

LA IMPORTANCIA DEL CONOCIMIENTO DE LA ÚLTIMA ACTUALIZACIÓN DE LOS INCOTERMS 2010 Y LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA PARA OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL



Autor:
ING. YEISON JAVIER MORENO SERRANO

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA EN LOGISTICA INTEGRAL
BOGOTÁ D.C. 2014

LA IMPORTANCIA DEL CONOCIMIENTO DE LA ÚLTIMA ACTUALIZACIÓN DE
LOS INCOTERMS 2010 Y LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA PARA
OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

THE IMPORTANCE OF KNOWLEDGE OF LATEST UPDATE INCOTERMS 2010
PURCHASE CONTRACTS AND OPERATIONS OF INTERNATIONAL TRADE

YEISON JAVIER MORENO SERRANO
INGENIERO INDUSTRIAL
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA EN LOGISTICA INTEGRAL
jejjaindustrial@hotmail.com

RESUMEN

En la actualidad la logística se ha posicionado como un área estratégica en el desarrollo de las operaciones de cualquier empresa. Dentro de la misma la correcta gestión, contratación y optimización del comercio internacional y otros tipos de procesos, y su correcta coordinación con los incoterms, permiten disminuir costos y cumplir con las necesidades de los clientes en tiempo y forma. Para conseguir este objetivo las empresas deben conocer la aplicación práctica de los Incoterms al igual que las normas que regulan los contratos de compraventa con el objetivo de hacer valer sus derechos y cumplir correctamente con sus obligaciones.

La formación que tienen las empresas en Incoterms y en comercio internacional en general no es muy buena. La mayoría de personas que trabajan en empresas que operan en diferentes mercados obtienen sus conocimientos de la experiencia y de la práctica que viven día a día, no son capacitados y esto conlleva a la mala interpretación y malentendidos entre las partes por no tener claro los conceptos y su manera de utilizarlos.

La presente investigación se basa en brindar una explicación breve a los empresarios y a cualquier persona que le interese conocer como identificar el mejor termino de negociación para realizar una operación de comercio internacional y por otro lado saber de que está compuesta y en qué consiste el contrato de compraventa utilizado para realizar operaciones de exportación, esto con el fin de incentivar a que cada día mas empresas procuren manejar sus procesos directamente y no en manos de terceros.

Finalmente se pretende crear conciencia de la importancia de que las empresas se capaciten y se actualicen en términos de comercio internacional para que esto permita incrementar su competitividad en el mercado.

PALABRAS CLAVES: Incoterms, contrato, compraventa, cámara de comercio, negocios, logística, clausulas,

ABSTRACT

Today logistics has positioned itself as a strategic area in the development of the operations of any company. Within the same sound management, procurement and optimization of international trade and other types of processes, and proper coordination with the incoterms, let reduce costs and meet customer needs in a timely manner. To achieve this goal enterprises must meet the practical application of Incoterms as the rules governing contracts of sale in order to assert their rights and fulfill their duties properly.

The training for companies in Incoterms and international trade in general is not very good. Most people who work in companies operating in different markets derive their knowledge from experience and practice daily living are not trained and this leads to misinterpretation and misunderstanding between the parties for not having clear concepts and how to use them.

This research is based on providing a brief explanation entrepreneurs and anyone interested in knowing how to identify the best term trading for the purposes of international trade and secondly to know what is made and what the contract purchase used for export operations, this in order to encourage every day more companies seek to manage their processes directly and not by third parties.

Finally it is intended to raise awareness of the importance of companies are trained and updated in terms of international trade to allow one to increase their competitiveness in the market.

INTRODUCCIÓN

Los INCOTERMS son términos empleados por todo tipo de exportadores con el fin de mantener el control de sus operaciones de comercio internacional y con los cuales realizan la compraventa internacional de sus mercancías. Todos ellos definen claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro para cada una de las partes. Estos términos son reconocidos internacionalmente por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países. Elaborados por la CCI para determinar el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

La Cámara de Comercio Internacional es una organización que representa los intereses empresariales de todos los países, sus fines estatutarios son actuar a favor de un sistema de comercio e inversiones abierto y crear instrumentos que lo faciliten, ya que hoy en día existe mayor interdependencia entre naciones, es decir, lo que sucede en una economía, repercute en las demás.

Hoy en día las operaciones y relaciones internacionales con todo tipo de comerciantes están sufriendo un gran cambio debido a las políticas, leyes y normas que los entes gubernamentales emiten para beneficio de todas las operaciones internacionales. Esto genera en las empresas confusiones y malos entendidos al momento de realizar sus actividades comerciales de exportación,

generando en algunas malos entendidos y retrasos al momento de iniciar un proceso de comercio internacional.

Es por eso que los comerciantes se ven obligados a capacitarse constantemente con el ánimo de no dejar pasar cualquier imprevisto o cualquier cambio que pueda surgir y entorpezca su operación, esta capacitación o actualización de información hoy en día debe hacer casi que constantemente debido a los cambios que se puedan presentar en los documentos, o trámites que deben llevar a cabo para realizar cualquier tipo de operación internacional.

Por lo tanto el problema radica en la poca comprensión de parte de los comerciantes y la falta de utilización de las herramientas que les facilita las operaciones internacionales con los diferentes clientes y proveedores, esto básicamente aplicado a la evaluación y selección de los términos de negociación INCOTERMS y el respectivo diligenciamiento del contrato de compraventa internacional, los cuales por desconocimiento y falta de información termina entorpeciendo y dificultando la operación internacional de los exportadores.

El presente trabajo busca mostrar al comerciante del común o a cualquier persona que quiera realizar operaciones de exportación la mejor manera de evaluar, seleccionar y aprovechar al máximo los términos utilizados para realizar operaciones internacionales como lo son los INCOTERMS, partiendo de que estos términos han sufrido varios cambios de los cuales su última actualización fue la del 1 de enero del 2011 publicados para todos los países por la cámara de comercio internacional y con los que se pretende trabajar e indagar en el desarrollo de la presente investigación.

Finalmente se muestra un análisis crítico respecto al desarrollo de la investigación y unas conclusiones que servirán de apoyo a futuros investigadores, estudiantes, empresarios y todas aquellas personas que deseen profundizar y conocer todo lo relacionado con operaciones de comercio exterior.

MARCO TEORICO

Historia de los Incoterms

La manera en que nos comunicamos con las diferentes personas y entornos es una de las herramientas más complejas e importantes del comercio internacional. Es por eso que cualquier cambio en la redacción de un contrato comercial puede tener un gran impacto. Los conceptos y definiciones de palabras a menudo cambian o son interpretadas de diferente forma de un sector a otro. Esto es especialmente cierto en el comercio internacional. Cuando una palabra tan fundamental como "entrega" pueden tener un significado muy diferente en lo relativo a los negocios que al resto del mundo.

Es por eso que para que la terminología de los negocios sea eficaz, debe haber frases que signifiquen lo mismo en toda la industria. Esa es la razón principal por

la que la Cámara Internacional de Comercio (ICC) creó los "INCOTERMS" en 1936. INCEA (2014).

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, de aceptación voluntaria por las partes, que determina el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. Los Incoterms son siglas o abreviaturas que indican, cada una de ellas, un conjunto de obligaciones a ser asumidas por las partes, vendedor y comprador, que intervienen en la compraventa internacional. Maya (2006)

Las leyes y normas estatutarias de cada país o alianzas de países proporcionan cobertura jurídica dentro del territorio en el que han sido aprobadas, esto genera una independencia gubernamental lo que no permite ser aplicadas fuera de su territorio. Esta situación supone la dificultad de decidir cuál es la reglamentación aplicable en un contrato de compraventa entre dos países con legislaciones diferentes. Es por eso como explica Hernández (2013) a comienzos del siglo XX se estableció la necesidad de solventar dicha problemática para reducir el riesgo de complicaciones legales y de esta forma facilitar el intercambio en el comercio internacional. En el marco de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), los exportadores mundiales y el resto de los sectores comerciales aprobaron una primera normativa que posteriormente ha sido objeto de distintas revisiones: son los Incoterms, acrónimos de los términos ingleses **IN**ternacional **CO**mercial **TERMS** (Términos de Comercio Internacional).

Cámara de Comercio Internacional

La Cámara de Comercio Internacional es la organización que representa mundialmente intereses empresariales de operaciones internacionales. Se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa. CCI (2010)

La CCI incentiva a los países a la apertura del comercio y la inversión internacional, así como la economía de mercado. La convicción de que el comercio es una poderosa fuerza en pro de la paz y la prosperidad data de los orígenes de la organización a principios del siglo XX. El grupo de líderes empresariales que fundaron la CCI se llamaron a sí mismos "mercaderes de la paz". CCI (2010)

Una de las definiciones para los mercaderes de la paz la da el Director General Lamy Pascal en un discurso pronunciado ante la CCI (2009). "En 1919, unos cuantos empresarios decidieron crear una organización que representara al sector comercial en todo el mundo. Estaban decididos a infundir esperanza a un mundo que todavía padecía las terribles consecuencias de la Primera Guerra Mundial, que acababa de terminar. Se propusieron sustituir el miedo y la sospecha por un nuevo espíritu de cooperación amistosa entre los hombres de negocios de todo el mundo. Fundaron la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y se llamaron a sí mismos "los mercaderes de la paz"".

La Cámara de Comercio Internacional la integran empresas de más de 130 países que realizan operaciones internacionales, entre ellas las Cámaras de Comercio de los diferentes países. Durante el tiempo que tiene, la CCI ha venido creando diversos instrumentos que facilitan el comercio y las inversiones internacionales como los son los Incoterms y la elaboración de reglas y códigos de conducta sobre muchos aspectos de la actividad empresarial internacional.

Que son los Incoterms

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, y como lo complementa de una mejor manera Jesús (2010), en un artículo publicado para la revista Portafolio. Son los términos de compra y venta internacional (International Commerce Terms) que establecen las responsabilidades y obligaciones de las partes que intervienen en la operación.

Los Incoterms regulan cuatro grandes puntos que soporta toda transacción comercial: la entrega de la mercancía; la transferencia de riesgos; la distribución de gastos, y los trámites documentales que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. Jesús (2010). De la misma manera Rubio (2008) indica que los INCOTERMS surgen con el objetivo de eliminar las incertidumbres que pudieran aparecer de la diversa interpretación de los términos comerciales que se emplean en la compraventa internacional de mercaderías, buscando así brindar una mayor claridad y seguridad en este tipo de operaciones.

Antes de conocer los diferentes tipos de Incoterms que existen actualmente debemos saber que es un contrato de Compra Venta Internacional y para qué sirve ya que interviene en todo el proceso de exportación e importación.

Contrato de Compraventa Internacional

El Contrato de Compraventa Internacional es un texto impreso con las condiciones y características generales de venta y es útil para las empresas de tamaño medio o pequeño que se dediquen a la exportación. En el ámbito del comercio internacional, incluyendo la compraventa internacional, el contrato permite definir el acuerdo formal generado entre las partes contrayentes; tales como, deberes, obligaciones, normas, derechos y acuerdos especiales; es así, como dentro de los contratos se establecen las prioridades y principios más importantes para el desarrollo de una operación comercial y este, proviene de políticas establecidas en mutuo acuerdo y bajo voluntad de los interesados e implicados.

Es por lo tanto como dice Gómez (2006) El contrato de compraventa es una de las modalidades más usadas en la práctica del comercio internacional, regula las obligaciones de vendedor y comprador.

Por medio de este documento, un vendedor, situado en un determinado país, acuerda vender a un comprador, domiciliado en otro país, cierta mercadería,

acordando desde un principio precio, calidad, condiciones, cantidad y obligándose a entregarlas con ciertas indicaciones. El comprador a su vez, acepta recibir la mercancía y pagar su precio en las condiciones establecidas en ese documento, previamente elaborado.

Si bien el contrato no es una garantía de pago para el exportador o importador, si es un instrumento útil para superar las barreras culturales e idiomáticas que puedan afectar el buen resultado del negocio.

De acuerdo con la experiencia, aunque el contrato de compraventa internacional constituye la principal fuente del Derecho Comercial Internacional, en la práctica es el menos formal y a menudo, muy mal negociado entre las partes. Con frecuencia, los exportadores e importadores apenas se ponen de acuerdo con respecto a lo que debe ser transado y a las condiciones básicas de la transacción. Entre los puntos importantes que no se pactan con transparencia están el medio de pago que se utilizará y cuál de las partes va a asumir lo que se denomina “costos indirectos” (comisiones de los intermediarios financieros, los intereses o costos de oportunidad, trámites aduanales, condiciones de entrega). Éstos son pequeños detalles que pueden hacer una diferencia en una operación comercial internacional. AIU (2006)

Un contrato es internacional cuando la residencia de las partes está en distintos países o el objeto se encuentra en otro país aunque las partes residan en el mismo país. En un contrato de compraventa es importante que el objeto del contrato (el producto o servicio) se especifique y determine con suficiente claridad, pormenorizando sus características. De esa manera se evitan errores en el objeto del contrato y conflictos derivados de ello. Aleksink (2013)

Sin olvidar este punto de partida, los elementos indispensables de un contrato son:

Tabla No 1. Elementos imprescindibles de un contrato internacional

Elementos imprescindibles de un contrato internacional		
Elementos	Descripción	Datos a contener
Vendedor y comprador	Datos de identificación y fiscales	Lugar, fecha y duración del contrato. Datos completos de la empresa y persona de contacto. Es muy importante verificar si la persona que firma el contrato es el representante legal de la empresa. Si es una persona designada por el gerente o administrador de la empresa podemos asegurarnos solicitándole los poderes que tiene otorgados e incluirlos cómo anexo al

		contrato.
Producto	Descripción detallada Composición Funcionalidades Denominación etimológica	Debe ser una descripción detallada y completa, en caso de haberse enviado una muestra, que s corresponda al o enviado. Indicar que respeta la normativa del país aplicable al producto.
Cantidades	Unidad Total de unidades Peso Volumen Dimensiones	Las unidades de medida deben corresponder con las utilizadas por el que reciba la oferta Puede ser necesario utilizar medidas anglosajonas. A tener en cuenta las diferencias de uso de medidas entre unos países y otros.
Precio	Precio por unidad Precio total Divisa de pago	Indicar claramente la divisa que se utilizará en la transacción económica y el Incoterm utilizado. Es conveniente indicar el precio en números y en letras.
Condiciones de Pago	Transferencia, crédito documentario Plazo, por ejemplo a 30 días.	Indicar si el pago es anticipado, a la vista o diferido. Indicar, si fuese necesario, el nombre del banco y número de cuenta. En cuanto al pago diferido, atender a los usos y costumbres del país destino.
Garantías	Bancarias y no bancarias. Certificaciones y Homologaciones Servicio postventa	Dependen del contrato, cuando el importe de la prestación sea alto es recomendable el aval bancario a primera demanda. Especial referencia a la Norma ISO, Certificaciones de origen y a las homologaciones que pudiesen requerirse en el país del comprador.
Condiciones de Expedición	Medio de transporte Envase y embalaje	Referirse al número de cajas y unidades por caja.
Entrega	Fecha y Lugar de entrega	Dependerá del Incoterm utilizado o de lo pactado en el contrato.

Validez	Fecha y período de vigencia de la oferta	Indicar la fecha completa, día, mes y año desde la que es válida la oferta y hasta cuándo.
Aspectos legales	Ley aplicable Tribunal competente Cláusula de arbitraje Responsabilidad del vendedor y límites de responsabilidad	Debe indicarse la legislación aplicable para solucionar las controversias que pudiesen surgir entre las partes. Indicar el tribunal de que país será competente para conocer la controversia. Responsabilidad del vendedor por ejemplo en caso de retraso en la entrega y los límites de esta responsabilidad

Fuente: Aleksink Néstor Pablo (2013)

Por último y ya para pasar al tema de los incoterms, cabe resaltar que es de vital importancia seguir cada uno de los pasos y requerimientos que exige los contratos de compraventa, esto con el fin de que no se presente ningún tipo de altercado en todo el proceso de exportación, en cuanto a mercaderías, transporte, pólizas, costos, entre otros. Si se tienen en cuenta todas las variables que se requieren en este tipo de documentos desde el momento de empezar la relación comercial con los clientes la operación finalizara con éxito, donde encontraremos un vendedor contento y un cliente satisfecho.

Diferentes tipos de Incoterms

La última revisión de los incoterms data de 2010 y sustituye a la revisión anterior del año 2000. CCI (2010)

En la versión actual, los incoterms se dividen en cuatro grandes grupos (E, F, C y D), en función del lugar de entrega de la mercancía y del responsable del pago del transporte internacional.

Además, dentro de los grupos F y C, los incoterms se dividen entre aquellos que sólo hacen referencia al transporte marítimo (FAS, FOB, CFR y CIF) y los que se pueden utilizar con cualquier tipo de transporte (FCA, CPT y CIP).

Incoterms Grupo E

El comprador se encarga de recoger la mercancía en el almacén del vendedor y carga con todo el riesgo y coste.

- Incoterm EXW (Ex-Works)

Incoterms Grupo F

El vendedor se encarga de llevar la mercancía hasta el medio de transporte que haya dictaminado el comprador, que asumirá a partir de este momento el riesgo y el coste, incluyendo el transporte internacional).

- Incoterm FCA (Free Carrier, cualquier medio de transporte)
- Incoterm FAS (Free Alongside Ship, exclusivo de transporte marítimo)
- Incoterm FOB (Free on Board, exclusivo del transporte marítimo)

Incoterms Grupo C

El vendedor correrá con todos los gastos hasta puerto de destino (incluyendo el transporte internacional), sin embargo, la transferencia de riesgo se realizará una vez la mercancía esté cargada en el medio de transporte.

- Incoterm CPT (Carriage Paid to, cualquier medio de transporte)
- Incoterm CIP (Carriage and Insurance Paid to, cualquier medio de transporte)
- Incoterm CFR (Cost and Freight, exclusivo del transporte marítimo)
- Incoterm CIF (Cost, Insurance and Freight, exclusivo del transporte marítimo)

Incoterms Grupo D

El vendedor corre con todos los riesgos y gastos necesarios hasta que la mercancía llega al país de destino.

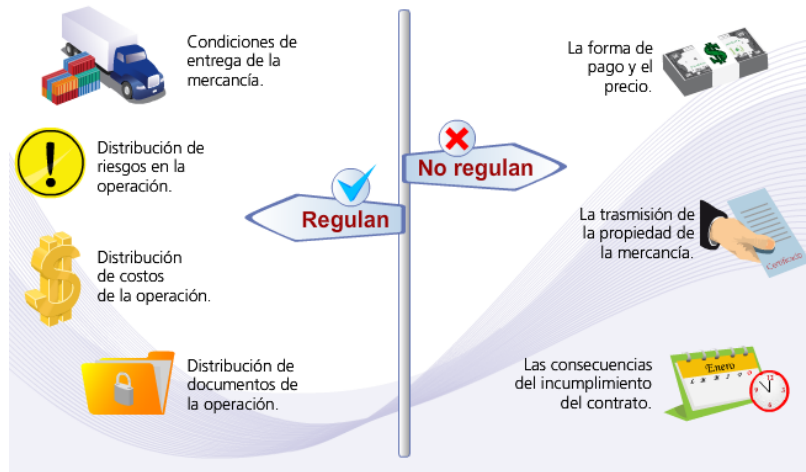
- Incoterm DAT (Delivered at Terminal)
- Incoterm DAP (Delivered at Place)
- Incoterm DDP (Delivered Duty Paid)

Los incoterms determinan:

- El alcance del precio (quién paga cada parte del transporte internacional)
 - En qué momento y en qué lugar se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador (quién es el responsable de la mercancía en cada momento)
 - El lugar de entrega de la mercadería por parte del vendedor
 - Quién contrata y paga el transporte
 - Quién contrata y paga el seguro internacional
 - Qué documentos tramita cada parte y quién se hace cargo de su coste
- ICONTAINERS (2009)

Por lo tanto haciendo énfasis en el tema investigativo y validando la teoría que brinda López (2013) en su libro. Los INCOTERMS regulan la entrega de la mercancía, la transmisión de los riesgos, la distribución de los gastos y los trámites aduanales. Y, por otro lado no regula el pago y sus modalidades y el derecho aplicable a las cuestiones no reguladas en los incoterms. Prueba de esto validamos esta información con la gráfica Legiscómx.com (2014) donde se evidencia las regulaciones de los términos de negociación.

Grafica No 1. Que regulan los Incoterms



Fuente: Legiscomex (2013)

Actualización de los INCOTERMS

En la última y actual revisión, que entro en vigor el 1 de enero de 2011. ICC (2010). Se llevó a cabo la actualización de los Incoterms 2000 precedentes, tras dos años de trabajos realizados por la CCI, por diversas razones entre las que se encuentran una mejor seguridad jurídica en las operaciones internacionales, la eliminación de incertidumbres, malentendidos y dificultades entre las partes en sus respectivas responsabilidades, singularmente en lo que se refiere a costos y riesgo. Jerez (2011)

Desde el 1 de enero de 2011, empezó a regir la nueva versión de los Incoterms, que había sido presentada oficialmente en septiembre de 2010 por la CCI. Los Incoterms 2010 presentaron los siguientes cambios, respecto a los Incoterms 2000:

Grafica No 2. Principales cambios en los Incoterms



Fuente: Legiscomex (2013)

Estos cambios han causado gran impacto en el ámbito comercial actual, ya que den una u otra forma facilita los acuerdos, permitiendo, a su vez, el cumplimiento más seguro y eficaz de estos.

Además, siguiendo el tema de la actualización de los INCOTERMS, al buscar el efectivo cumplimiento de las necesidades de las transacciones comerciales, el otro cambio de gran relevancia que se refiere a estos términos internacionales de comercio se encuentra en el ajuste de estos, reduciendo su número, pero introduciendo aspectos de responsabilidad que resultaban indispensables de insertar, en virtud de la evolución, rapidez y volumen de los intercambios comerciales.

Grafica No 3. Modificación de los Incoterms

Todo tipo de transporte incluido el multimodal	
INCOTERMS 2000	INCOTERMS 2010
EXW: En fábrica (lugar convenido).	EXW: En fábrica (lugar convenido).
FCA: Libre transportista (lugar convenido).	FCA: Libre transportista (lugar convenido).
CPT: Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido).	CPT: Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido).
CIP: Transporte y seguro pagado hasta (lugar de destino convenido).	CIP: Transporte y seguro pagado hasta (lugar de destino convenido).
DAF: Entregada en frontera (lugar de destino convenido).	DAP: Entregado en Lugar (lugar de destino convenido).
DDU: Entregada Derechos No pagados (lugar de destino convenido).	DAT: Entregado en Terminal (Puerto de destino convenido).
Transporte marítimo	
INCOTERMS 2000	INCOTERMS 2010
FAS: Libre al costado del buque (puerto convenido).	FAS: Libre al costado del buque (puerto convenido).
FOB: Libre a bordo (puerto de carga convenido)	FOB: Libre a bordo (puerto de carga convenido)

Fuente: Legiscomex (2013)

Cabe destacar que los INCOTERMS, si bien definen los derechos y obligaciones que contraen los importadores y exportadores, son a la vez flexibles y permiten que se adapten a las posibles contingencias del comercio internacional.

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

La metodología de investigación para el desarrollo del presente artículo, básicamente consistió en identificar, recopilar y analizar las diferentes fuentes de información brindadas principalmente por la Universidad Militar Nueva Granada y para otros casos bibliotecas y centros de investigación en los cuales encontramos en las bases de datos terminologías y conceptos recopilados de libros, artículos, revistas y proyectos de grado.

Por lo tanto a continuación relaciono el proceso que se siguió para la realización del presente artículo.

Recopilación e Identificación de la Información

Como primera medida se recopiló la información encontrada en las bases de datos de la Universidad Militar Nueva Granada, en la cual se encuentran más de 20 bases de datos diferentes de todo tipo de consultas, de las cuales para este caso se utilizaron la base de datos ProQuest, Legiscomex, Elibro, entre otras, en donde se procedió a incluir la palabra cable comprendida en el contenido de esta investigación, "INCOTERMS", la cual en un comienzo arrojó cerca de 985 resultados la cual debió ser depurada, eliminando de estos resultados, revistas profesionales, periódicos, tesis de grado, entre otros. También se consultaron libros y documentos extraídos de la Biblioteca principal de la Universidad y otros centros de investigación.

Una vez recopilada la información respectiva de los textos y las bases de datos, se procedió a seleccionar textos evaluados por expertos, esta elección reduciría en casi un 90% la búsqueda de información, debido a que el tema central de la investigación es muy reconocido y trabajado tanto nacional como internacionalmente ya que se encuentra en muchas fuentes de información de todo tipo, por lo tanto esto dificultó la búsqueda y selección de información específica para incluir en la presente investigación.

Elección y Evaluación de la Información Recopilada

Una vez se realizó la búsqueda en los respectivos libros y bases de datos específicas, se procedió a seleccionar los términos, palabras claves, autores y comentarios de los cuales se extrajeron textos, párrafos y todo tipo de literatura relacionada con el tema de investigación, con la cual se elaboró una base de datos general donde se recopiló toda información que fuera relevante para ser incluida y referenciada en el trabajo.

Posteriormente se procedió a organizarla de acuerdo al término encontrado agrupando conceptos específicos de acuerdo al contenido del artículo con esto se buscó comparar y enfrentar diferentes puntos de vista, diferentes definiciones de varios tipos de autores y fuentes de información, que hicieran más verídica la información, incluyendo hasta cuatro puntos de vista para un término o concepto.

El análisis realizado buscó determinar los conceptos más relevantes e importantes para el desarrollo de la presente investigación, se tuvieron en cuenta entre otros aspectos los siguientes: temáticas investigadas, líneas de investigación, estadísticas recientes y páginas oficiales correspondientes a la temática de investigación.

Por último el trabajo entrega como resultado una fuente de información para futuras investigaciones relacionadas con temas aplicados a los programas de logística vistos y analizados en el programa brindado por la Universidad Militar Nueva Granada.

Metodología cuantitativa

Además de realizar la respectiva revisión literaria se procedió a realizar una serie de encuestas a diferentes empresas dedicadas a las operaciones internacionales, a las cuales se les realizaron una serie de preguntas directamente dirigidas a los dueños de las mismas como se puede observar en el Anexo A. esto arrojó una serie de datos los cuales fueron analizados y discutidos al final de la presente investigación, como complemento y ayuda de la misma.

Perspectiva Cualitativa

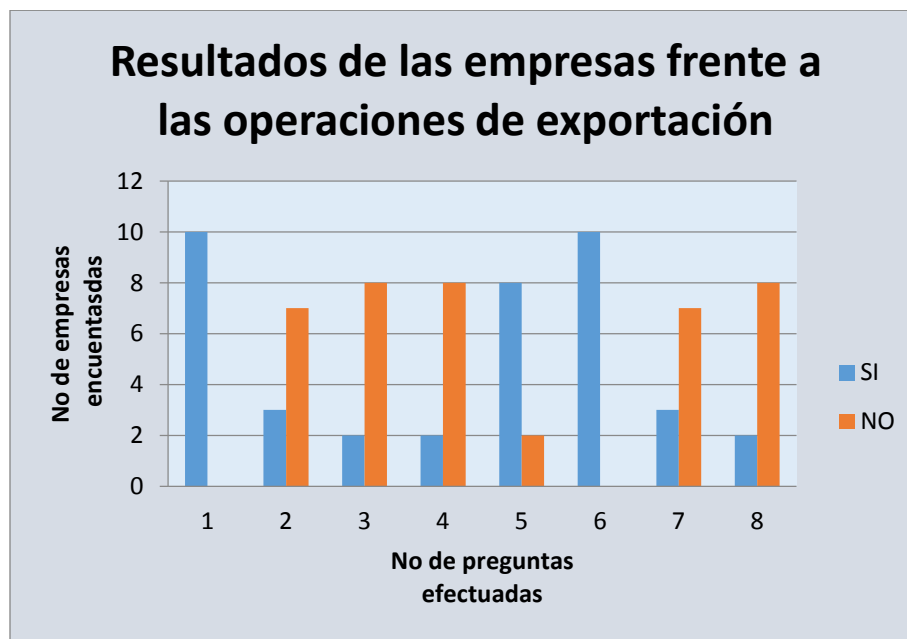
Se enfatizó en determinar y verificar todos los tipos de terminología que existen en la actualidad respecto al tema de investigación, debido a las constantes actualizaciones y modificaciones que sufren los documentos que se manejan para todo tipo de operaciones de comercio internacional. Por lo tanto se estudiaron e investigaron varios fenómenos que actualmente intervienen en el proceso de exportación para las empresas.

Por otro lado se utilizó la investigación descriptiva debido a que es necesario demostrar el fenómeno que están viviendo los comerciantes con sus empresas, al no conocer y estar informados de los temas relacionados con las operaciones internacionales, prueba de esto se identifica en los resultados arrojados por las encuestas realizadas a diferentes empresas para determinar el nivel de conocimiento de sus operaciones de comercio exterior.

RESULTADOS Y ANÁLISIS

Se encontró que los empresarios desconocen en su gran mayoría como se puede observar en la (Grafica No 5) los procesos y todo lo relacionado con las operaciones de comercio internacional, sobre todo enfatizando esta problemática en el entendimiento de los términos de negociación y la comprensión y diligenciamiento de los contratos de compraventa internacional, los cuales son extremadamente necesarios conocer para realizar cualquier tipo de operación internacional con clientes de otros países.

Grafica No 5. Resultados de la encuesta



Fuente: El autor (2014)

Uno de los puntos importantes que se evidenciaron se refiere a que todas las empresas encuestadas están legalmente constituidas como empresas exportadoras, pero esto es ajeno al tipo de operación que realizan, esto se evidencia con la pregunta cinco donde se identifica que casi el 80% de las empresas encuestadas maneja operadores logísticos, es este punto donde las empresas empiezan a desentenderse de la operación y es allí de donde viene el desconocimiento.

Además, todos y cada una de las personas involucradas en los procesos internacionales deben comprender y entender la responsabilidad que conlleva el diligenciamiento y aprobación de un documento tan importante como lo es el contrato de compraventa, pues según como lo dice Gómez (2006) es el documento que regula las obligaciones del vendedor y comprador.

De la misma manera la comprensión de cada uno de los términos de negociación, sus siglas y su definición es indispensable pues de esta manera como indica López (2013) se regulara la entrega de la mercancía, la transmisión de los riesgos, la distribución de los gastos y los trámites aduanales. Ítems importantes en una operación de comercio internacional.

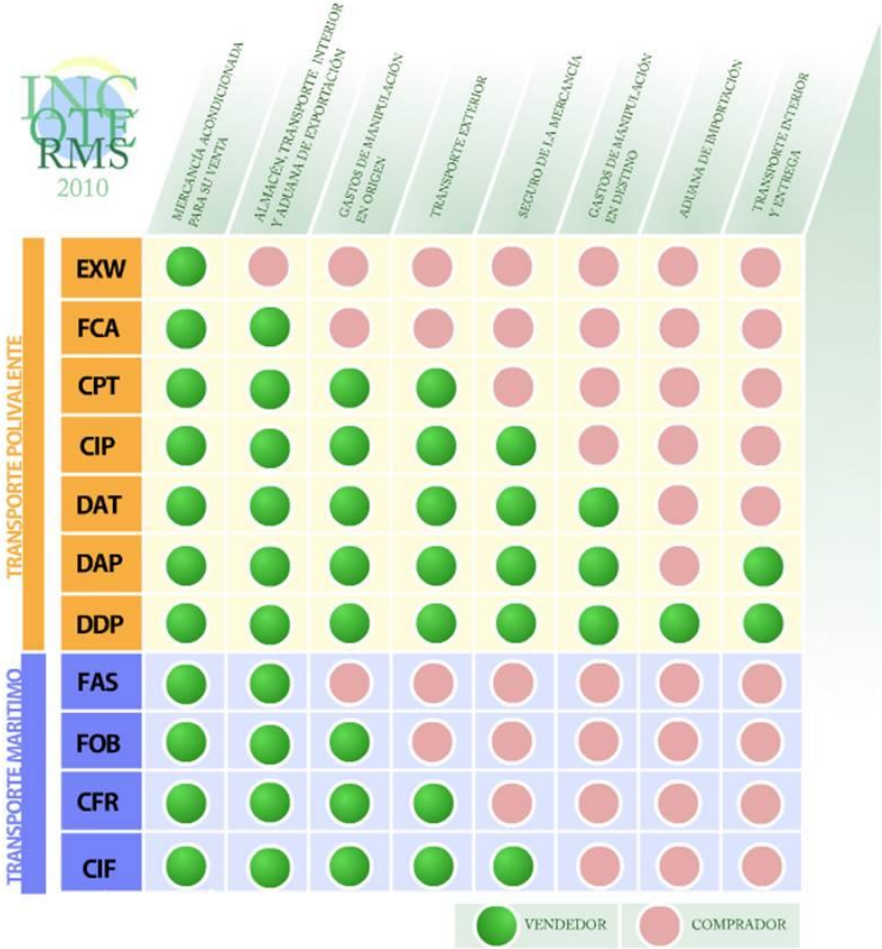
Por otro lado analizando uno a uno los resultados de la encuesta realizada según en ANEXO A se puede decir que:

- Más del 70% de las empresas encuestadas no cuentan con un departamento encargado de realizar las operaciones de comercio internacional, lo que desde un punto de vista perjudica el crecimiento y el desarrollo general de la compañía.
- Un gran porcentaje de las empresas dicen no tener el conocimiento necesario ni el personal capacitado ni idóneo para realizar las operaciones logísticas que conllevan los procesos de exportación.
- Por último se identifica que los empresarios en su gran mayoría no utilizan las herramientas de información las cuales brindan todo tipo de conocimiento relacionado con las operaciones de comercio internacional, esto lleva a que no se actualicen con los cambios que día a día surgen en el mundo para mejorar las transacciones y facilitar las operaciones mundiales.

Todo esto conlleva a reafirmar la importancia de la creación de los términos de negociación INCOTERMS por parte de la cámara de comercio internacional como lo explica Hernández (2013) visto anteriormente en el contenido de la presente investigación ya que estos permiten que los empresarios que realizan operaciones de comercio internacional minimicen los riesgos y todo tipo de eventualidades que se presenten en el momento de realizar una operación de exportación.

Por lo tanto es importante que las empresas empiecen por entender y comprender algo tan básico como se muestra a continuación en la gráfica en la cual se pueden identificar los tipos de INCOTERMS actualizados a la fecha, que le permitirá a los comerciantes involucrarse más con la operación internacional. Y de la misma manera tener en cuenta las características de un contrato de compraventa como se mostró al inicio de esta investigación en la tabla No 1. Con estos simples pasos el comerciante tendrá más claro el propósito al momento de realizar sus operaciones internacionales.

Grafica No 6. Características de los Incoterms



Fuente: Orosa Alejandro (2012)

Así pues se puede concluir que resulta importante conocer tanto la aplicación práctica de los lineamientos que rigen los incoterms como el marco jurídico que regula los contratos de compraventa internacional de forma que la empresa vendedora o compradora pueda optimizar la gestión de sus operaciones y desarrollarlas con la mayor eficiencia posible

CONCLUSIONES

Se evidencio que actualmente las empresas desconocen los cambios realizados por la Cámara de Comercio Internacional a los términos de negociación INCOTERMS, lo que conlleva a un desconocimiento y desaprovechamiento de la evaluación y selección de las modalidades para realizar operaciones de comercio internacional.

Se puede constatar la necesidad de que exista una adecuada comprensión de los términos de negociación Incoterms y de lo que conlleva el contrato de compraventa, ya que son términos que al aplicarse regulan cuestiones fundamentales para los negocios.

La actualización que se le dio a los INCOTERMS 2010, pretenden, no solo la simplificación de las negociaciones, estipulando lo más claramente posible lo que debe ser cumplido por las partes contratantes, sino que también, al mismo tiempo, intentan fortalecer la seguridad jurídica entre los participantes del contrato, definiendo aspectos que logren que el comprador y vendedor sepan claramente cuáles son sus responsabilidades.

Después de realizada la investigación se determino que la perspectiva de investigación se hubiera podido realizar por el método cuantitativo, en un principio se realizo cualitativamente basándose en conceptos y terminología encontrada, sin embargo el tema investigado permite ser desarrollado bajo estadísticas ya determinadas de varios entes que dentro de sus bases de datos incluyen este tema, por lo tanto el análisis hubiera permitido dar mejores resultados.

Es importante que quien quiera trabajar sobre el tema del contenido de este trabajo, investigue y revise literatura actualizada, debido a que es un tema que constantemente está cambiando por la repercusión que conlleva sus normas y estatutos, por lo tanto cuando recopile información encontrara términos y definiciones de diferentes versiones las cuales como se indica debe seleccionar la más indicada.

Es importante resaltar, que la búsqueda de información se hizo en su mayoría virtualmente, es decir en las bases de datos brindadas por la Universidad Militar, debido a que como se referencia en el titulo de esta investigación, es un tema que constantemente está cambiando de versión. Por lo tanto en las bibliotecas se encuentran libros y textos con conceptos y terminología anteriores, las cuales en su gran mayoría no aportan como se quisiera al desarrollo del presente trabajo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. INSTITUTO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR Y ADUANA. Historia de los Incoterms. En: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/284-historia-de-los-incoterms> (Octubre 2014)
2. Maya Sanabria (2006). Breve Historia de los Incoterms. En: <http://rafael-maya-sanabria.blogspot.com/2006/07/breve-historia-de-los-incoterms.html> (Octubre 2014)
3. Hernandez Julia (2013) Historia de los Incoterms en Comercio Internacional. En: <http://terzer.blogspot.com/2013/02/historia-de-los-incoterms-en-comercio.html> (Octubre 2014)
4. Cámara de Comercio Internacional. La Cámara de Comercio Internacional – ICC. En: http://www.iccspain.org/index.php?option=com_content&view=article&id=47:la-camara-de-comercio-internacional-icc&Itemid=54 (Octubre 2014)
5. Cámara de Comercio Internacional. ¿Qué es la Cámara de Comercio Internacional? En: http://www.iccspain.org/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=53 (Octubre 2014)
6. Lamy Pascal (2009). “El comercio es parte de la solución a la crisis económica mundial”. En: http://www.wto.org/spanish/news_s/sppl_s/sppl114_s.htm (Octubre 2014)
7. Gómez Roció (2006). Introducción al Comercio Internacional. En <http://www.monografias.com/trabajos61/introduccion-comercio-internacional/introduccion-comercio-internacional2.shtml> (Octubre 2014)
8. Aleksink Néstor Pablo (2013). El contrato de compraventa internacional. En: <http://www.marcotradenews.com/noticias/el-contrato-de-compraventa-internacional-19314> (Octubre 2014)
9. Icontainers. Incoterms. En: <http://www.icontainers.com/es/incoterms/> (Octubre 2014)

10. Rubio Jose (2008). Gestión del cobro de las operaciones de venta internacional. En: http://books.google.com.co/books?id=grUNqTz5-OEC&pg=PA65&dq=que+son+los+incoterms&hl=es&sa=X&ei=JylyVNitHbaRsQT_gYLQAw&ved=0CBwQ6AEwAA#v=onepage&q=que%20son%20los%20incoterms&f=false (Octubre 2014). Pg 66
11. Jerez Jose (2011). Comercio internacional. En: <http://books.google.com.co/books?id=--j5URRcXuoC&pg=PA76&dq=actualizacion+de+los+incoterms&hl=es-419&sa=X&ei=vm9yVMfQM8LjsATTyoGgDA&ved=0CC4Q6AEwAg#v=onepage&q=actualizacion%20de%20los%20incoterms&f=false> (Octubre 2014). Pg 76
12. Jesús N.D. (2010). Consultorio exportador. Portafolio. En: <http://ezproxy.umng.edu.co:2048/login?url=http://search.proquest.com/docview/334509039?accountid=30799> Octubre (2014)
13. López, M. V. (2013). Incoterms 2010: Guía paso a paso para el manejo de los Incoterms 2010.
14. Rodríguez, Liliana María. (2011). INCOTERMS 2010. En: <http://incoterms2010-analisis.blogspot.com/>. Noviembre (2014)
15. Ramberg, J. (2011). ICC Guide to Incoterms 2010. ICC International Chamber of Commerce. En: <http://halleycables.com/img/cms/Guide%20to%20INCOTERMS%202010.pdf> Noviembre (2014)
16. González, J. P. (2010). Consultorio exportador. Portafolio, En: <http://ezproxy.umng.edu.co:2048/login?url=http://search.proquest.com/docview/812138638?accountid=30799> (Noviembre 2014)
17. Flores, O. (2013). INCOTERMS y su importancia en las actividades comerciales. En: http://www.networkitclustertic.com/UTP/Doc/Logistica/3053_Los_INCOTERMS_y_su_uso_en_el_comercio_internacional.pdf Noviembre (2014)
18. Martínez Cañellas, A. M. (2004). La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías. En: http://works.bepress.com/anselmo_martinez_canellas/3/ Noviembre (2014)

19. De la Fuente, M., & Echarri, A. (Eds.). (1999). Modelos de contratos internacionales. FC Editorial. En: http://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=-xdYM6VXZXQC&oi=fnd&pg=PA33&dq=%22contrato+de+compraventa+internacional%22&ots=_8pwZqZzf&sig=gOeHBlpOAdD5qD_6mRUHkP36l1s&redir_esc=y#v=onepage&q=%22contrato%20de%20compraventa%20internacional%22&f=false Noviembre (2014)
20. Larroumet, C. (2003). Compraventa internacional de mercaderías: comentarios a la Convención de Viena de 1980 (No. 15). Pontificia Universidad Javeriana. En http://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=eH37YJVbRhEC&oi=fnd&pg=PA1&dq=%22contrato+de+compraventa+internacional%22&ots=AukiT15bpd&sig=muEkIGNuAu2ZThsvg8YDTkUsJ6s&redir_esc=y#v=onepage&q=%22contrato%20de%20compraventa%20internacional%22&f=false Noviembre (2014)
21. Fernández, M. R. (2010). LOS NUEVOS TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES-INCOTERMS-(VERSIÓN 2010) Y SU APLICACIÓN EN EL DERECHO COLOMBIANO. En: http://scholar.googleusercontent.com/scholar?q=cache:n0y348J0XMEJ:scholar.google.com/+%22incoterms%22&hl=es&as_sdt=0,5 Noviembre (2014)
22. Cánovas, A. C. (2014). Logística internacional: Una herramienta para la competitividad. Ices España Exportación e Inversiones. En: http://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=NhHKAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=logistica%2Bincoterms&ots=pAyDTR2Li0&sig=RBD6a5mlcb-dUqJtuExrEYflhLI&redir_esc=y#v=onepage&q=logistica%2Bincoterms&f=false Noviembre (2014)
23. López, M. V. (2013). Incoterms 2010: Guía paso a paso para el manejo de los Incoterms 2010. Manuel Vera López. http://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=7YLMAGAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA5&dq=logistica%2Bincoterms&ots=PXeupzDKOg&sig=vjaBVSOcdGE-ADmLL4TKOljFIXA&redir_esc=y#v=onepage&q=logistica%2Bincoterms&f=false Noviembre (2014)

ENCUESTA PARA DETERMINAR EL NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LAS EMPRESAS CON TODO LO REFERENTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Esta su empresa clasificada dentro del RUT como empresa exportadora?
SI ___ NO ___
2. Su empresa cuenta con un departamento de comercio internacional
SI ___ NO ___
3. El personal encargado de las operaciones internacionales tiene claro que significan los términos de negociación INCOTERMS
SI ___ NO ___
4. Sabe usted de qué se compone un contrato de compraventa internacional
SI ___ NO ___
5. Tramita sus operaciones internacionales con operadores logísticos
SI ___ NO ___
6. Cree usted que necesita capacitación o actualización de todo lo referente al trámite de exportaciones.
SI ___ NO ___
7. Utiliza las herramientas brindadas por los entes relacionados con el comercio internacional del país.
SI ___ NO ___
8. Conoce usted la última actualización de los INCOTERMS 2010
SI ___ NO ___