

Gestión de los Incoterms 2020

PARTE II

Incoterms 2020 Management
PART II



RESUMEN

En esta segunda parte del artículo, el autor nos continúa explicando sobre los documentos comerciales más utilizados en México, es decir, determinando quién debe realizar los trámites aduaneros en la exportación y a quién le corresponde realizar los de importación; en donde dentro del documento que se refiere al origen de las mercancías, se habla de la contratación de transporte en los Incoterms, describiendo de cada Incoterm el tipo de contratación que le corresponde, esto de acuerdo con las 11 reglas que se tienen para este 2020. En este artículo, el Doctor Ignacio nos habla sobre los aranceles que son las medidas impuestas en la frontera, nos dice que representan la primera restricción que inhiben a las importaciones, así como también nos explica en el apartado de Cumplimiento de la normatividad aduanera, qué son las medidas no Arancelarias y cómo se definen en la Clasificación Internacional de Medidas No Arancelarias de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Finalmente se exponen las diferencias entre los Incoterms 2010 e Incoterms 2020, haciendo mención de los cambios más importantes que se integraron en esta nueva propuesta que se hizo con el propósito de apoyar a las operaciones comerciales internacionales.

SUMMARY

On this second issue of the article, the author continues to explain the most used commercial documents in Mexico. These determine which party must carry out customs procedures for export and who is responsible for import. They also specify the area within the document referring to the origin of the goods. The article explains the contracting of transport in the Incoterms, describing for each Incoterm the type of contract that corresponds to it, according to the 11 rules that are in place for this 2020. Dr. Ignacio talks about the tariffs that are the measures imposed at the border, he tells us that they represent the first restriction that inhibits imports, as well as he explains in the section on Compliance with customs regulations, what are non-tariff measures and how they are defined in the International Classification of Non-Tariff Measures of the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

Finally, the differences between Incoterms 2010 and Incoterms 2020 are explained, mentioning the most relevant changes included in the new proposal to support international trade operations.

**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.



En México, el artículo 4º, fracción III de la Ley de Comercio Exterior establece las medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdos expedidos por la Secretaría de Economía.

Continuamos con la segunda parte de este artículo, el cual tiene la finalidad de abordar todo lo relacionado a los Incoterms 2020. De acuerdo con la edición anterior de TLC Magazine México, en la primera parte se compartió a manera introductoria el significado de los Incoterms, siendo en total 11 acrónimos publicados por la Cámara de Comercio Internacional que definen las condiciones de entrega de la mercancía en las operaciones de compraventa internacional.

Mencionábamos que su clasificación se divide en 3 categorías relacionadas con el tipo de transporte y las responsabilidades que se tienen tanto para el importador como para el exportador. Vimos también sus funciones, tales como, distribuir entre comprador y vendedor, los costos logísticos en el movimiento físico de las mercancías, así como obtener los documentos comerciales, determinando quién debe realizar los trámites aduaneros en la exportación y a quién le corresponde realizar los trámites aduaneros a la importación.

Los siguientes los más utilizados en México:

- 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.

En la primera entrega, se explicaron a detalle los primeros dos: aquellos que comprueban el valor de los bienes (factura o documento equivalente) y los que comprueban el transporte de las mercancías. En esta segunda parte veremos los dos tipos de documentos restantes.

c) Documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias

En México, el artículo 4º, fracción III de la Ley de Comercio Exterior establece las medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdos expedidos por la Secretaría de Economía o, en su caso, en conjunto con la autoridad competente, las cuales son publicadas en el Diario Oficial de la Federación.

Clasificación de las regulaciones y restricciones no arancelarias

Restricciones no arancelarias cuantitativas: Permisos previos de importación o exportación, avisos automáticos, cupos y medidas contra prácticas desleales de comercio.

Regulaciones no arancelarias cualitativas: Regulaciones de etiquetado, regulaciones de envasado y embalaje, regulaciones sanitarias (fitosanitarias / zoosanitarias), marcado de país de origen, regulaciones de toxicidad, normas de calidad, regulaciones ecológicas, entre otras.

In Mexico, article 4, section III of the Foreign Trade Law establishes measures to regulate and restrict the export and import of goods through agreements issued by the Secretariat of Economy.

We continue with the second part of this article, which seeks to discuss everything related to Incoterms 2020. The first part of this article, published in the previous issue of TLC Magazine Mexico, introduced the meaning of Incoterms, which are 11 acronyms published by the International Chamber of Commerce. These establish the conditions for the delivery of goods in international purchase operations.

We mentioned that they were divided into 3 categories according to the type of transport and the responsibilities assigned to the importer and the exporter. We also saw its functions, such as distribution between buyer and seller, logistic costs for the physical movement of goods, as well as obtaining the commercial documents, determining who must carry out the customs procedures for export and who must do the customs procedures for import.

The most used in Mexico are:

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

On the first issue, we explained the first two: those proving the value of the goods (invoice or an equivalent document) and the ones that prove the transport of goods. On the second issue of this article, we will review the other two types of documents.

c) Documents that prove compliance with non-tariff regulations

In Mexico, article 4, section III of the Foreign Trade Law establishes measures to regulate and restrict the export and import of goods through agreements issued by the Secretariat of Economy or, if applicable, from a competent authority. These will be published in the Official Journal of the Federation.

Classification of the non-tariff regulations and restrictions

Non-tariff quantitative restrictions: Permits prior to the import or export, automatic notices, quota, and measures against dishonest trade activities.

Non-tariff qualitative restrictions: Regulations for tags, packing and packaging regulations, health regulations (phytosanitary / zoosanitary), market of the country of origin, toxicity regulations, quality norms, environmental regulations, among others.

d) Documentos que comprueben el origen de las mercancías



El certificado de origen preferencial sirve al importador para reducir y en muchos casos eliminar el arancel de importación a pagar.

Este certificado se refiere al documento que certifica que un bien es originario de un país o territorio cuando:

- a) El bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las Partes.
- b) Cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria.
- c) El bien se produzca enteramente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.
- d) El bien sea producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, pero uno más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien y considerados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado no sufra un cambio de clasificación arancelaria debido a que:

- (I) El bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General de Interpretación 2(a) del Sistema Armonizado.
- (II) La partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente, y esa partida no se divida en subpartidas, o la subpartida arancelaria sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente; siempre que el valor del contenido del bien no sea inferior al 60 por ciento cuando se utilice el método de valor de transacción, ni al 50 por ciento cuando se emplee el método de costo neto, y el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de este capítulo (Ver TLCAN, Art. 401).

Para el caso de los certificados de origen no preferenciales, el certificado tiene las funciones de omitir la aplicación de contingentes (restricciones cuantitativas), derechos antidumping o compensatorios, y medidas sanitarias (Inspecciones, cuarentenas, etc.) que sirven a su vez para las estadísticas nacionales.

d) Documents that prove the origin of goods

The preferential certificate of origin is used by the importer to reduce, and in many cases, eliminate the import tariff to be paid.

This certificate is the document that certifies that a good is originated from a country or territory when:

- a) The good has been obtained or produced completely on the territory of one or more of the parties.
- b) Each one of the materials that are not originated from these used for producing the good suffers one of the changes from tariff classification.
- c) The good is produced completely on the territory of one or more of the parties, using only original materials.

d) The good is produced entirely in the territory of one or more of the Parties, but one or more of the non-originating materials used in the production of the good and considered as parts under the Harmonized System does not undergo a change of tariff classification because:

- (I) The good has been imported into the territory of a Party unassembled or disassembled but has been classified as an assembled good in accordance with General Rule of Interpretation 2 (a) of the Harmonized System.
- (II) The item for the good is the same for both the good and its parts and specifically describes them, and that item is not divided into subheadings, or the tariff subheading is the same for both the good and its parts and

specifically describes them; provided that the value of the contents of the good is not less than 60 per cent when the transaction value method is used, and not less than 50 per cent when the transaction value method is used percent when the net cost method is used, and the good satisfies the other applicable requirements of this chapter (See NAFTA, Art. 401).

For non-preferential certificates of origin, it must have the function to omit the application of quotas (quantitative restrictions), antidumping or countervailing duties, and sanitary measures (inspections, quarantines, etc.) that are useful for national statistics.

LA CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE EN LOS INCOTERMS

Una vez que se ha negociado una compraventa internacional, se ha formalizado ya sea a través de un contrato de compraventa o cualquier otro documento, como la orden de compra y/o la factura comercial, de esta manera se cuentan con los documentos para iniciar el movimiento físico de las mercancías. Es entonces, el momento de iniciar con la gestión logística para hacer llegar las mercancías del punto de origen a su destino.

Aquí los Incoterms juegan un rol de gran relevancia debido a que el Incoterms negociado determinará a quien de los dos (Exportador o Importador) le corresponde contratar y pagar el transporte de las mercancías. Por ejemplo, en los Incoterms EXW, FCA, FAS y FOB, es el comprador el responsable de contratarlo y pagarlo. Por el contrario, en los Incoterms CPT, CFR, CIF y CIP, DAP, DPU y DDP, es el vendedor quien contrata y paga el transporte principal hasta el punto convenido.

Es importante señalar que, desde el momento en que las mercancías salen a tránsito, la mayor parte del tiempo se la van a pasar en movimiento, es decir, ya sea en un medio de transporte, en un almacén, en puerto, o aeropuerto, en una aduana, en el transporte principal, etc. hasta llegar al destino que se haya convenido.



En los Incoterms EXW, FCA, FAS y FOB, es el comprador el responsable de contratarlo y pagarlo. Por el contrario, en los Incoterms CPT, CFR, CIF y CIP, DAP, DPU y DDP, es el vendedor quien contrata y paga el transporte principal hasta el punto convenido.

HIRING TRANSPORT WITH INCOTERMS

Once the international purchase has been negotiated, it will be formalized with a sales contract or any other document, such as a purchase order or a commercial invoice. This way, there will be documents to begin the physical movement of goods. It is during this step to begin with logistics management to take the goods from their place of origin to its destination.

Here is where Incoterms play an important role, since the negotiated Incoterm will determine which party (Exporter or Importer) has to hire and pay transport services for the merchandise. For example, when using Incoterms EXW, FCA, FAS and FOB, the buyer must hire and pay the service. On the other hand, the seller must hire and pay the main transport until the agreed destination when using Incoterms CPT, CFR, CIF and CIP, DAP, DPU and DDP.

It is important to stand out that, from the moment goods leave for delivery, they will keep moving most of the time. In other words, the goods will be on either a transport, warehouse, port, airport, customs office, on the main transport, etc. until they reach the agreed destination.

When using Incoterms EXW, FCA, FAS and FOB, the buyer must hire and pay the service. On the other hand, the seller must hire and pay the main transport until the agreed destination when using Incoterms CPT, CFR, CIF and CIP, DAP, DPU and DDP.



La función de los Incoterms consiste en que importadores y exportadores se pongan de acuerdo para delimitar un lugar preciso donde se entregará la mercancía y para determinar a quién le corresponde proporcionar los documentos comerciales para los efectos del despacho aduanero.



La función de los Incoterms consiste en que importadores y exportadores se pongan de acuerdo para delimitar un lugar preciso donde se entregará la mercancía y para determinar a quién le corresponde proporcionar los documentos comerciales para los efectos del despacho aduanero. De igual manera, se delimita la transmisión de riesgos en el transporte para finalmente repartir los costos logísticos entre ambos.

a) Contratación del transporte en ExWorks (transporte multimodal)

El vendedor no tiene ninguna obligación de contratar ningún tipo de transporte, ya que será el comprador por su cuenta y riesgo quien deba hacer la recolección en origen y llevar las mercancías hasta el destino final. Por parte del vendedor no existe ninguna obligación de contratar un seguro de la mercancía. En cuanto a la transmisión del riesgo, éste se da cuando las mercancías se han puesto a disposición del comprador en el lugar acordado.

b) Contratación del transporte en FCA (transporte multimodal)

En este Incoterm existen dos modalidades. La primera consiste en que el vendedor entrega las mercancías en la aduana de salida con transporte pagado hasta ese lugar, ya sea un aeropuerto o alguna aduana fronteriza con las

formalidades aduaneras de exportación cumplidas, y transmitiéndose el riesgo de la mercancía en ese mismo punto de entrega. En cuanto al seguro, el exportador no tiene ninguna obligación de contratarlo.

La segunda modalidad consiste en que el comprador ordena la recolección en las instalaciones del vendedor (bodega, planta, almacén, etc.) con un transporte pagado por él, mientras que el vendedor sólo debe ocuparse de cargar las mercancías al medio de transporte y cumplir con las formalidades aduaneras de exportación. En este caso, la transmisión del riesgo se produce cuando la mercancía ha sido cargada en la unidad de transporte que el comprador ha enviado para la recolección de las mercancías.

c) Contratación del transporte en FAS (transporte marítimo)

Para el Incoterm FAS, el vendedor debe contratar el transporte local para hacer llegar las mercancías a la aduana de salida; sin embargo, no tiene la obligación de contratar un seguro para las mercancías. En este caso, la transmisión del riesgo se produce cuando las mercancías son puestas al costado del barco para ser cargadas. En esta regla, el vendedor debe realizar el despacho de exportación de las mercancías y pagar las maniobras para ponerlas al costado del barco.

Incoterms exist for importers and exporters to agree on define a precise place in which the goods will be delivered and to determine who is responsible of providing commercial documents for purposes of customs clearance.

Incoterms exist for importers and exporters to agree on defining a precise place in which the goods will be delivered and to determine who is responsible of providing commercial documents for purposes of customs clearance. In addition, they identify the transmission of risks in transport and finally share the logistics costs between them.

a) Hire transport with ExWorks (multimodal transport)

The seller is not responsible of hiring any kind of transport, since it is the buyer who must make the collection at origin and bring the goods to the destination. The seller is also not responsible for the insurance of the goods. As for the transfer of risk, this occurs when the goods have been placed at the disposal of the buyer at the agreed place.

b) Hire transport with FCA (multimodal transport)

This Incoterm has two modalities. The first one establishes that the seller deliver the goods to the customs office of exit, paying transport only up to that place. It can be to either an airport or some border customs with customs export

formalities complied with and the transfer of risk of the goods at the point of delivery. As for the insurance, the exporter is not responsible of getting it.

The second mode consists of the buyer ordering collection from the seller's premises (warehouse, plant, warehouse, etc.) with transport paid for by the seller, while the seller is only required to load the goods onto the means of transport and complete the customs export formalities. In this case, the transfer of risk occurs when the goods have been loaded onto the transport unit that the buyer has sent to collect the goods.

c) Hire transport with FAS (sea transport)

When using Incoterm FAS, the seller must hire a local transport to deliver the goods to the customs office of exit; however, it is not responsible of hiring an insurance for the goods. In this case, the transfer of risk is produced when the goods are placed next to the ship in which they will be loaded. With this rule, the seller must perform the dispatch of the export of goods and pay the procedures to place the goods next to the ship.



d) Contratación de transporte en FOB (transporte marítimo)

Para el Incoterm FOB, el vendedor solo contrata el transporte local para hacer llegar las mercancías a la aduana marítima de salida. No está el vendedor obligado a la contratación de algún tipo de seguro. La transmisión del riesgo de las mercancías se produce cuando la mercancía ha sido cargada, estibada y trincada a bordo del barco. El vendedor debe hacerse cargo del despacho aduanero de exportación y pagar las maniobras de exportación hasta que ha sido cargado, estibado y trincado a bordo del barco.

e) Contratación del transporte en CFR (transporte marítimo)

En este Incoterm, a diferencia de los anteriores, el vendedor no solamente está obligado a contratar y pagar el transporte local para llevar las mercancías a la aduana de salida, sino también tiene la obligación de pagar el transporte internacional que hará llegar las mercancías hasta la aduana marítima del país del comprador. No se obliga al vendedor a contratar ningún tipo de seguro pero sí existe la obligación por parte del vendedor de realizar el despacho aduanero de exportación y las maniobras generadas en ese proceso. La transmisión del riesgo se produce cuando las mercancías han sido cargadas, estibadas y trincadas en el puerto del país de exportación.

f) Contratación del transporte en CPT (transporte multimodal)

En CPT el vendedor debe contratar el transporte local e internacional para hacer llegar las mercancías hasta el lugar acordado. El riesgo se transmite cuando la mercancía fue puesta a deposición del medio de transporte en el país de exportación. No existe obligación por parte del vendedor de contratar algún tipo de seguro; sin embargo, el vendedor sí debe encargarse de los trámites aduaneros de exportación, así como de pagar las maniobras generadas en la aduana para esos fines.

g) Contratación del transporte en CIF (transporte marítimo)

Bajo este Incoterm CIF, es obligación del vendedor contratar el transporte local e internacional para hacer llegar las mercancías hasta el puerto del país del comprador. En esta regla existe la obligación por parte del vendedor de contratar un seguro para las mercancías exportadas. La transmisión del riesgo se produce cuando las mercancías han sido cargadas, estibadas y trincadas en el puerto de salida del país de exportación. Las formalidades y gastos generados por el despacho aduanero de exportación también corren por cuenta del vendedor.

d) Hire transport with FOB (sea transport)

When using Incoterm FOB, the seller only hired local transport to take the goods to a maritime customs office of exit. The seller is not responsible of hiring any kind of insurance. The transfer of risk of the goods occurs when the goods have been loaded, stowed and lashed on board the ship. The seller has to take over the export clearance and pay for the export procedures until the goods have been loaded, stowed and lashed on board the ship.

e) Hire transport with CFR (sea transport)

In contrast with the previous Incoterms, when using CFR, the seller is not only responsible of hiring and paying local transport to take the goods to the customs office of exit, but also of paying international transport that will deliver the goods to the maritime customs of the purchasing country. The seller is not responsible of hiring any sort of insurance, but they are responsible of carrying out customs export clearance and the operations generated in this process. The transfer of risk is produced when the goods have been loaded stowed and lashed on the port of the exporting country.

f) Hire transport with CPT (multimodal transport)

With CPT, the seller must hire the local and international transport to deliver the goods to the agreed place. The risk is transferred when goods have been placed on the means of transport in the country of export. The selling party is not responsible for hiring any sort of insurance; however, the seller must take care of the customs export procedures, as well as paying for the operations generated in the customs for these.

g) Hire transport with CIF (sea transport)

Under this Incoterm CIF, the seller has the responsibility to arrange local and international transport to bring the goods to the port in the buyer's country. Under this rule there is an obligation on the part of the seller to take out insurance for the exported goods. The transfer of risk occurs when the goods have been loaded, stowed and lashed at the port of departure in the country of export. The formalities and costs generated by the export customs clearance are also borne by the seller.

h) Contratación del transporte en CIP (transporte multimodal)

Bajo el Incoterm CIP, es obligación del vendedor contratar el transporte local e internacional para hacer llegar las mercancías hasta el aeropuerto del país del comprador. El vendedor también tiene la obligación de contratar un seguro para las mercancías exportadas. La transmisión del riesgo se produce cuando las mercancías han sido cargadas en el medio de transporte del país de exportación. Asimismo, las formalidades y gastos generados por el despacho aduanero de exportación corren por cuenta del vendedor.

i) Contratación del transporte en DAP (transporte multimodal)

Para este Incoterm, el vendedor corre con todos los gastos para entregar las mercancías en el lugar indicado por el comprador. Éste consiste en un servicio puerta-puerta con todo incluido; sin embargo, el vendedor no está obligado a realizar el despacho aduanero de importación, ya que este trámite deberá ser realizado por el comprador.

h) Hire transport with CIP (multimodal transport)

Under this Incoterm CIP, the seller has the responsibility to arrange local and international transport to bring the goods to the airport in the buyer's country. The seller is also obliged to take out insurance for the exported goods. The transfer of risk occurs when the goods have been loaded onto the means of transport in the country of export. In addition, the formalities and costs generated by the export customs clearance are borne by the seller.

i) Hire transport with DAP (multimodal transport)

With this Incoterm, the seller must cover all costs to deliver the goods to the place indicated by the buyer. This includes a door to door service with everything included. However, the seller is not obliged to carry out the customs import clearance, since this procedure must be done by the buyer.



**j) Contratación del transporte en DPU
(transporte multimodal)**

Este Incoterm implica una entrega puerta-puerta. Aquí, el vendedor debe realizar la contratación de todos los medios de transporte para hacer llegar la mercancía al lugar indicado por el comprador. Para esta regla, la transmisión del riesgo se produce cuando la mercancía fue entregada al comprador una vez descargada del medio de transporte. El vendedor no está obligado a contratar un seguro para las mercancías que transporta.

**k) Contratación del transporte en DDP
(transporte multimodal)**

Este Incoterm, al igual que DPU, implica una entrega puerta-puerta. Aquí, el vendedor debe realizar la contratación de todos los medios de transporte para hacer llegar la mercancía al lugar indicado por el comprador. Para este Incoterm, la transmisión del riesgo se produce cuando la mercancía fue entregada al comprador en el medio de transporte. El vendedor no está obligado a contratar un seguro para las mercancías que transporta.

**j) Hire transport with DPU
(multimodal transport)**

This Incoterm establishes a door to door delivery. Here, the seller must hire all the means of transport to deliver the goods to the place indicated by the buyer. In this rule, the transfer of risk happens when the goods have been delivered to be buyer once it is unloaded from the transport. The seller is not obliged to hire any sort of insurance for the goods being transported.

**k) Hire transport with DDP
(multimodal transport)**

This Incoterm, just as DPU, involves a door-to-door delivery. Here, the seller must arrange all means of transport to deliver the goods to the place indicated by the buyer. For this Incoterm, the transfer of risk occurs when the goods are delivered to the buyer on the means of transport. It is not the seller's obligation to obtain insurance for the goods he transports.



CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD ADUANERA PARA EL ACCESO A LOS MERCADOS

En el marco de la OMC, el "acceso a los mercados" es una expresión que delimita todas aquellas condiciones impuestas por los gobiernos con arreglo, a las cuales un producto puede entrar en un país en condiciones de no discriminación. Esto se realiza por medio de medidas impuestas en frontera expresadas a través de aranceles, así como de medidas no arancelarias.

Los aranceles representan la primera restricción que inhiben a las importaciones (cuando son altos). Sin embargo, en las últimas décadas éstos han ido disminuyendo como respuesta al proceso de integración de los acuerdos multilaterales de la OMC y, en particular, a la proliferación de diversos Acuerdos de Libre Comercio (ALC) que han llevado a la conformación de Áreas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras.

Las medidas no arancelarias se definen como "medidas de política distintas de los aranceles aduaneros ordinarios, que pueden tener repercusiones económicas en el comercio internacional de bienes, modificando el volumen de las transacciones, los precios o ambas cosas" en el documento denominado Clasificación Internacional de Medidas No Arancelarias de la UNCTAD (2006 p. 6).



Los aranceles representan la primera restricción que inhiben a las importaciones (cuando son altos). Sin embargo, en las últimas décadas éstos han ido disminuyendo como respuesta al proceso de integración de los acuerdos multilaterales de la OMC y, en particular, a la proliferación de diversos Acuerdos de Libre Comercio (ALC) que han llevado a la conformación de Áreas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras.

COMPLYING WITH THE CUSTOMS NORMATIVITY FOR THE ACCESS OF MARKETS

For the WTO, "market access" is an expression that defines all of those conditions enforced by governments by arrangement, in which a product can enter a country with no discrimination conditions. This is made with measures imposed on borders using tariffs, as well as non-tariff conditions.

Tariffs represent the first restriction that suppresses imports (when its high imports). However, over the last decades, these have been decreasing as a response to the integration process of the multilateral agreements of the WTO and, particularly, the proliferation of several Free Trade Agreements (FTA) that have brought the Free Trade Zones and Customs Unions to be.

The International Classification of Non-tariff Measures of the UNCTAD defines non-tariff measures as "policy measures other than ordinary customs tariffs, which may have an economic impact on international trade in goods by altering the volume of transactions and/or prices" (2006 p. 6).



Tariffs represent the first restriction that suppress imports (when its high imports). However, over the last decades, these have been decreasing as a response to the integration process of the multilateral agreements of the WTO and, particularly, the proliferation of several Free Trade Agreements (FTA) that have brought the Free Trade Zones and Customs Unions to be.

Esta clasificación se presenta en una categorización de todas las medidas que actualmente se consideran pertinentes en el comercio internacional. Se incluyen en ella medidas técnicas, tales como: medidas sanitarias o relacionadas con la protección del medio ambiente, y otras medidas que se suelen utilizar como instrumentos de política comercial (contingentes, control de precios, restricciones a la exportación o medidas especiales de protección del comercio). Se incluyen también medidas en frontera, como competencia, medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y restricciones a la contratación pública o a la distribución (UNCTAD, 2006. p. 8).

El cumplimiento de las regulaciones arancelarias y no arancelarias deberá ser siempre a cargo del importador en cualquiera de los Incoterms. Sin embargo, si la venta es por medio del Incoterm EXW, el exportador solo debió emitir la factura y el importador todos los demás documentos que le permitan realizar la exportación, la importación y todo lo relacionado con la gestoría documental que represente. En el caso de que la venta haya sido DDP, el exportador deberá gestionar todos los documentos para exportar e importar la mercancía. En los demás casos en los que se utilizan FCA, FAS, FOB, CFR, CPT, CIP, CIF, DAP y DPU, el importador no se preocupa por las gestiones de la exportación, pero sí deberá ocuparse de gestionar los documentos para la importación cumpliendo con todos los requisitos para su correcto ingreso al país del comprador.

This classification presents categories of all the measures that are now considered relevant for international trade. Some of them are: health or environmental protection measures, and other measures often used as trade policy instruments (quotas, price controls, export restrictions or special trade protection measures). Border measures are also included, such as competition, trade-related investment measures and restrictions on government procurement or distribution (UNCTAD, 2006. p. 8).

Compliance with these tariff and non-tariff regulations will always be the importer's responsibility in any of the Incoterms. However, if the sale is made under Incoterm EXW, the exporter must only issue an invoice and the importer will take care of the rest documents to proceed with the export, import and everything related to document management resulting from the procedure. In the case of a DDP sale, the exporter must manage all the documents to export and import the goods. In other cases where FCA, FAS, FOB, CFR, CPT, CIP, CIF, DAP and DPU are used, the importer does not have to worry about the export procedures but must take care of managing the import documents by complying with all the requirements for proper entry into the buyer's country.



Diferencias entre Incoterms 2010 e Incoterms 2020

Según la publicación 723 del pasado septiembre de 2019, se encuentran las siguientes diferencias entre los Incoterms actuales en contraste a la década pasada:

- a) Se ha hecho más hincapié en la toma de la elección que del Incoterm correcto.
- b) Se explica con mayor claridad la demarcación y la conexión entre el contrato de compraventa y sus contratos accesorios.
- c) Se actualizan las notas de orientación, ahora notas explicativas, en cada regla de los Incoterms.
- d) Se reordena el contenido de las reglas Incoterms dando más prominencia a la entrega y al riesgo.

Estos cambios pretenden ayudar a la comunidad comercial internacional para que sus operaciones exteriores sean más fluidas.

Uno de los cambios más importantes es el referido a la Masa Bruta Verificada (VGM). En ese sentido, la publicación ICC señala que “desde el 1º de julio de 2016, la Regla 2 del Convenio Internacional para la Seguridad de la vida humana en el mar (SOLAS) impuso a los expedidores (Shippers) en el embarque de contenedores la obligación de pesar el contenedor lleno utilizando un equipo calibrado y certificado, o bien, de pesar el contenido del contenedor y añadir el peso del contenedor vacío. En cualquiera de los dos casos, el porteador ha de registrar la VGM. El incumplimiento lleva a la sanción, al amparo del convenio SOLAS, de que el contenedor no se embarcará en el buque. (Circular MSC1/ Circ. 1475 de 9 de junio de 2014)” (ICC, 2020, P. 14).

Este pesaje implica gastos y en la negociación de los nuevos Incoterms resultaba necesario que se indicara

con claridad quién, en la relación entre comprador y vendedor, tenía que asumir tales obligaciones.

Los cambios efectuados por la ICC en las reglas Incoterms 2020 respecto a las reglas Incoterms 2010, son los siguientes:

- a) Conocimiento de embarque con mención “a bordo” y la regla Incoterm FCA.
- b) Costos: dónde se enumeran.
- c) Diferentes niveles de cobertura de seguro CIF y CIP.
- d) Disposición del transporte con los medios propios de transporte del vendedor o del comprador en: FCA, DAP, DPU y DDP.
- e) Cambios en las tres iniciales de DAT a DPU.
- f) Inclusión de requisitos relacionados con la seguridad en las obligaciones y costos del transporte.
- g) Notas explicativas para los usuarios.



Difference between Incoterms 2010 and Incoterms 2020

According to publication 723 from September 2019, the following differences between the current Incoterms with the ones from the past decade are found:

- a) More emphasis has been placed on making the right choice than on the right Incoterm.
- b) It is explained more clearly the delimitation and the connection between a sales contract and its accessory contracts.
- c) The guidance notes, now explanatory notes, are updated in each rule of the Incoterms.
- d) The content Incoterms rules is rearranged, providing more importance to delivery and risk.

These changes attempt to help the international trade community to make its foreign operations more efficient.

One of the most important changes is related to the Verified Gross Mass (VGM). The publication of the ICC states that “since July 1st of 2016m the 2nd Rule of the International Convention for the Safety of Life at Sea (SOLAS) imposed an obligation on shippers when loading containers to weigh the full container using calibrated and certified equipment, or to weigh the contents of the container and add the weight of the empty container. In any of both cases, the carrier must register the VGM. Non-compliance will lead to a penalty, as established by the SOLAS convention, stating that the container will not be loaded on the ship. (Circular MSC1/ Circ. 1475 from June 9, 2014)” (ICC, 2020, P. 14).

This weighing involves costs and in the negotiation of the new Incoterms it was necessary to clearly indicate who, in the relationship between buyer and seller, had to assume such obligations.

The changes made by the ICC to the rules on the Incoterms 2020 compared with Incoterms 2010 are:

- a) Bill of lading marked "on board" and the Incoterm FCA rule.
- b) Costs: where to be listed.
- c) Different levels of insurance coverage CIF and CIP.
- d) Arrangement of transportation by the seller's or buyer's own means of transport at: FCA, DAP, DPU and DDP.
- e) Change from DAT to DPU.
- f) Inclusion of requirements related to security in the obligations and costs of transport.
- g) Explanatory notes for users.

a) Conocimiento de embarque con la mención "a bordo" y la regla Incoterm FCA.

Cuando existe un crédito documentario y la negociación fue bajo el Incoterm FCA (en transporte marítimos de mercancía contenerizada), las empresas compradoras o vendedoras pueden requerir (porque así lo pide el banco) que el conocimiento de embarque contenga la leyenda "a bordo". Sin embargo, como sabemos, la entrega de la mercancía en FCA no ocurre a bordo del buque. En los Incoterms 2020, esta opción es posible.

Los artículos A6/B6 de las "Notas Explicativas" (A6 Documentos de entrega/transporte; B6 Prueba de entrega) de FCA en Incoterms 2020 disponen actualmente esta opción adicional.

El comprador y el vendedor pueden acordar que el primero dará instrucciones a su porteador de emitir un conocimiento de embarque a bordo para el vendedor tras la carga de la mercancía y el vendedor estará obligado a entregar dicho conocimiento de embarque al comprador.

b) Costos: dónde se enumeran.

Existe un nuevo orden dentro de los Incoterms 2020: los costos aparecen ahora en el artículo A9/B9 de cada regla Incoterms. Esto se facilita a los usuarios para que puedan encontrar en un lugar todos los costos de los que les corresponden en virtud de la regla Incoterms elegida. "Así por ejemplo los costos relacionados con la obtención de documentos en FOB aún aparecen en A6/B6, además de hacerlo en A9/B9. Los usuarios interesados en conocer la asignación específica de los costos documentarios serían más propensos a consultar el artículo específico sobre los documentos de entrega que el artículo general que relaciona todos los costos" (ICC 2020, P. 16).

a) Bill of lading marked "on board" and the Incoterm FCA rule

When a letter of credit is involved and the negotiation was made under Incoterm FCA (in maritime transport of containerized goods), the buying or selling companies may require (as required from the bank) that the bill of lading reads "on board". However, as we know, the delivery of goods with FCA does not happen on board of the ship. With Incoterms 2020, this option is now possible.

Articles A6/B6 of the "Explanatory Notes" (A6 Delivery/transport documents; B6 Evidence of delivery) of FCA in Incoterms 2020 currently provide this additional option.

The buyer and the seller may agree that the former will instruct his carrier to issue a bill of lading to the seller after the goods have been loaded and the seller will be obliged to deliver the bill of lading to the buyer.

b) Where to list costs

There is a new order with Incoterms 2020: costs are now in article A9/B9 of each Incoterm rule. This is provided to users so that they can find in one place all the costs to which they are entitled under the chosen Incoterms rule. "For example, costs related to obtaining documents on an FOB basis still appear on A6/B6, in addition to A9/B9. Users interested in knowing the specific allocation of document costs would

c) Diferentes niveles de cobertura de seguro en CIF y CIP.

Los Incoterms 2010 tanto en CIF como en CIP, obligaban al vendedor a obtener por su cuenta un seguro de la mercancía que cumpliera al menos con la cobertura mínima de la cláusula (C) del Institute Cargo Clauses de Londres LMA/IUA (Lloyd's market Association / International Underwriting Association) u otras cláusulas similares.

Las cláusulas de carga del Instituto (C) proponían cobertura para un conjunto de riesgos enumerados como incendios, explosiones, colisiones, abordajes, vuelcos, descarrilamientos, arrastre por las olas, sacrificio avería gruesa y gestión de salvamento.

Las reglas Incoterms 2020 establecen que, los niveles de cobertura cuando el Incoterms sea CIF podrán seguir utilizando Cláusula C, sin embargo, si se utiliza CIP, el nivel de cobertura deberá ser Cláusula A: Incendios, explosiones, colisiones, abordajes, vuelcos, descarrilamientos, arrastre por las olas, sacrificio avería gruesa, gestión de salvamento, mojadura (entrada de agua en bodegas), pérdida de bultos durante la carga/descarga, terremotos y erupciones volcánicas.

Esta cláusula quedó marcada como medida opcional, ya que en muchos casos por el valor de las mercancías no es conveniente la utilización de tales coberturas, por lo que a conveniencia de las partes podrán determinar el nivel de cobertura del seguro.



be more likely to consult the specific article on delivery documents than the general article relating to all costs" (ICC 2020, P. 16).

c) Different levels of insurance coverage CIF and CIP

Incoterms 2010, both CIF and CIP, obliged the seller to get insurance for the goods that complied at least with the minimum coverage of clause (C) from the London Institute Cargo Clauses LMA/IUA (Lloyd's market Association / International Underwriting Association) or other similar clauses.

The Institute's Cargo Clauses (C) proposed coverage for a range of listed risks such as fire, explosion, collision, collision, capsizing, derailment, wave entrainment, major breakdown and salvage management.

The Incoterms 2020 rules state that, the levels of coverage when the Incoterms is CIF may continue to use Clause C, however, if CIP is used, the level of coverage shall be Clause A: Fire, explosion, collision, collision, capsizing, derailment, wave hauling, general breakdown, salvage management, wetting (entry of water into holds), loss of packages during loading/unloading, earthquake and volcanic eruption.

This clause was marked as an optional measure, since in many cases, due to the value of the goods, it is not convenient to use such coverage, so that the parties may determine the level of insurance coverage at their convenience.

d) Disposición del transporte con los medios propios de transporte del vendedor o del comprador en FCA, DAP, DPU y DDP.

En las reglas Incoterms 2010 se asumía que, cuando la mercancía iba a ser transportada del vendedor al comprador lo haría un transportista contratado para ese fin, ya sea por el vendedor o bien por el comprador de acuerdo con el Incoterms utilizado.

En cuanto al Incoterms 2020, cuando se utilicen las reglas FCA, el comprador podrá enviar su propio transporte a recoger la mercancía y llevarlas hasta sus instalaciones; y bajo los Incoterms de la letra D, el vendedor podrá utilizar su propio transporte para el traslado de los bienes al destino final.

e) Cambio en las tres iniciales DAT a DPU.

La única diferencia entre DAT y DAP en las reglas Incoterms 2010, era que en DAT el vendedor entregaba la mercancía una vez descargada en los medios de transporte de llegada en una “terminal”, mientras que en DAP el vendedor entregaba la mercancía cuando ésta se ponía a disposición del comprador en los medios de transporte de llegada para la descarga.

Adicionalmente, el orden en el que se presentan los dos Incoterms DPU y DAP, se ha invertido, pues en DAP la entrega ocurre antes de la descarga, por lo que aparece antes de DPU y DPU antes de DDP, ya que la entrega es con descarga incluida.

f) Inclusión de requisitos relacionados con la seguridad en las obligaciones y costos del transporte.

Los Incoterms 2020 abordan con mayor precisión el tema de la seguridad en dos variantes: la seguridad en el

transporte desde su origen al destino final y la seguridad durante el despacho aduanero. Durante el transporte de las mercancías, la parte que haya contratado el transporte asume la responsabilidad respecto a la seguridad de la carga. El vendedor en CPT, CFR, CIF, CIP, DAP, DPU y DDP, o al comprador en EXW, FAS, FCA y FOB; y en el despacho, la seguridad recae en el responsable de realizar el mismo.

g) Notas explicativas para los usuarios

Las notas de orientación de los Incoterms 2010, ahora son llamados “Notas Explicativas”. Las notas explican y aclaran cuándo debería utilizarse un Incoterm, cuándo se transmite el riesgo y cómo se reparten los costos entre las empresas compradoras y las vendedoras. Se pretende con ellas brindar ayuda al usuario a elegir con exactitud y eficiencia el Incoterm correcto, así como proporcionar una guía sobre cuestiones que pudieran necesitar su interpretación.



d) Arrangement of transportation by the seller's or buyer's own means of transport at: FCA, DAP, DPU and DDP.

Rules from the Incoterms 2010 assumed that when a good was going to be transported from the seller to the buyer, a transport service hired by either the seller or buyer depending of the Incoterm used would apply.

According to Incoterms 2020, if the rules applied to FCA is used, the buyer can send their own transport to pick up the goods and take them their facilities. Under Incoterms with the letter D, the seller may use their own transport to deliver the goods to the destination.

e) Change from DAT to DPU

The only difference between DAT and DAP from Incoterms 2010 was that when using DAT, the seller delivered the goods once it is unloaded from the transportation to a “terminal”, while when using DAP, the seller delivers the goods when it was made available to the buyer on the arrival means of transport for unloading.

Additionally, the order in which the two Incoterms DPU and DAP are presented, has been reversed, because in DAP the delivery occurs before the download, so it appears before

DPU and DPU before DDP, since the delivery is with download included.

f) Inclusion of requirements related to security in the obligations and costs of transport

Incoterms 2020 addresses the issue of security more precisely in two ways: transport security from origin to destination and security during customs clearance. During the transport of goods, the party who has contracted for the transport assumes responsibility for the security of the cargo. The seller in CPT, CFR, CIF, CIP, DAP, DPU and DDP, or the buyer in EXW, FAS, FCA and FOB; and in the dispatch, the security is the responsibility of the person in charge of it.

g) Explanatory notes for users

Guidance notes from Incoterms 2010 are now called “Explanatory notes”. These notes explain and clarify when should an Incoterm be used and how to divide the cost between selling and buying companies. They are intended to assist the user in choosing the correct Incoterm accurately and efficiently, as well as to provide guidance on issues that may require interpretation.

FUENTES

UNCTAD. (2006). Clasificación Internacional de Medidas No Arancelarias. 28-oct-2019, de UNCTAD Sitio web: https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ditctab20122_es.pdf

Enciclopedia Jurídica. (2019). Contrato. 28-Oct-2019, de Enciclopedia jurídica Sitio web: <http://www.encyclopedia-juridica.com/d/contrato/contrato.htm>

Cámara de Diputados. (2018). Código de Comercio. 28-Oct-2019, de Cámara de Diputados Sitio web: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm>

Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional (CNUDMI) (2011). Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional. 28-Oct-2019, de Secretaría de la CNUDMI, Centro Internacional de Viena Sitio web: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>.

Llamazares, Olegario (2014). Guía práctica de los Incoterms 2010. (2da. Edición). Madrid. Editorial Global Marketing. P. 185.

Llamazares, Olegario (2019). Guía práctica de los Incoterms 2020. (1ra. Edición). Madrid. Editorial Global Marketing. P. 202.

Incoterms 2020 (ICC) (2020). Incoterms 2020 by the International Chambers of Commerce. Paris Francia. P. 398.

SOURCES

UNCTAD. (2006). International Classification of Non-Tariff Measures. 28-Oct-2019, by UNCTAD Website: https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ditctab20122_es.pdf

Legal Encyclopedia. (2019). Contract. 28-Oct-2019, from Enciclopedia jurídica Website: <http://www.encyclopedia-juridica.com/d/contrato/contrato.htm>

Chamber of Deputies. (2018). Commercial Code. 28-Oct-2019, Chamber of Deputies Website: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm>

United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (UNCITRAL) (2011). United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. 28-Oct-2019, from UNCITRAL Secretariat, Vienna International Centre Website: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>.

Llamazares, Olegario (2014). Incoterms Practical Guide 2010. (2nd edition). Madrid. Editorial Global Marketing. P. 185.

Llamazares, Olegario (2019). Practical guide to Incoterms 2020. (1st. Edition). Madrid. Editorial Global Marketing. P. 202.

Incoterms 2020 (ICC) (2020). Incoterms 2020 by the International Chambers of Commerce. Paris France. P. 398.

