the agreed conditions using documents such as:

- a) Sales contract
- b) Purchase order
- c) Commercial invoice

a. Sales contract

The legal encyclopedia (2019) defines a sales contract as a “contract in which one of the contracting parties undertakes to deliver a certain thing and the other to pay for it a certain price, in money or a sign representing it. It is a consensual, bilateral, onerous contract, generally commutative, and serves to transfer ownership. The requirements of this contract are an object (certain, licit and determined), a price and a cause”.

According to the Commercial Code (2018) “in the case of commercial sales, once the contract has been concluded, the contracting party who performs

will have the right to demand from the party who does not perform, the cancellation or performance of the contract, and compensation, in addition to damages” (Art. 376).

“Once the sales contract has been concluded, any loss, damage or impairment of the goods sold shall be for the account of the buyer if they have already been effectively, legally or virtually delivered to him; or if they have not been delivered in any of these ways, they shall be for the account of the seller. In cases of negligence, fault or willful misconduct, in addition to the criminal action against the

perpetrators, the perpetrators shall be liable for any loss, damage or impairment suffered by the goods as a result of such negligence, fault or willful misconduct.” (Art. 377).

The sales contract, besides indicating the particular data from the buyer and the seller, the price, the amount, the description of goods, the payment conditions and delivery conditions, it also indicates the applicable legislation to resolve disputes that may arise among the parties, which is why it is so important in the development of international trade.



b. La orden de compra

Con respecto a la orden de compra, es importante señalar que no existe un formato o modelo único por medio del cual todos pudiéramos utilizar para realizar nuestros requerimientos de materiales, insumos, servicios, productos terminados o lo que la compañía pudiera necesitar para llevar a cabo sus fines productivos o comerciales.

Cabe señalar que una orden de compra podría fungir como un contrato de compraventa a falta de tal, ya que el artículo 11 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías (1980) sostiene que “el contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos”.

Se debe mencionar que en muchas ocasiones por la propia dinámica del comercio internacional no llega a formalizarse un contrato de compraventa propiamente dicho para las operaciones de comercio exterior, sino que otros documentos como las órdenes de compra o las facturas comerciales firmadas por ambas partes suplen este contrato. En ese sentido, en estos documentos no suele hacerse referencia a la ley aplicable en caso de conflicto como si se hiciera en el contrato formal de compraventa.

Es aquí donde los Incoterms juegan un papel de gran relevancia, puesto que si no se designaron tribunales en los cuales se solucionen las controversias, “el derecho internacional privado establece que serán los de aquel país en el que se haya producido la entrega de la mercancía, que es precisamente

uno de los aspectos regulados en los Incoterms "(Llamazares, 2014, P. 43)". En ese contexto, a falta de contrato que en sentido estricto contenga una cláusula de resolución de conflictos, las diferencias se resolverán en los tribunales del país del vendedor; de utilizarse EXW o los Incoterms en FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIF y CIP, mientras que, si se utilizan los Incoterms DAP, DPU y DDP, con entrega en destino, los tribunales en los cuales se solucionarán las diferencias serán los del país del comprador (Llamazares, Olegario. 2014. P. 43). Para tal fin, es recomendable que en la orden de compra en el “Lugar de entrega”, se utilice la regla Incoterms 2020.



b. Purchase order

Regarding the purchase order, it is important to point out that there is no single format or model by which we could all use to make our requirements of materials, inputs, services, finished products or what the company might need to carry out its productive or commercial purposes.

It is worth mentioning that a purchase order may function as a sales contract in the absence of such. Article 11 of the United Nations Convention regarding Contracts for the international sale of goods (1980) states that “the sales contract does not have to be concluded or proved in writing and is not subject to any formal requirements. It may be proved by any means, including by witnesses”.

In many occasions, because international trade’s own dynamic, a sales contract itself is not concluded for foreign trade operations, but other documents such as purchase orders or commercial invoices signed by both parties replace this contract. In this sense, these documents do not tend to refer to the applicable law in case of any conflict as a formal sales contract would.

Here is where Incoterms play their relevant role. If no courts have been designated to settle disputes, “private international law provides that they shall be those of the country in which the goods were delivered, which is precisely one of the aspects regulated in the Incoterms "(Llamazares, 2014, P. 43)". In this context, in the absence

of a contract which strictly speaking contains a conflict resolution clause, disputes shall be settled in the courts of the seller’s country using EXW or Incoterms FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIF y CIP. Whereas, if Incoterms DAP, DPU and DDP are used, with delivery to destination, the courts in which the differences will be settled will be those of the buyer’s country (Llamazares, Olegario. 2014. P. 43). For this purpose, it is recommended that in the purchase order in the "Place of delivery", the rule Incoterms 2020 is used.

La orden de compra es una solicitud o requerimiento enviada a un vendedor por determinados productos o servicios a un precio previamente convenido en una oferta, en la cual se estipularán los términos de entrega del producto y el pago de éste. La orden de compra funge también como autorización a determinado proveedor para la entrega de dichas mercancías o servicios a través de una factura. Así, cuando el vendedor acepta la orden de compra se configura un contrato de compraventa vinculante, como lo mencionábamos párrafos arriba.



c. La Factura Comercial

En comercio internacional, generalmente las facturas comerciales son antecedidas por una factura proforma. La factura proforma funge como el documento mediante el cual un proveedor envía una oferta comercial a su cliente, el cual a su aceptación se convertirá en una factura comercial. Al igual que la orden de compra y la factura comercial firmada por el vendedor y el comprador se establece como un contrato de compraventa vinculante.

Así pues, la factura comercial se constituye como un documento emitido por un vendedor (el exportador) a un comprador (el importador), quien previamente envió una orden de compra para confirmar sus intenciones de comprar algún bien (o servicio). La factura comercial es el resultado derivado de la orden de compra emitida por el importador.

The purchase order is a request sent by a seller for determined products or services on an agreed price, in which the terms regarding the delivery and payment are displayed. The purchase order also acts as an authorization to a certain supplier for the delivery of such goods or services with an invoice. Thus, when the seller accepts the purchase order, a binding purchase contract is formed, as mentioned above.

c. Commercial Invoice

In international trade, commercial invoices are generally preceded by a pro-forma invoice. The pro-forma invoice acts as the document by which a supplier sends a commercial offer to his customer, which upon acceptance becomes a commercial invoice. Similarly, the purchase order and the commercial invoice signed by the seller and the buyer is established as a linking sales contract.

Thus, the commercial invoice is constituted as a document issued by a seller (the exporter) to a buyer (the importer), who previously sent a purchase order to confirm his intentions to purchase some good (or service). The commercial invoice is the result of the purchase order issued by the importer.



3

Gestión de la documentación comercial necesaria en la compraventa

En las operaciones comerciales internacionales tales como la salida, entrada y tránsito de las mercancías se necesitan diversos documentos comerciales que han de presentarse para gestionar el despacho aduanero, tanto de exportación como de importación. Dependiendo del Incoterm negociado, se determinará a quién corresponde (Importador o Exportador) obtener dichos documentos.

Los principales documentos comerciales para México son los siguientes:

- a) Documentos que comprueben el valor de los bienes (factura o documento equivalente).
- b) Documentos que comprueben el transporte de las mercancías.
- c) Documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias (permisos previos, normas técnicas de seguridad, de sanidad, de información comercial, entre otras).
- d) Documentos que comprueben el origen de las mercancías.

a. Documentos que comprueben el valor de los bienes (factura o documento equivalente).

El documento que compruebe el valor de los bienes se refiere principalmente a la factura comercial o aquel documento que manifieste cantidad, precio, descripción de las mercancías, etc., que otorgan a su vez la propiedad de las mercancías al comprador.

Este documento demostrará el precio pagado o por pagar de las mercancías exportadas/importadas y será determinante para establecer el valor de los bienes en aduana a fin de pagar correctamente las contribuciones de comercio exterior.

La factura comercial o el documento que acredite el valor le corresponde emitirlo al vendedor y proporcionarlo en cualquier Incoterm utilizado.



3

Management of the commercial documentation required in the sale and purchase

International commercial operations such as the exit, entry and transit of goods need several commercial documents that must be submitted to manage the customs clearance, both for export and import. Depending on the negotiated Incoterm it will be determined who is responsible (Importer or Exporter) to issue these documents.

The main commercial documents used in Mexico are:

- a) Documents proving the value of the goods (invoice or equivalent document).
- b) Documents proving the transport of the goods.
- c) Documents that prove compliance with non-tariff regulations (prior permits, technical standards of safety, health, trade information, among others).
- d) Documents proving the origin of the goods.

a. Documents proving the value of the goods (invoice or equivalent document).

The document that verifies the value of the goods refers mainly to the commercial invoice or a document that showing amount, price, description of the goods, etc., that grants in turn the property of the goods to the buyer.

This document will show the price paid or payable for exported/imported goods and will be decisive in establishing the value of the goods at customs in order to correctly pay foreign trade contributions.

The commercial invoice or the document that accredits the value corresponds to issue it to the salesperson and to provide it in any used Incoterm.

b. Documentos que comprueben el transporte de las mercancías.

Por su parte, el documento de transporte es el contrato que celebran por una parte el vendedor/comprador; y por la otra, un transportista con la finalidad de realizar el transporte y entrega de la mercancía a un destino determinado. A dicho contrato en transporte terrestre se le conoce como Carta Porte, en transporte marítimo como Conocimiento de Embarque o Bill of Lading (en inglés), en transporte aéreo como Guía Aérea (o Airwaybill) y en transporte multimodal como Carta porte o Forwarder Bill of Lading (Fiata FBL).

- I). La Carta Porte se refiere al documento utilizado por los transportistas y operadores logísticos en el que se establecen las responsabilidades y obligaciones de las partes en un contrato de transporte internacional de mercancías por carretera. Generalmente, este documento lo elabora el exportador cuando se trata de los Incoterms CPT, DAP, DPU y DDP y una vez que se entrega la mercancía, la empresa porteadora o el importador firma de entregado/recibido, lo que dará fe de que el contrato se ha cumplido. La Carta Porte no es un título de propiedad, por lo que lo constituye como no negociable.
- II). El Conocimiento de Embarque B/L o Bill of Lading se refiere al contrato emitido por un agente naviero o una compañía de transportes, ya sea al exportador o al importador de las mercancías. En los casos de los Incoterms FAS y FOB, el Bill of Lading es emitido y entregado al importador; en los casos CFR y CIF, le es entregado al exportador.

El BL es firmado por el capitán del buque, quien evidencia la recepción de la mercancía a bordo, las condiciones en las que se realiza el transporte y el compromiso de entregar las mercancías en el puerto de destino establecido por el titular legal del conocimiento de embarque.

El Conocimiento de Embarque (BL) es un título de propiedad por lo que se constituye como documento negociable, el cual puede transferirse a un tercero mediante un endoso.



b. Documents proving the transport of the goods.

As for the transport document, it is the contract concluded on the one hand by the seller/buyer and, on the other, by a carrier for the purpose of transporting and delivering the goods to a specific destination. This contract in land transport is known as Waybill, in sea transport as Bill of Lading, in air transport as Air Waybill and in multimodal transport as Bill of Lading or Forwarder Bill of Lading (Fiata FBL).

- I) The Waybill refers to the document used by carriers and logistics operators setting out the responsibilities and obligations of the parties to a contract for the international carriage of goods by road. Generally, this document is prepared by the exporter when the Incoterms are CPT, DAP, DPU and DDP and once the goods are delivered, the carrier or importer signs the delivered/received, which will attest that the contract has been fulfilled. The waybill is not a property title, so it constitutes it as non-negotiable.
- II) Bill of Lading refers to a contract issued by a shipping agent or a shipping company to either the exporter or the importer of the goods. In the case of FAS and FOB Incoterms, the Bill of Lading is issued and delivered to the importer; in the case of CFR and CIF, it is delivered to the exporter.

The BL is signed by the ship's captain, who evidences the receipt of the goods on board, the conditions in which the transport is performed and the commitment to deliver the goods at the port of destination established by the legal holder of the bill of lading.

The Bill of Lading (BL) is a property title and is therefore a negotiable document, which may be transferred to a third party by endorsement.





III) La guía aérea es un contrato emitido por la aerolínea o por un consolidador de carga a quien lo contrata exportador/importador; si es el exportador el contratante, los Incoterms utilizados serán CPT, CIP, DDP, DPU y DDP; si es el importador el contratante, los Incoterms utilizados podrán ser EXW y FCA. En este documento queda de manifiesto que el transportista acepta la mercancía y se compromete a transportarla al aeropuerto de destino. La Guía Aérea no es un título de propiedad, lo que lo constituye como no negociable.

IV) Forwarder Bill of Lading (Fiata FBL) se refiere al contrato celebrado entre exportador/importador con un transportista que ofrece transporte multimodal. Cuando se emite "a la orden", el Conocimiento de Embarque Multimodal FBL se establece como título de propiedad de la mercancía y, por tanto, puede ser negociado.

En resumen, el conocimiento de embarque es el documento expedido por la empresa transportista que da constancia de que la mercancía será embarcada a un destino determinado, asimismo, de la condición en que se encuentra. El transportista será el responsable del envío y de la custodia hasta el punto de destino de la mercancía, conforme a las condiciones pactadas.

El documento de transporte es emitido/gestionado por el exportador cuando la venta se ha negociado bajo los Incoterms CPT, CFR, CIP, CIF, DAP, DPU y DDP. Para los casos EXW, FCA, FAS y FOB, es el importador quien emite/gestiona el documento del transporte.

En una segunda entrega de este artículo "Gestión de los Incoterms 2020", que se compartirá en la próxima edición de Trade Law & Customs Magazine México, se abordará sobre los dos tipos de documentos restantes. Uno para comprobar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias y otro para comprobar el origen de las mercancías.

Una vez que se cuente con dicha documentación y se haya formalizado la compraventa internacional a través de un contrato, será necesario iniciar la gestión logística para hacer llegar las mercancías a su destino. Para esto veremos los diversos medios de transporte a utilizar, así como las diferencias que existen entre los anteriores Incoterms 2010 y los que se tienen en la actualidad, Incoterms 2020.

III) The Air Waybill is a contract issued by the airline or by a cargo consolidator to the exporter/importer. If it is the contracting party is the exporter, the Incoterms used will be CPT, CIP, DDP, DPU and PDD; if the importer is the contracting party, the Incoterms used may be EXW and FCA. In this document it is clear that the carrier accepts the goods and undertakes to transport it to the airport of destination. The Air Waybill is not a property, which of course is non-negotiable.

IV) Forwarder Bill of Lading (Fiata FBL) refers to the contract made between exporter/importer with the Carrier offering multimodal transport. When "to order" is issued, the FBL Multimodal Bill of Lading is established as title to the merchandise and can therefore be negotiated.

In short, the bill of lading is the document issued by the transport company that certifies that the goods will be shipped to a specific destination, as well as the condition in which it is found. The carrier will be responsible for shipping and custody to the point of destination of the goods, according to the agreed conditions.

The transport document is issued/managed by the exporter when the sale has been negotiated under the Incoterms CPT, CFR, CIP, CIF, DAP, DPU and DDP. For EXW, FCA, FAS and FOB cases, it is the importer who issues/manages the transport document.



A second issue of this article "Management of Incoterms 2020", which will be published in the next edition of Trade Law & Customs Magazine Mexico, will address the two remaining types of documents. One to check compliance with non-tariff regulations and another to check the origin of goods.

Once this documentation is available and the international sale and purchase has been formalized through a contract, it will be necessary to initiate the logistics management to get the goods to their destination. For this, we will see the several means of transport to be used, as well as the differences that exist between the previous Incoterms 2010 and those currently in place, Incoterms 2020.