

# Estudio para la identificación de los cambios emitidos en los Incoterms 2010 y su repercusión en el proceso de gestión de Celestica Valencia

Presentado por José José Díez Rodríguez

Dirigido por Enrique Benavent López

VNIVERSITAT  VALÈNCIA

VNIVERSITAT  VALÈNCIA  Facultat de **C**iències **M**atemàtiques



Proyecto Final de Master

Título de Master en Planificación y  
Gestión de Procesos Empresariales

Valencia (España), 2011

### ***Dedicatorias***

*A Dios, por haberme dado la oportunidad de  
emprender ésta aventura única y darle vida a mi sueño*

*A todos los míos, porque sin su apoyo y cariño esto no hubiera sido posible.*

## **Agradecimientos**

*A mis tutores:*

Jesús Songel por sus enseñanzas, su comprensión, disponibilidad y esa infinita sencillez.

Al Dr. Enrique Benavent, por su amabilidad, confianza y guía durante todo el proceso.

A todo el personal de Celestica Valencia que tuve la dicha de conocer y que llevaré en el corazón; con especial mención a mis compañeros de departamento Juan Morell y Luis Valiente, de verdad: muchas gracias por el trato recibido y esa sonrisa sincera.

A Raúl Ferrís, estupendo y joven diseñador valenciano, creador de las cubiertas de éste trabajo; que con su visión artística y capacidad de abstracción pudo captar a la perfección la esencia del mismo.

A todos los profesores del Máster en Planificación y Gestión de Procesos Empresariales. Su contribución ha generado un valor añadido en mi formación.

A la Universitat de València por aceptarme y acogerme como uno más. Ahora forma parte de mi presente, y permanecerá grabada para siempre en mi memoria histórica.

## INDICE

	<b>Página</b>
<b>Introducción</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo 1: Aspectos Generales del Proyecto</b>	<b>3</b>
1.1 Definición del Problema	3
1.2 Preguntas de Investigación	3
1.3 Objetivo General	3
1.4 Objetivos Específicos	4
1.5 Justificación	4
1.6 Alcance de la investigación	4
1.7 Relación del estudio con los conocimientos adquiridos en el Master	5
<b>Capítulo 2: El contexto de la Empresa</b>	<b>6</b>
2.1 Celestica Inc.	6
2.1.1 Mercados finales por trimestre	10
2.2 Celestica Valencia	10
2.2.1 Organigrama de Celestica Valencia	14
2.3 Descripción de la Cadena de Suministro de Celestica Valencia	15
2.3.1 Diagrama de Flujo de Proceso de la Cadena de Suministro Celestica Vlc.	18
2.4 Planificación integrada de la Cadena de Suministro	21
2.5 Gestión de embarque y manejo del transporte en Celestica Valencia	22
<b>Capítulo 3: Los Incoterms</b>	<b>24</b>
3.1 Función y alcance de los Incoterms	24
3.2 El transporte internacional y los Incoterms	26
3.3 Los Incoterms y la Cadena Logística	28
3.4 La mercancía acondicionada para su venta	28
3.5 La operativa de la carga en el almacén del exportador	28
3.6 El transporte interior en origen o hinterland de origen	29

3.7 Los gastos de manipulación en origen, según el medio de transporte	29
3.8 Las formalidades aduaneras de exportación	31
3.9 El transporte principal	31
3.10 El seguro de la mercancía	31
3.11 Los gastos de manipulación en destino, según el medio de transporte	35
3.12 Las formalidades aduaneras de importación	36
3.13 El transporte interior en destino o hinterland de destino	36
3.14 La entrega en las instalaciones del comprador	36
3.15 Variables de elección de los Incoterms	36
3.16 El momento de entrega	38
3.17 Los Incoterms y el medio de pago	39
3.18 Los Incoterms y el transporte	39
3.19 Incoterms y la competitividad	41
3.20 Incoterms y los costos	42
3.21 Estructura de los Incoterms® 2010	44
<b>Capítulo 4: Consecuencias de los cambios en la edición de los Incoterms® 2010</b>	<b>56</b>
4.1 Propuesta de Análisis	56
4.2 Principales progresos de las reglas Incoterms® 2010	61
4.2.1 Reglas para el comercio nacional e internacional	61
4.2.2 Comunicación Electrónica	61
4.2.3 Acreditaciones relacionadas con la Seguridad	61
4.2.4 Variantes de las Reglas Incoterms	62
4.3. Incidencia en el proceso de gestión de la empresa	62
4.3.1 Repercusiones derivadas de la actualización en los Incoterms	66
<b>Capítulo 5: Recomendaciones y Conclusiones</b>	<b>68</b>
5.1 Recomendaciones generales	72
5.2 Recomendaciones para las reglas de cualquier modo de transporte	74
5.3 Conclusiones finales	80

<b>Citas</b>	<b>84</b>
<b>Glosario</b>	<b>86</b>
<b>Bibliografía consultada</b>	<b>90</b>
<b>Anexos</b>	<b>93</b>

## INDICE DE TABLAS

		<b>Página</b>
Tabla 1	Gastos de manipulación en origen según el medio de transporte	30
Tabla 2	Cobertura de los seguros según el medio de transporte	32
Tabla 3	Tipos de pólizas generales para el aseguramiento de las mercancías	34
Tabla 4	Gastos de manipulación en destino según el medio de transporte	35
Tabla 5	Incoterm apropiado de acuerdo a transporte marítimo	40
Tabla 6	Incoterm apropiado de acuerdo a transporte polivalente	40
Tabla 7	Mejoras, adiciones y/o modificaciones efectuadas en los Incoterms® 2010	60
Tabla 8	Procesos involucrados en el manejo de los Incoterms	65
Tabla 9	Guía de embarques para proveedores de Celestica Vlc.	69

## INDICE DE FIGURAS

	<b>Página</b>	
Figura 1	Funciones globales de la corporación Celestica	7
Figura 2	Proceso de retroalimentación general de la organización	8
Figura 3	Principales firmas de clientes de la organización	9
Figura 4	Porcentaje de ingresos por tipo de mercado	9
Figura 5	Porcentaje de ingresos por trimestre	10
Figura 6	Planta de Celestica Valencia	11
Figura 7	Localización geográfica de Celestica Valencia	13
Figura 8	Estructura Organizacional de Celestica Valencia	14
Figura 9	Modelo de dirección de la cadena de suministros	16
Figura 10	Procesos que integran la cadena de suministro Celestica	17
Figura 11	Estructura Global de Logística Celestica Valencia	18
Figura 12	Diagrama de flujo de cadena de suministro Celestica VLC	19
Figura 13	Subsistemas de la Cadena de Suministro	21
Figura 14	Generación y fases de una operación comercial internacional	27
Figura 15	Esquema de Cadena Logística del Comercio Exterior	28
Figura 16	Esquema gestión eficiente de los Incoterms	41
Figura 17	Ej. del cambio en el precio de un producto en función del tipo de Incoterm	43
Figura 18	Clasificación de Incoterms® 2010	45



## Introducción

La mundialización de la economía da a las empresas un acceso más amplio, jamás conocido, a los mercados de todo el mundo. Las mercancías se venden en más países y en mayores cantidades y variedad. Pero a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas internacionales, también crecen las posibilidades de malentendidos y de litigios costosos cuando los contratos de compraventa no se redactan adecuadamente.

Los *Incoterms* (***International commerce terms***), que son las normas oficiales de la CCI (Cámara de Comercio Internacional) <sup>[1]</sup> para la interpretación de los términos comerciales, facilitan la gestión del comercio internacional. La referencia a los Incoterms en un contrato de compraventa define claramente las obligaciones respectivas de las partes y reduce el riesgo de complicaciones legales.

Desde de la aparición en 1936 de la primera versión de los Incoterms, la CCI ha actualizado regularmente estas normas contractuales aceptadas mundialmente y ello para adecuarlas al desarrollo del comercio internacional. Los Incoterms toman en consideración la difusión de *zonas de libre cambio* <sup>[2]</sup>, el incremento del uso de las comunicaciones electrónicas en las transacciones comerciales y los cambios en la práctica del transporte.

En efecto, la amplia experiencia de la Comisión de la CCI de Derecho y Prácticas Mercantiles cuyos miembros proceden de todos los confines del mundo y de todos los sectores empresariales, asegura la concentración de esfuerzos para que los Incoterms respondan a las necesidades de los negocios allí donde se encuentren.

Por tal razón se justifica el desarrollo de ésta investigación que tiene como propósito además de presentar un estudio para la identificación de las mejoras y ajustes reflejados en la última publicación de los Incoterms y la incidencia de éstas en el proceso de gestión de Celestica Valencia, el ofrecer un marco de carácter regulatorio para el uso y aplicación correcta de éstos términos, así como llegar a entender de mejor manera de dónde provienen y como funcionan a la hora de celebrar convenios de intercambio comercial.

Además se ha comprendido que en dichas condiciones no solo es suficiente exponer en que consisten los Incoterms, sino que es necesario dar a conocer el entorno logístico que los rodea y que se relaciona con los mismos ya que los Incoterms mantienen un vínculo directo con el transporte internacional, la *logística de los negocios* <sup>[3]</sup>, las aduanas y su control internacional, las formas de pago y el marketing internacional, aunado a que son fundamentales en el cálculo de los precios de venta y en la definición de las estrategias de la empresa.

La propia Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) ha recomendado el uso de los Incoterms, pues considera que este conjunto de definiciones comerciales, elaboradas por el empresariado privado, armonizan las leyes que gobiernan el comercio internacional y los califica como una “valiosa contribución a la facilitación del comercio mundial”<sup>[4]</sup>.

Es por lo anterior que el presente trabajo pretende aprovechar las ventajas que ofrece este esquema universal de seguridad jurídica y comercial, en el cual se busca que las transacciones de compraventa se ejecuten con una mejor precisión.

De forma paralela se procura ofrecer una visión especial y circunscrita a este centro de negocios acerca de las modificaciones realizadas en la más reciente edición de los Incoterms, para que una vez analizadas y asimiladas se encaminen una serie de acciones que configuren un plan contemporizado con el objetivo esencial de mejorar y modernizar de forma eficiente el proceso general de gestión.

En términos globales el presente estudio explica inicialmente los aspectos generales del proyecto, las razones que motivaron el desarrollo del trabajo de investigación y los puntos más importantes que despertaron el interés del investigador sobre el tema.

En el segundo capítulo se describe el contexto de la empresa para la cual se *aterizó* el estudio. Ya en esta parte se comienza a desvelar la conexión de la cadena de suministro con el elemento de análisis.

En el tercer capítulo se expone el conjunto de conceptos, enfoques y variables relacionadas entre sí, que presentan un punto de vista sistemático del objeto de estudio (la figura que entraña y rodea el fenómeno del Incoterm, así como la existencia de una estructura no perceptible directamente), todo ello con la finalidad de dar orden al conocimiento existente sobre la materia, sustentar la problemática abordada y proveer de un marco de referencia al estudio que inspire nuevas líneas de trabajo con una mayor prospectiva.

En el cuarto capítulo se recogen los cambios emitidos en la nueva edición de los Incoterms® 2010 para identificar los posibles efectos y consecuencias en el proceso de gestión de Celestica Valencia.

Por último en el quinto capítulo se desprenden las recomendaciones generales y particulares que contribuyan a reducir las repercusiones en las funciones de los departamentos involucrados en el manejo de los Incoterms. Asimismo se manifiestan las conclusiones finales que resumen todo el trabajo, los resultados más significativos y su utilidad.

## **Capítulo 1: Aspectos Generales del Proyecto**

### **1.1 Definición del Problema**

La repercusión en el proceso de gestión de Celestica Valencia que genere la nueva revisión a las Reglas Oficiales de la *Internacional Chamber of Commerce* para la interpretación de los términos comerciales (*Incoterms® 2010*).

### **1.2 Preguntas de Investigación**

¿Cuáles son los cambios presentados en la nueva publicación de los Incoterms® 2010?

¿La nueva revisión a los Incoterms recoge las prácticas comerciales realizadas actualmente por los operadores logísticos?

Entre los cambios efectuados en esta nueva emisión, ¿se han eliminado o generado nuevos Incoterms? ¿Cuáles son los cambios realizados dentro de los Incoterms que se mantienen?

¿Cuáles son los posibles efectos que produzcan estos cambios en el proceso de gestión de Celestica Valencia?

¿El resultado de esta nueva revisión a los Incoterms se ha traducido en la presentación de un conjunto de reglas que ofrezcan una mayor seguridad jurídica en las transacciones de compraventa de Celestica Valencia?

### **1.3 Objetivo General**

Elaborar un estudio para la identificación de los cambios emitidos en los Incoterms 2010 y su repercusión en el proceso de gestión de Celestica Valencia.

#### **1.4 Objetivos Específicos**

- Conocer las diferencias existentes entre la versión anterior de los Incoterms (2000) y la versión actual publicada en 2010.
- Identificar los efectos en el proceso de gestión de los diversos departamentos a raíz de los cambios efectuados en los Incoterms.
- Establecer una serie de medidas de carácter preventivo y pro-activo que permitan disminuir las repercusiones en las funciones de los departamentos involucrados.

#### **1.5 Justificación**

La razón principal de la revisión de los Incoterms se sustenta en la necesidad de adaptar estos términos a las prácticas comerciales actuales de la fábrica mejorando la eficiencia de los procesos de gestión.

Adicionalmente la empresa se beneficiará del presente trabajo, contando con información fiable y actualizada que le permita determinar los costes de compra y venta de materiales y productos con una mayor precisión.

#### **1.6 Alcance de la investigación**

El alcance de éste trabajo de investigación se limita a los departamentos de Celestica en su planta de Valencia, España, que están involucrados directamente en el manejo de los Incoterms; debido a que son los actores naturales en la práctica diaria y en la aplicación de éstas reglas oficiales que determinan los gastos, reglas y obligaciones en las transacciones internacionales, especialmente en lo referido al transporte y transferencia de propiedad de la mercancía.

## **1.7 Relación del estudio con los conocimientos adquiridos en el Master**

Es posible afirmar con seguridad la estrecha relación del trabajo planteado con los conocimientos adquiridos en el Master de Planificación y Gestión de Procesos Empresariales, ya que la esencia de dicho estudio se alinea con los objetivos generales que persigue el título de postgrado, al proporcionar conocimientos actualizados de las prácticas comerciales internacionales a través de una investigación bien estructurada que ha de desarrollar nuevas competencias profesionales, capacidades estratégicas, organizativas y de planificación que demanda un entorno cambiante, globalizado y altamente competitivo.

Particularmente podemos señalar la vinculación del proyecto con el Módulo de Organización y Estrategia de la Empresa mediante las asignaturas que lo conforman: Dirección de Empresas, Habilidades Directivas e Internacionalización de la Empresa, ya que durante el transcurso de las prácticas profesionales se ha adquirido una visión global e integrada de la empresa, y se han fortalecido aspectos fundamentales de la gestión interna, así como de las diferentes opciones estratégicas y progreso en competencias de alta dirección.

Finalmente es necesario subrayar la asociación con el Módulo de Logística mediante el contenido de asignaturas correspondientes a: Transporte & Distribución, y Gestión de Inventarios ya que durante el desarrollo del trabajo se ha dotado de una herramienta básica necesaria para afrontar problemas relacionados con el comercio internacional y la logística de la empresa, a fin de incidir de forma importante en la mejora de procesos medulares de la cadena de suministro.

## Capítulo 2: El contexto de la Empresa

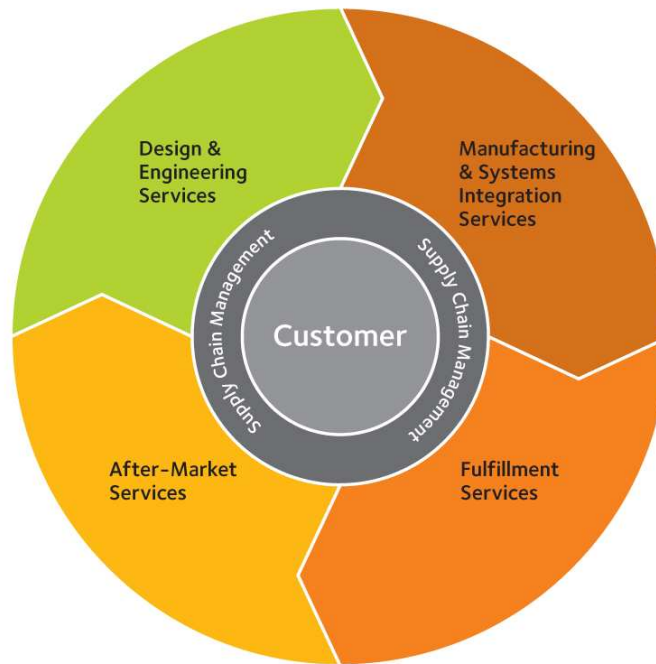
### 2.1 Celestica Inc.

Celestica es una multinacional manufacturera de servicios de electrónica (EMS) con base de operaciones en Toronto Canadá que opera una red de manufactura global de 32 centros distribuidos en Europa, Asia, y Sudamérica. Esta red estratégica les proporciona a los clientes la flexibilidad que necesitan para responder rápidamente a cambios en la demanda final del mercado.

Celestica se incorporó como una subsidiaria de IBM en 1994. En 1996 Onex Corporation adquirió Celestica y actualmente controla aproximadamente el 69% de los votos de la compañía.

Celestica es una empresa experta en diseño e ingeniería, fabricación de productos electrónicos y servicios de gestión de la cadena de suministro. La *suite* de soluciones abarca el ciclo completo desde el diseño, hasta la entrega y soporte postventa.

La estrategia de la empresa se basa en la creación de asociaciones sólidas con los socios/clientes que les permitan alcanzar el éxito, mediante la comprensión de la naturaleza y complejidad única de negocio de cada cliente, desarrollando soluciones flexibles y *personalizadas* que impulsan la innovación del producto, ahorros en costes, la eficiencia de la cadena de suministro y la mejora del tiempo de salida al mercado.



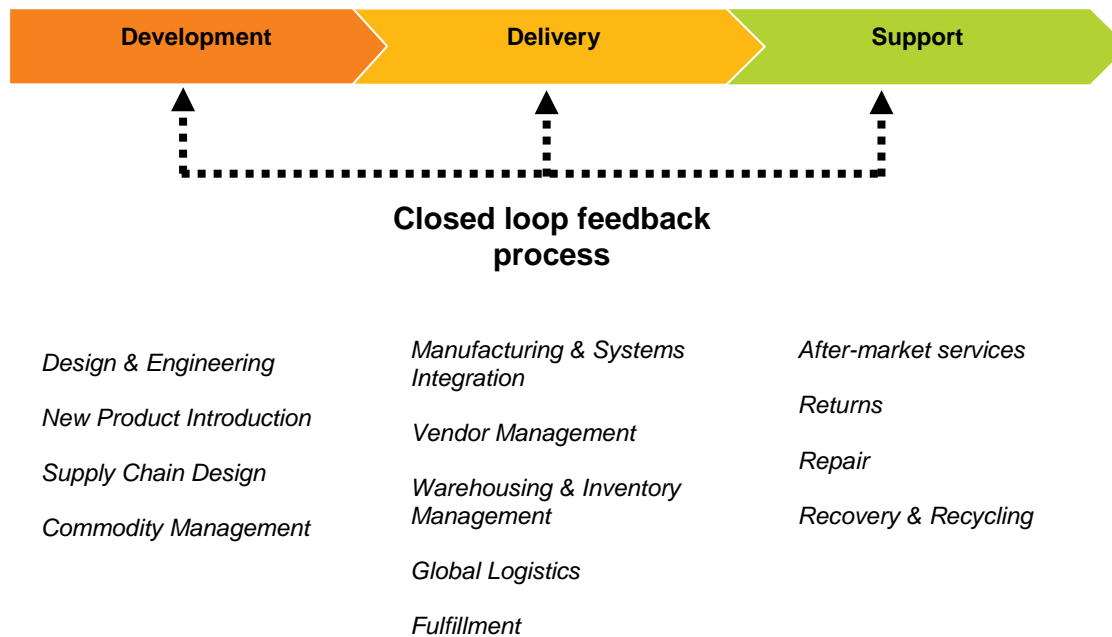
**Figura 1** Funciones globales de la corporación Celestica

En la figura anterior se pueden observar las principales funciones globales de la corporación, concibiendo al cliente como el centro del todo, mostrando la interrelación de éste con dichos servicios a través de una Gestión eficiente de la Cadena de Suministro.

Estas funciones mundiales consisten en:

- Servicios de Diseño
- Servicios de Tecnología e Ingeniería
- Servicios de Integración de Sistemas y Manufactura
- Servicios *Fulfillment* (cumplimiento de entrega de producto en el tiempo y lugar correcto)
- Servicios *After-Market* (postventa)
- Innovación del desempeño
- Administración de datos de producto.

## End-to-end lifecycle solutions



**Figura 2** Proceso de retroalimentación general de la organización

El esquema anterior cobra gran utilidad ya que se puede visualizar mediante un lazo cerrado el proceso de retroalimentación entre las tres principales áreas de la organización, y que a su vez clasifican las funciones globales corporativas, así como pone de manifiesto la interrelación entre ellas.

La cartera de clientes la componen diversos sectores como el de las comunicaciones, la industria aeroespacial y de defensa, electromedicina, máquinas de procesos de datos y energías alternativas.

En el siguiente recuadro se muestran algunas de las firmas internacionales más destacadas de socios/clientes





Figura 3 Principales firmas de clientes de la organización

De acuerdo a los resultados financieros publicados por Celestica, correspondientes al tercer trimestre de 2010, los mercados finales de la compañía como porcentaje de ingresos se distribuyen de la siguiente manera, como lo despliega el gráfico.

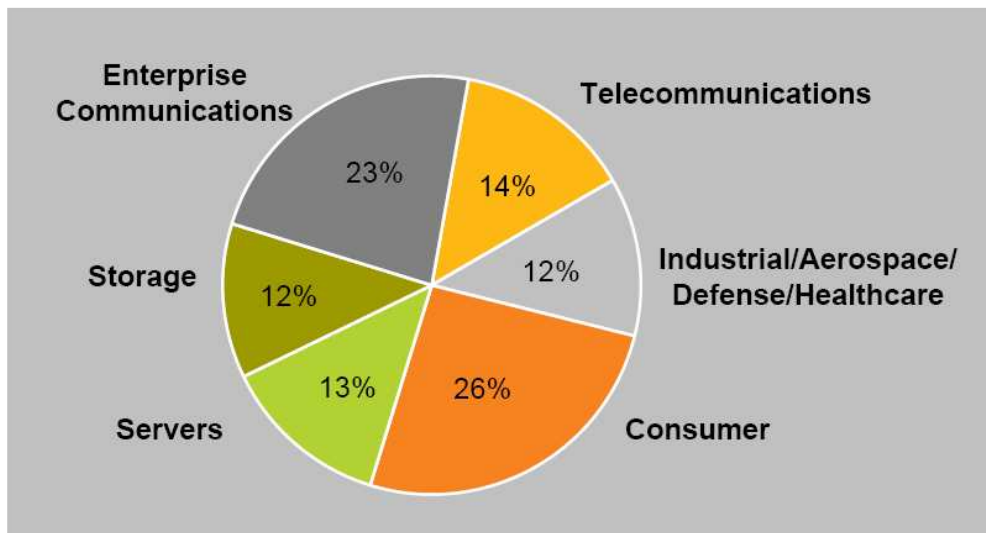


Figura 4 Porcentaje de ingresos por tipo de mercado

Como se puede advertir en la información anterior, existe un cierto equilibrio entre los diversos sectores de origen que componen la totalidad de los clientes.

## 2.1.1 Mercados finales por trimestre <sup>[5]</sup>

La siguiente tabla muestra los ingresos trimestrales por mercados finales como porcentaje del total de ingresos para los periodos indicados:

	2009					2010			
	First Quarter	Second Quarter	Third Quarter	Fourth Quarter	Full Year	First Quarter	Second Quarter	Third Quarter	Year to Date
Consumer .....	29%	22%	32%	32%	29%	29%	28%	26%	27%
Enterprise Communications.....	21%	23%	20%	20%	21%	21%	22%	23%	22%
Telecommunications.....	18%	20%	12%	11%	15%	14%	13%	14%	13%
Storage .....	8%	12%	13%	13%	12%	14%	12%	12%	13%
Servers .....	13%	12%	13%	14%	13%	12%	14%	13%	13%
Industrial, Aerospace and Defense, and Healthcare .....	11%	11%	10%	10%	10%	10%	11%	12%	12%
Revenue (in millions).....	\$1,469.4	\$1,402.2	\$1,556.2	\$1,664.4	\$6,092.2	\$1,518.1	\$1,585.4	\$1,546.5	\$4,650.0

Figura 5 Porcentaje de ingresos por trimestre

## 2.2 Celestica Valencia

Dentro de las unidades de negocio que actualmente operan en Europa se encuentra la planta de Valencia ubicada en la Población de Vallbona carretera Valencia Ademuz, km. 17, 6, Valencia España. Dicho centro fue adquirido íntegramente, incluidos el personal y toda la infraestructura en Septiembre de 1995 a IBM España para la que constituía su División de Fabricación desde que comenzó a desarrollar sus actividades en 1974. El edificio principal, construido en 1977 y ampliado en tres ocasiones para albergar nuevas producciones, dispone de las últimas técnicas de protección del medio ambiente y ahorro energético, siendo en sí mismo un edificio multipropósito que permite, con relativa simplicidad y bajo costo, reubicar áreas de fabricación y de oficinas.

Las actividades principales de éste centro son:

- Diseño y fabricación de aparatos y equipos electrónicos de señalización, control y programación.
- Fabricación de instrumentos y aparatos de medida, verificación, control, navegación y otros fines, excepto equipos de control para procesos industriales.
- Distribución de productos a clientes.
- Reparación de productos.

Celestica Valencia es el centro de España especializado en montaje de circuitos impresos integrados (PCA); caracterizado por fabricar medianos y bajos volúmenes de productos, de alta diversidad y complejidad.

El equipo de Valencia construye componentes para los productos utilizados en automóviles, aviones, sistemas de seguridad, estaciones de radio, impresoras industriales, escaleras mecánicas y ascensores.

El sitio es un centro de excelencia para la industria de aeroespacio y defensa en la región de Celestica Europa, proporcionando también servicios de diseño, introducción de nuevos productos (NPI), ingeniería avanzada y servicios postventa para muchos clientes a nivel mundial, facilitando un apoyo completo durante todo el ciclo de vida de sus productos.



**Figura 6** Planta de Celestica Valencia

Con su robusto diseño integrado de ingeniería y servicios de NPI, el equipo de Valencia es fundamental para acortar los ciclos de arranque y puesta en el mercado de los productos de sus clientes.





Celestica™

Solid partners.  
Flexible solutions.

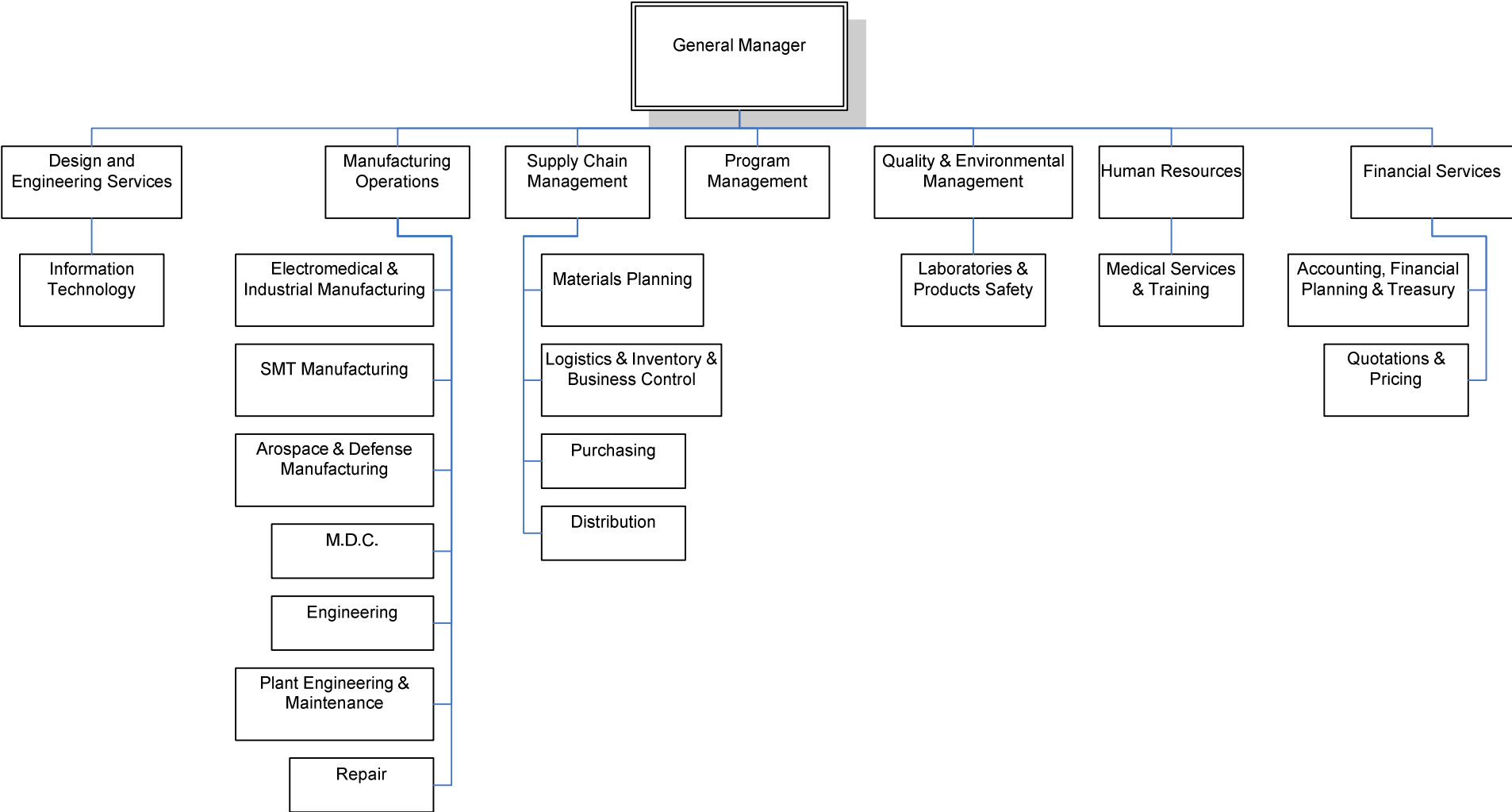
# Celestica defense





Figura 7 Localización geográfica de Celestica Valencia

**2.2.1 ORGANIGRAMA DE CELESTICA VALENCIA**



**Figura 8** Estructura Organizacional de Celestica Valencia

## 2.3 Descripción de la Cadena de Suministro de Celestica Valencia

Para desplegar este punto, primero hemos de introducir y recordar conceptos importantes relacionados con la *Supply Chain*:

Por *Cadena de Suministro o Cadena de Abasto*<sup>[6]</sup> (en inglés, *Supply Chain*) se entiende la compleja serie de procesos de intercambio o flujo de materiales y de información que se establece tanto dentro de cada organización o empresa como fuera de ella, con sus respectivos proveedores y clientes.

Aunque en el cuerpo de conocimiento existe una clara diferencia entre "Cadena de Abasto" y "Cadena de Suministro", en la práctica diaria esa diferenciación se ha ido perdiendo, por lo que es común utilizar ambos términos indistintamente; sin embargo, es importante entender las definiciones precisas dadas por el Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP), la autoridad más importante en la materia a nivel mundial.

El Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP) define "Cadena de Abasto" como:

1. "Todos los proveedores de bienes y servicios y todos los clientes que están eslabonados por la demanda de los consumidores de productos terminados, al igual que los intercambios materiales e informáticos en el proceso logístico, desde la adquisición de materias primas hasta la entrega de productos terminados al usuario final."

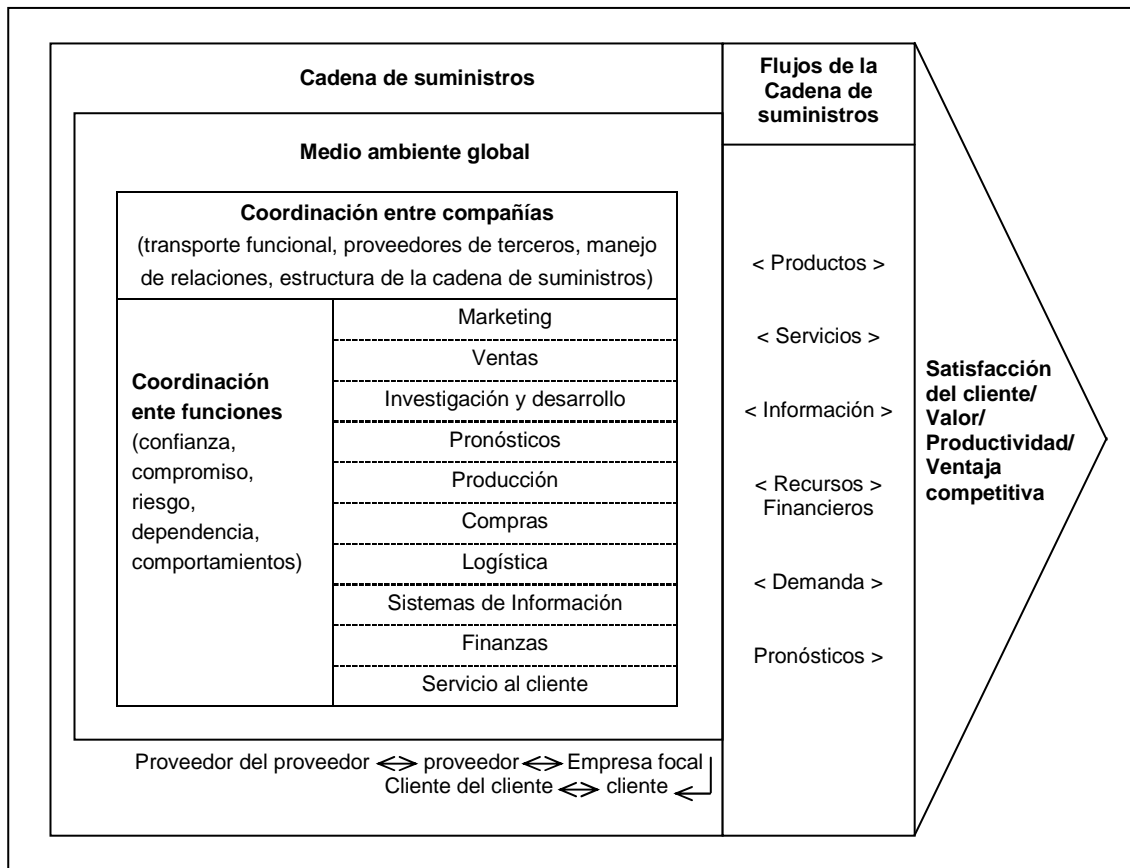
Aunado a esto, en un afán de ir más allá, y después de un estudio cuidadoso de las diversas definiciones existentes, Jhon T. Mentzer y otros proponen una definición más amplia y general que introduce el concepto de manejo de la cadena de suministros<sup>[7]</sup> y que a la letra dice:

*"La administración de la cadena de suministros se define como la coordinación sistemática y estratégica de las funciones tradicionales del negocio y de las tácticas a través de estas funciones empresariales dentro de una compañía en particular, y a través de las empresas que participan en la cadena de suministros con el fin de mejorar el desempeño a largo plazo de las empresas individuales y de la cadena de suministros como un todo".*

Visto de ésta manera, la Cadena de Abasto conecta a toda la Organización, en especial las funciones comerciales (Mercadotecnia, Ventas, Servicio al Cliente), de abasto de insumos para la producción (Abastecimiento), productivas (Control de Producción, Manufactura) y de almacenaje y distribución de productos terminados (Distribución), con el objetivo de ganar eficiencia en los procesos, alinear las operaciones internas hacia el servicio al cliente así como la minimización del capital necesario para operar.

El *modelo de dirección de la cadena de suministros* <sup>[8]</sup> (del Journal of Business Logistics, Figura 9), contemplado como un conducto directo de transmisión, muestra la amplitud de lo descrito anteriormente.

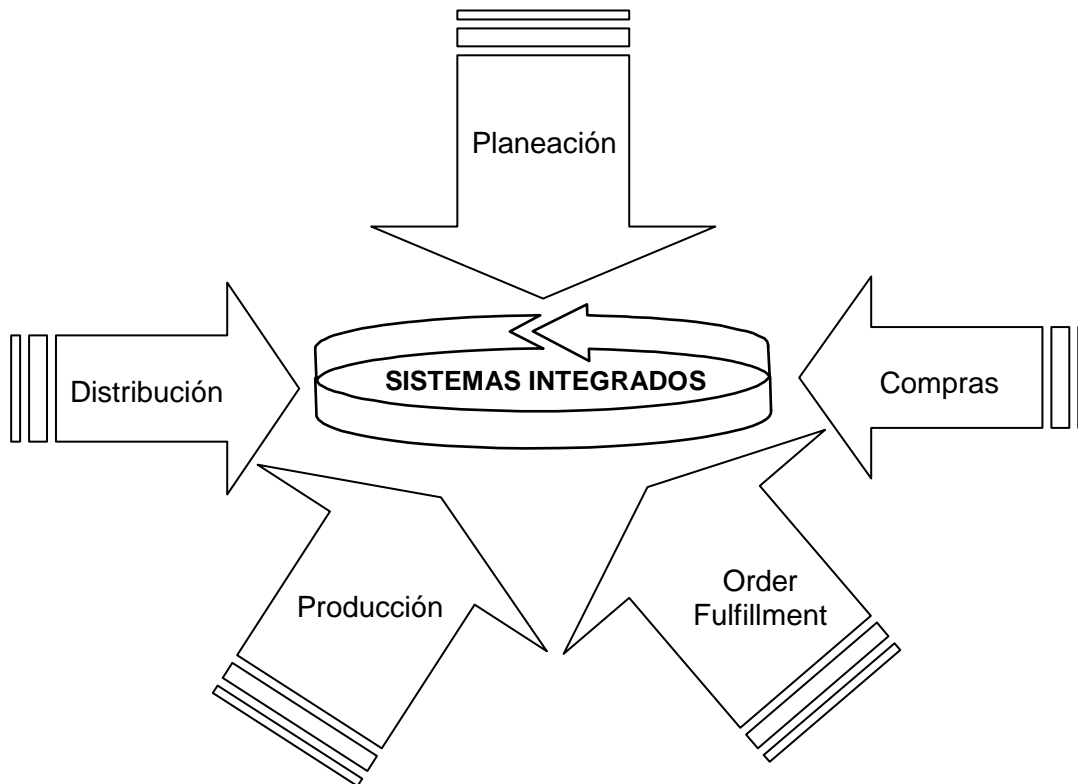
Es importante notar que una dirección de la cadena de suministros trata de la coordinación de flujos de producto mediante funciones y a través de las compañías para lograr la ventaja competitiva y la productividad para empresas individuales en la cadena de suministros, y para los miembros de la cadena de suministros de manera colectiva.



**Figura 9** Modelo de dirección de la cadena de suministros

Una vez asimilado lo anterior, en la siguiente figura se observa de forma general los diversos procesos que integrados a través de los sistemas de la organización, conforman la Cadena de Suministro de Celestica Valencia.





**Figura 10** Procesos que integran la cadena de suministro Celestica

Por otra parte siguiendo la línea lógica dentro de la concepción de Cadena de Suministro es necesario precisar el concepto de Logística.

La **logística** <sup>[9]</sup> (del inglés *logistics*) es definida por la RAE como el *conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución*. En el ámbito empresarial existen múltiples definiciones del término logística, que ha evolucionado desde la logística militar hasta el concepto contemporáneo del arte y la técnica que se ocupa de la organización de los flujos de mercancías, energía e información. La logística es fundamental para el comercio. Las actividades logísticas son el puente entre la producción y los mercados que están separados por el tiempo y la distancia.

El CSCMP define "**Logística**" como:

*"Proceso de planear, implantar y controlar procedimientos para la transportación y almacenaje eficientes y efectivos de bienes, servicios e información relacionada, del punto de origen al punto de consumo con el propósito de conformarse a los requerimientos del cliente."*

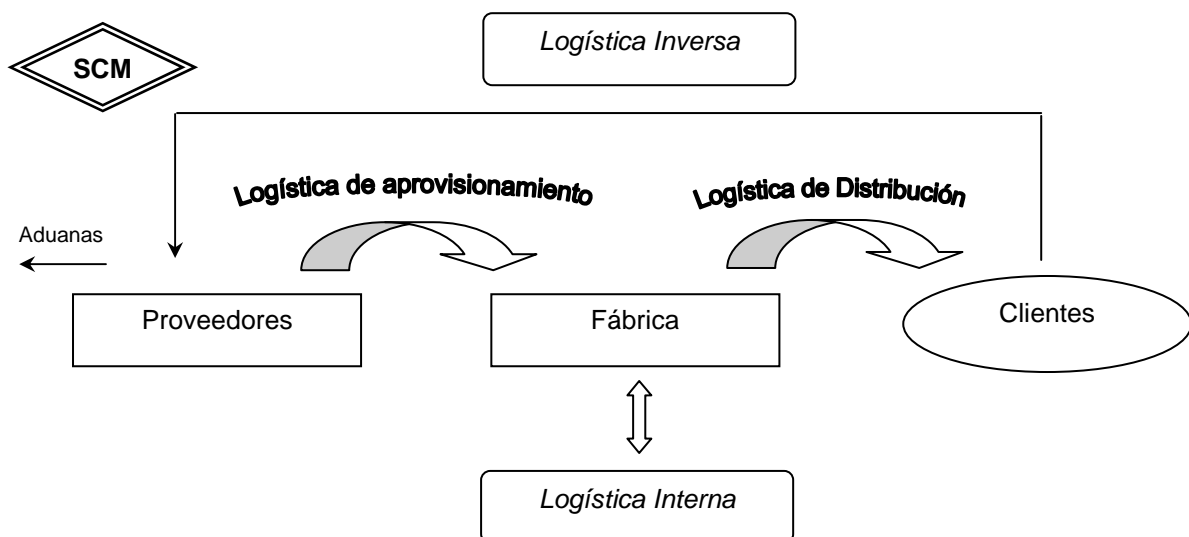
De lo anterior se puede afirmar que la Logística es la acción del colectivo laboral dirigida a garantizar las actividades de diseño y dirección de los flujos material, informativo y financiero, desde sus fuentes de origen hasta sus destinos finales, que deben ejecutarse de forma racional y coordinada con el objetivo de proveer al cliente los productos y servicios en la cantidad, calidad, plazos y lugar demandados con elevada competitividad y garantizando la preservación del medio ambiente.

Sin embargo para la Filosofía Celestica, la Logística es la parte del proceso de gestión de la cadena de suministro encargada de planificar, implementar y controlar de manera eficiente y efectiva el almacenaje y flujo directo e inverso de los bienes y servicios de manera relacionada.

Esta es una definición excelente ya que capta la esencia de la gerencia o dirección de la logística de los negocios, además transmite la idea de que los flujos del producto tienen que ser manejados desde el punto donde se encuentran como materias primas hasta el punto donde finalmente son descartados. En ésta, la logística también se ocupa del flujo de los servicios, así como de los bienes físicos, un área de crecientes oportunidades de mejora. También sugiere que la logística es un proceso, es decir, que incluye todas las actividades que tienen un impacto en hacer que los bienes y servicios estén disponibles para los clientes cuándo y donde deseen adquirirlos.

A continuación se expone en una visión global de la estructura de Logística que se maneja en Celestica Valencia:

### Logística:

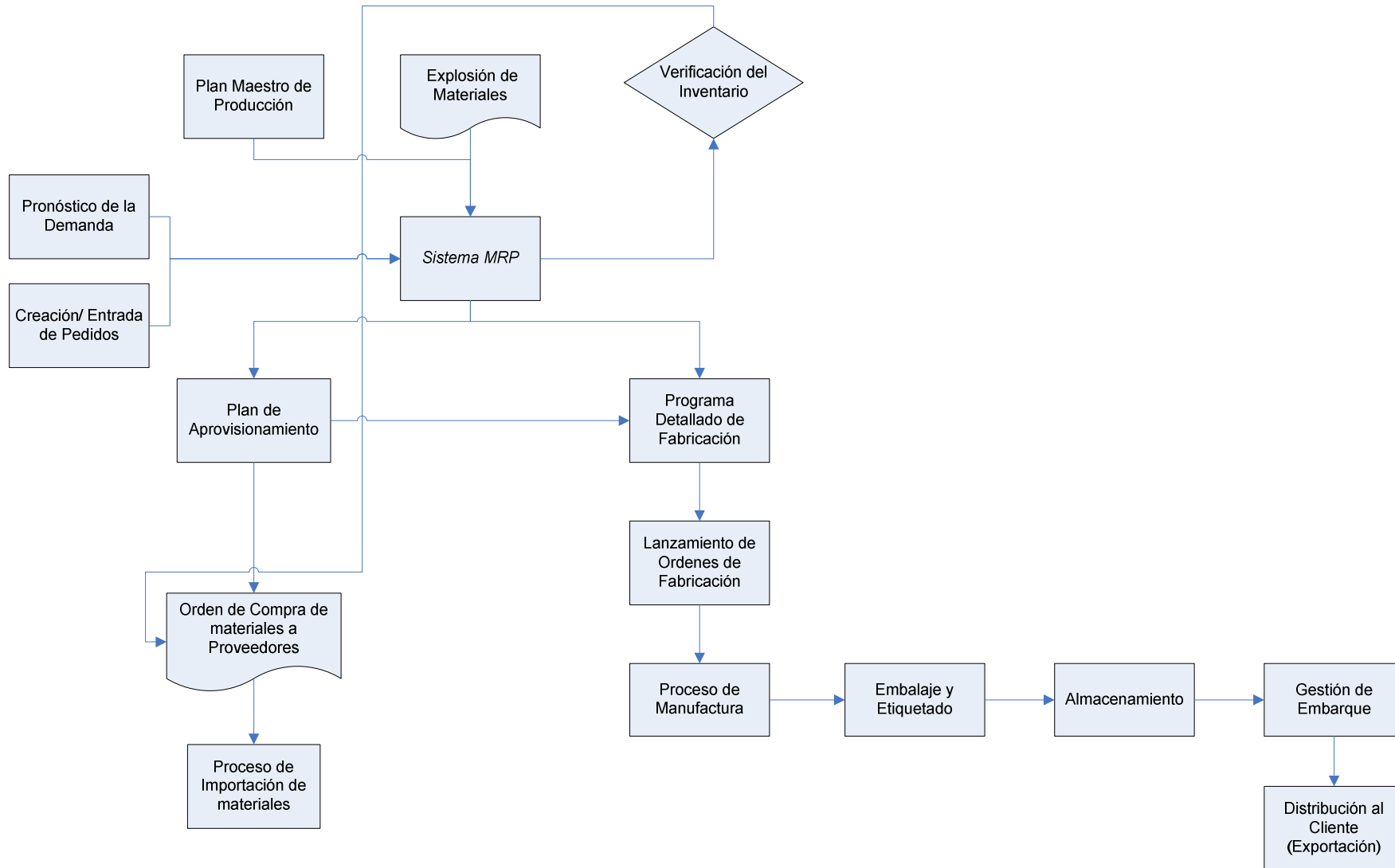


**Figura 11** Estructura Global de Logística Celestica Valencia

La figura anterior no solo muestra la interacción entre los principales actores de la cadena de suministro, sino que pone de manifiesto las relaciones de los diferentes flujos asociados (físicos, financieros, de información, etc.); además es importante hacer mención que no se pretende declarar la existencia de varios tipos de logísticas como tal; en realidad se implementa una logística global que gestiona distintas funciones como la logística de aprovisionamiento, logística inversa (reciclaje, devoluciones) y logística de distribución, -conceptos y procesos que serán detallados más adelante-.

La figura siguiente muestra en forma esquemática la evolución en la *cadena de suministro de Celestica Valencia*, así como el intercambio y flujo de información que recorre cada uno de los procesos implicados.

**2.3.1 DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO DE LA CADENA DE SUMINISTRO CELESTICA VLC.**



**Figura 12** Diagrama de flujo de cadena de suministro Celestica VLC

El proceso comienza con la información recogida por el Sistema General de MRP (*Planeación de Requerimientos de Materiales*) que involucra en primera instancia los datos que se tienen del *Forecast (Pronóstico de la Demanda)*. De manera simultánea se vigila y se *cuida* que durante la *Creación-Entrada de Pedidos* el proceso guarde un equilibrio y cierta alineación con la información generada por los pronósticos disponibles.

Es significativo mencionar que el sistema MRP de Celestica integra la información obtenida de fuentes de información principales que son generadas por otros subsistemas específicos, pudiendo concebirse como un proceso cuyas entradas son:

a. *El plan maestro de producción*, el cual contiene las cantidades y fechas en que han de estar disponibles los productos terminados de la planta que están sometidos a la demanda externa.

b. *La lista de materiales*, que representa la estructura de fabricación en la empresa. En concreto, ésta se desprende del árbol de fabricación de cada una de las referencias que aparecen en el Plan Maestro de Producción.

Una vez contando con lo anterior se procede a *verificar el estado* que se conserva *del inventario*, el cual recoge las cantidades de cada una de las referencias de la planta que están disponibles o en curso de fabricación.

A partir de estos datos la *explosión de las necesidades\** proporciona como resultado la siguiente información:

1. El *Plan de Aprovisionamiento*, detallando las fechas y tamaños de los pedidos a proveedores para todas aquellas referencias que son adquiridas en el exterior.

Hasta aquí cabe señalar el nexo observado entre la verificación del inventario y la emisión de *órdenes de compra* de materiales, ya que en el sentido más práctico, se adquieren los materiales necesarios de acuerdo a los planes de producción para mantener un nivel óptimo de inventario.

Adicionalmente es necesario apuntar que la generación de órdenes de compra comprende un complejo proceso de *gestión de importación* de materiales en el que participan diversos departamentos de la organización como *Logística y Distribución, Compras, Materials Planning, Program Management y Finanzas*.

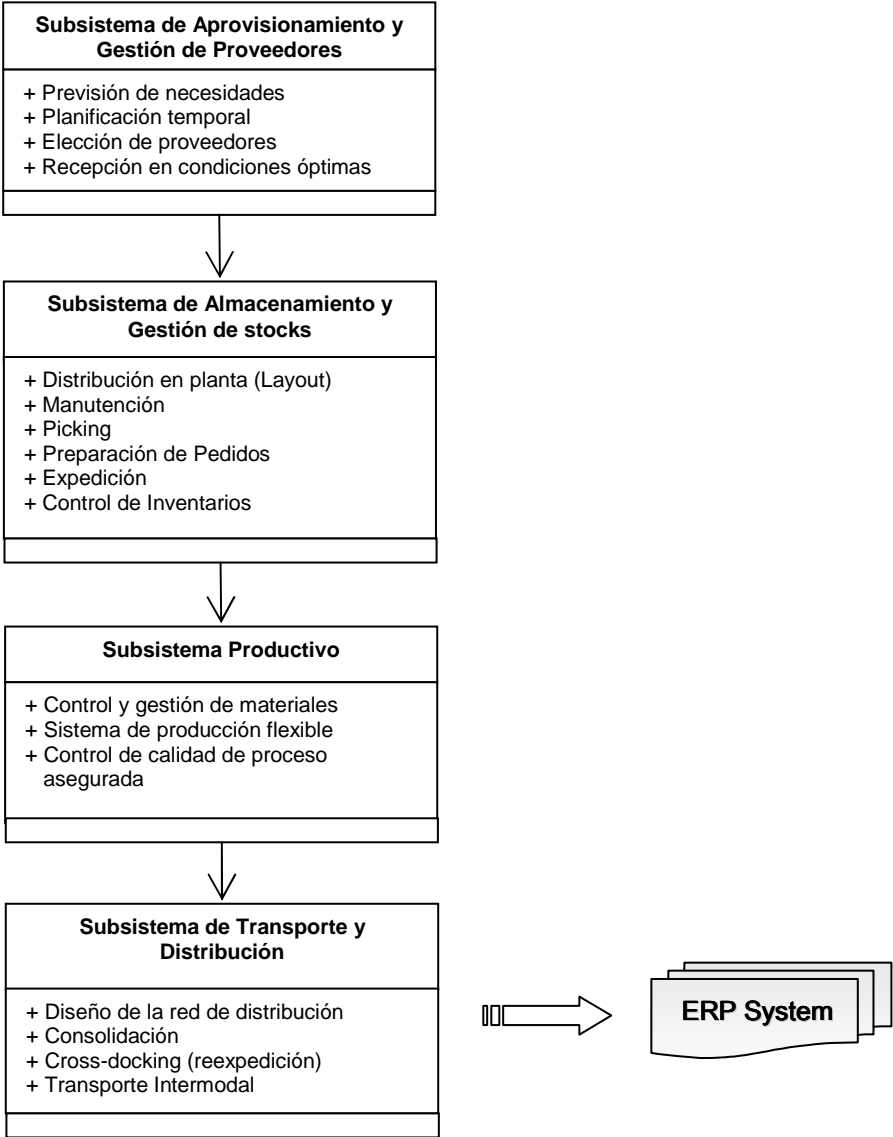
2. El *Programa Detallado de Producción* de cada uno de los ítems que han de ser fabricados, especificando cantidades y fechas en que han de ser lanzadas las *órdenes de fabricación*, así como el cálculo de las cargas de trabajo de cada una de las secciones de la planta.

\* Este término hace referencia al resultado del procesamiento de las "inputs" (entradas: planes, listas de materiales, etc.) y su correspondiente explosión o ramificación en los diversos elementos que conformarán la fase de fabricación.

Posteriormente el diagrama indica la secuencia lógica entre diversas fases como el proceso de manufactura -conformado por diversas líneas de producción adaptadas al tipo de producto y a las necesidades de los clientes-, el correspondiente proceso de embalaje y etiquetado, almacenamiento, y gestión de embarque así como la distribución al cliente; procesos que envuelven una serie de tareas y subprocesos sofisticados relacionados con el manejo y la Exportación de los productos a los distintos destinos internacionales.

**2.4 Planificación integrada de la Cadena de Suministro**

La Cadena de Suministro comprende procesos de *planificación estratégica* y de *planificación táctica*, así como de *planificación operativa* y de *ejecución*. Así pues, dicho de otro modo puede hablarse también de los subsistemas de la cadena logística, cuyas funciones y relaciones se recogen a manera de resumen en el siguiente modelo conceptual.



**Figura 13** Subsistemas de la Cadena de Suministro

## 2.5 Gestión de embarque y manejo del transporte en Celestica Valencia

Ya que los Incoterms están vinculados de forma importante con la gestión del transporte de la compañía, en este apartado se considera necesario matizar los procesos relacionados como la gestión de embarque y el manejo del transporte que se lleva a cabo en Celestica Valencia.

El embarque de los envíos de salida de fábrica comienza con los productos preparados para el embarque y su terminación depende de los términos contractuales; en el caso más amplio, con la confirmación de recepción por parte del cliente.

- Cada cliente acuerda con el gestor del cliente (*Program Management* o el *Planner* asignado) las condiciones de envío: el destino de la mercancía, dimensiones, peso, forma de envío y cualquier otro requerimiento que considere necesario, siempre que respete el cumplimiento de las normativas aduaneras y comerciales. Este a su vez se las comunica al Departamento de Distribución. *Distribución* se compromete a cumplir los acuerdos pactados con el cliente especificados en las SPI (*Shipping Instructions/ Instrucciones de Embarque*).
- Las *unidades de fabricación y/o reparación* entregarán los productos a *Distribución* debidamente embalados y etiquetados para que puedan ser transferidos.
- El personal de *Export-Shipping* se ocupa de la parte física del envío:
  - Comprueba que el camión es adecuado para la carga y que cumple con los requisitos establecidos con el cliente.
  - Prepara el camión de transporte, es decir, mueve físicamente la mercancía para agruparla en envíos.
  - Carga el camión.
  - Emite el *albarán* de salida asegurándose de que es correcto antes de la salida del camión.
- *Planificación Financiera, Tesorería y Precios* valora las cajas adecuadamente para que *Distribución* puede construir las facturas antes del embarque de la mercancía.
- *Program Management* fija las fechas de transferencia y de embarque de la mercancía y las informa a *Distribución*.
- *Distribución* se ocupa de la parte administrativa del envío que consiste en el caso más general en:

- Solicitar el transporte adecuado en función de los requerimientos del cliente y de los volúmenes existentes, procurando siempre optimizar los costos y los tiempos de tránsito. Celestica Valencia tiene subcontratado en su totalidad el tránsito de las mercancías a través de compañías transportistas de prestigio y reconocimiento internacional.

- Facturar la mercancía.

- Preparar la documentación necesaria para el envío, cumpliendo las normas desde el punto de vista aduanero y comercial, y aquellas pactadas con los clientes. Una vez cargado el camión físicamente, precintado si fuera necesario, y entregada la documentación al chofer, éste podrá salir de la fábrica.

- Controlar el cumplimiento de los tiempos de tránsito pactados con el cliente y estipulados con el transportista.

- Controlar que la mercancía llega a su destino y es recepcionada, si así se ha acordado con el cliente.

- Solucionar cualquier incidente del cual fuera responsable *Distribución* y que impidiera el embarque así como la llegada de la mercancía al cliente o la recepción de la misma.

## Capítulo 3: Los Incoterms

### 3.1 Función y alcance de los Incoterms

La finalidad de los Incoterms consiste en establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales. De ese modo, podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida.

A menudo, las partes de un contrato tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en sus países respectivos. Esto puede dar de pie a malentendidos, litigios y procesos, todo lo cual implica pérdida de tiempo y dinero. Para solucionar estos problemas la Cámara de Comercio Internacional publicó por primera vez en 1936 una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. Dichas reglas fueron conocidas con el nombre de "Incoterms 1936". Se han introducido modificaciones y añadidos en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y ahora en 2010, siempre con el fin de ponerlas al día con respecto de las prácticas comerciales en vigor.

Debe acentuarse que el *alcance de los Incoterms se limita a los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de compraventa*, y en relación a la entrega de mercancías vendidas (en el sentido de "tangibles", sin incluir las "intangibles" como el software de ordenador).

Dos equivocaciones en relación a los Incoterms son muy frecuentes. Primera, a menudo se interpreta incorrectamente que los Incoterms se aplican al contrato de transporte y no al contrato de compraventa. Segunda, se da por sentado erróneamente que regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa.

La CCI siempre ha destacado que los Incoterms se ocupan sólo de la relación entre vendedores y compradores en un contrato de compraventa y, más aún, sólo de algunos aspectos bien determinados.



Mientras que es esencial para los exportadores e importadores tomar en consideración la vinculación práctica entre los diversos contratos necesarios para ejecutar una venta internacional -donde no solo se requiere el contrato de compraventa, sino también contratos de transporte, seguro y financiación-, los Incoterms se refieren sólo a uno de esos contratos; a saber, el contrato de compraventa.

No obstante, el acuerdo de las partes de utilizar un determinado Incoterm tendrá necesariamente consecuencias para otros contratos.

Es importante señalar también que los Incoterms versan sobre un número de obligaciones bien identificadas impuestas a las partes - *como la obligación del vendedor de poner las mercancías a disposición del comprador, entregarlas para el transporte o expedirlas al lugar de destino* - y sobre la distribución del riesgo entre las partes en cada uno de esos casos.

Además, se ocupan de las obligaciones de despacho aduanero de las mercancías para la exportación y la importación, el embalaje de las mercancías, la obligación del comprador de recibir la entrega, así como proporcionar la prueba de que se han cumplido debidamente las obligaciones respectivas. Aunque los Incoterms son sumamente importantes para el cumplimiento del contrato de compraventa, no dicen nada del precio a pagar ni del método de pago; tampoco se ocupan en absoluto de un buen número de problemas que pueden darse en el propio contrato, como la transmisión de la propiedad y de otros derechos conexos, el incumplimiento del contrato y sus consecuencias, así como las exoneraciones de responsabilidad en ciertas situaciones. Debe destacarse que los Incoterms no están pensados para reemplazar los términos contractuales necesarios en un contrato de compraventa completo, ya sea mediante la incorporación de términos típicos así como de términos negociados individualmente.

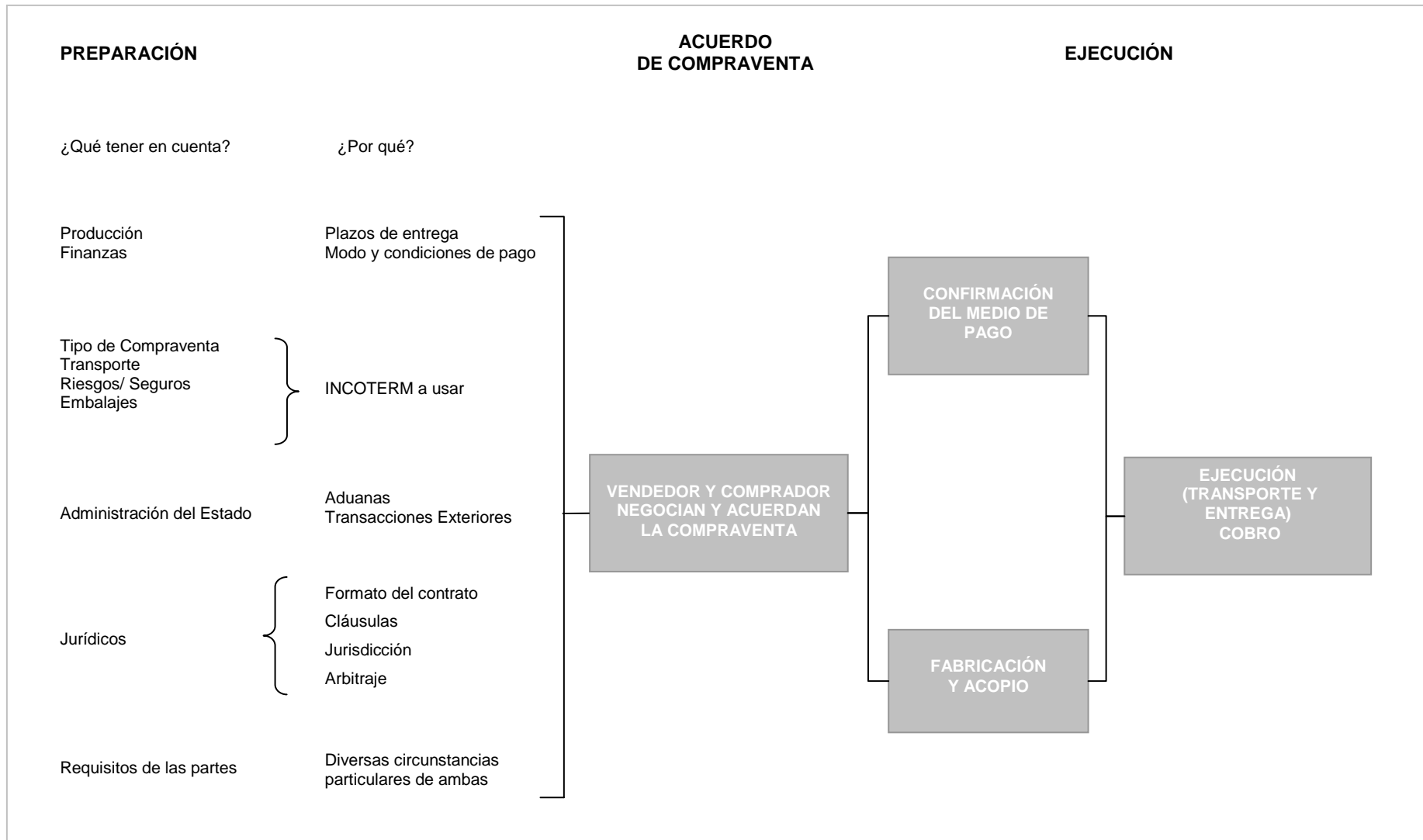
Generalmente los Incoterms no tratan de las consecuencias de un incumplimiento contractual ni de las exoneraciones de responsabilidad debidas a causas diversas. Esas cuestiones deben resolverse a través de otras estipulaciones del contrato de compraventa o de la ley aplicable.

Los Incoterms se han concebido en principio para ser utilizados cuando las mercancías se venden para entregarlas más allá de las fronteras nacionales; por lo tanto son términos comerciales internacionales. Sin embargo, en la práctica también se incorporan a veces a contratos de compraventa de mercancías en mercados puramente interiores. Cuando los Incoterms se utilizan así, las cláusulas y demás estipulaciones relativas a la exportación y a la importación devienen, obviamente superfluas.

### **3.2 El transporte internacional y los Incoterms<sup>[10]</sup>**

Toda operación internacional puede dividirse en varias fases, como se aprecia en la Figura 14, la primera de preparación de contrato, la segunda de contratación, la tercera de acopio, ejecución y pago. El transporte internacional corresponde a la etapa de ejecución, aunque está totalmente mediatizado por el tipo de contrato acordado entre vendedor y comprador (exportador e importador), a través del cual se perfecciona y ultima la operación comercial internacional.

Tras un análisis rápido de los distintos Incoterms, se observa que existen varios con gran similitud en el reparto de costos entre exportador e importador, por lo tanto, a la hora de optar por uno o por otro, habrá que tener en cuenta si el transporte se ha de hacer por vía marítima, terrestre o área y emplear el Incoterms específico adecuado al tipo de transporte o, alternativamente, aquellos que tienen carácter polivalente y que pueden emplearse en cualquier tipo de transporte.



**Figura 14** Generación y fases de una operación comercial internacional

### 3.3 Los Incoterms y la Cadena Logística

El desarrollo de toda compraventa internacional comporta el desplazamiento de la mercancía desde origen a destino y por ende, los operadores han de conocer el proceso que permite ese desplazamiento: transporte interior, manipulaciones, transporte principal, seguros y en muchos casos el acto administrativo del despacho de exportación e importación. A este proceso se le conoce con el nombre de Cadena Logística del Comercio Exterior.

Por ello, los diferentes operadores, y muy especialmente los vendedores y compradores han de conocer las fases, los procesos, así como las circunstancias y características de cada operación con el objeto de aplicarla con la mayor eficiencia y eficacia posible.

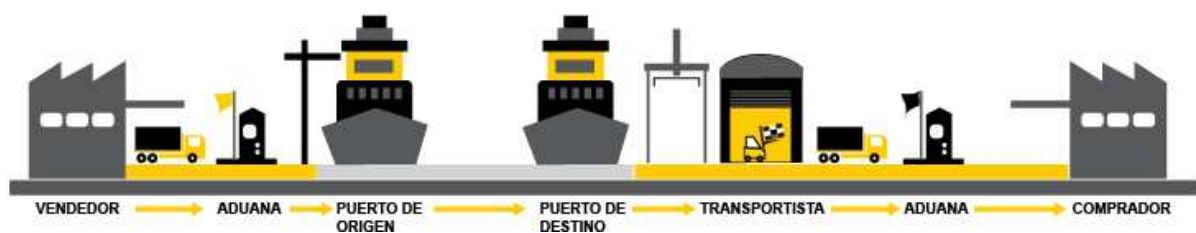


Figura 15 Esquema de Cadena Logística del Comercio Exterior

### 3.4 La mercancía acondicionada para su venta

El vendedor se compromete a tener la mercancía, en sus almacenes, fábrica o en otro lugar convenido, preparada para su venta en el mercado de destino, en la fecha acordada. La mercancía debe estar perfectamente embalada, teniendo en cuenta el medio de transporte y las manipulaciones que se producirán sobre la mercancía. El vendedor entregará al comprador los certificados exigidos en el país de destino que puedan ser emitidos en origen, en función de la tipología de la mercancía: certificado de pesos, certificado de medidas, certificado de metrología, certificado de baja tensión, certificado sanitario, certificado pre-embarque, certificado de calidad, etc. -El comprador es quién mejor ha de conocer que documentación le será requerida en destino, en función de la tipología de la mercancía y las exigencias de la aduana importadora. No se incluye en este apartado las homologaciones que sean necesarias tramitar en el país de destino, ni tampoco el certificado de origen-.

### 3.5 La operativa de la carga en el almacén del exportador

El vendedor está obligado a realizar la carga y estiba de la mercancía en sus almacenes, fábrica o en otro lugar convenido, en todas las modalidades de INCOTERMS, menos en el EXW. En esta modalidad es el comprador quién tiene la responsabilidad de la carga y estiba de la mercancía al medio de transporte.






Para ello, deberá comunicárselo al transportista por el contratado para que prevea esta circunstancia y ponga los medios humanos y mecánicos necesarios. Si esta operativa es realizada por el vendedor en la modalidad EXW y la mercancía sufre un daño durante la carga o como consecuencia de una estiba deficiente, el comprador, muy probablemente, no estará en disposición de asumir esa responsabilidad.

### **3.6 El transporte interior en origen o *hinterland* de origen**

Se define a aquel que transcurre desde el almacén del vendedor, fábrica o lugar convenido, hasta la terminal de carga (aérea, marítima, terrestre o hinterland) en el régimen de carga completa. O almacén del transportista principal en el régimen de carga en grupaje. En el transporte por carretera, en especial en el comercio intracomunitario, en régimen de carga completa no se produce el transporte interior en origen ya que, el transporte principal, una vez cargado en el almacén del vendedor, inicia el transporte hasta destino. En el comercio extracomunitario, en algunas operaciones, se puede definir el transporte interior de origen, a aquel que transcurre desde la fábrica o almacén del vendedor hasta un puerto, aeropuerto o hinterland situado en un Estado miembro. Ejemplo: una venta desde Zaragoza con destino al puerto de Los Ángeles en EEUU, vía Rotterdam en condiciones FOB Rotterdam. El transporte interior en origen sería el que transcurre desde Zaragoza hasta Rotterdam.

### **3.7 Los gastos de manipulación en origen, según el medio de transporte**

Nos referimos a aquel grupo de manipulaciones que la mercancía "sufre" en la terminal de carga o hinterland para ser cargada y estibada en el medio de transporte. Cuando el medio de transporte es el camión y el régimen de carga completo, la carga y la estiba se produce en el almacén o fábrica del vendedor. El número de manipulaciones estará en concordancia con el régimen de carga, el medio de transporte y otras "circunstancias" que se produzcan.

 Transporte Camión	 Transporte Ferrocarril	 Transporte Aéreo	 Transporte Marítimo*	 Transporte Intermodal**
RÉGIMEN CARGA GRUPAJE				
<p>Carga y estiba al transporte interior en el almacén del vendedor.</p> <p>Descarga en el almacén del transitario.</p> <p>Carga y estiba al camión.</p>	<p>Carga y estiba al transporte interior en el almacén del vendedor.</p> <p>Descarga en el almacén del transitario.</p> <p>Consolidación de la unidad de carga (contenedor o caja móvil).</p> <p>Carga y estiba al ferrocarril.</p>	<p>Carga y estiba al transporte interior en el almacén del vendedor.</p> <p>Descarga en el almacén de la terminal de carga aérea.</p> <p>Consolidación de la unidad de carga del ULD (Unite Load Device) (handling de almacén).</p> <p>Carga y estiba al avión (handling de pista).</p>	<p>Carga y estiba al transporte interior en el almacén del vendedor.</p> <p>Descarga en el almacén del transitario.</p> <p>Consolidación del contenedor.</p> <p>Carga y estiba en el contenedor.</p> <p>Carga y estiba en el barco (THC).</p>	<p>Carga y estiba al transporte interior en el almacén del vendedor.</p> <p>Descarga en el almacén del transitario.</p> <p>Consolidación de la unidad de carga (contenedor o caja móvil)</p> <p>Carga y estiba al primer medio de transporte.</p> <p>Desestiba y descarga en el hinterland (ZAL, Puerto seco, etc.).</p> <p>Carga y estiba al segundo medio de transporte.</p>
RÉGIMEN CARGA COMPLETO				
<p>Carga y estiba en el almacén / fábrica del vendedor.</p>	<p>Carga y estiba de la unidad de carga (contenedor o caja móvil) en el almacén / fábrica del vendedor.</p> <p>Carga y estiba al ferrocarril.</p>	<p>Carga y estiba al transporte interior en el almacén del vendedor.</p> <p>Descarga en el almacén de la terminal de carga aérea.</p> <p>Consolidación de la unidad de carga (ULD) handling de almacén.</p> <p>Carga y estiba al avión (handling de pista).</p>	<p>Carga y estiba en el contenedor, en el almacén / fábrica del vendedor.</p> <p>Carga y estiba en el barco (THC).</p>	<p>Carga y estiba de la unidad de carga (contenedor o caja móvil) en el almacén / fábrica del vendedor.</p> <p>Carga y estiba al primer medio de transporte.</p> <p>Desestiba y descarga de la unidad de carga en el hinterland (ZAL, Puerto seco, etc.)</p> <p>Carga y estiba al segundo medio de transporte.</p>

**Tabla 1** Gastos de manipulación en origen según el medio de transporte

\* Si en el momento de llegar el contenedor al puerto el barco no se encuentra operativo, el contenedor se situará en la zona de parking, siendo posteriormente desplazado, una vez el barco esté operativo, a la zona de carga. Estos gastos se incluyen en el THC (Terminal Handling Charges).

\*\* La desestiba y descarga del primer medio de transporte no suele producirse en el país de origen. Lo mismo que sucede en la carga y estiba al segundo medio de transporte.

### 3.8 Las formalidades aduaneras de exportación

Son los aquellos trámites encaminados a la realización del acto administrativo del despacho aduanero de exportación, aunque no siempre todos son necesarios:

- Trámite de la licencia de exportación.
- Inspección sanitaria.
- Manipulación de la mercancía para el despacho aduanero de exportación (*cuando el canal asignado es el rojo*).
- Despacho aduanero de exportación.

### 3.9 El transporte principal

Hace referencia al transporte internacional de la mercancía y es, por lo tanto el trayecto de transporte que se inicia en la terminal de carga en origen hasta la terminal de carga en destino. En el transporte internacional en camión, cuando el régimen de carga es completo, es el que transcurre desde el almacén / fábrica del vendedor hasta el almacén / fábrica del comprador (puerta a puerta). Cuando el medio de transporte es marítimo y se ha contratado un flete puerta a puerta, el *precio del transporte principal* es el que transcurre desde el almacén / fábrica del vendedor hasta el almacén / fábrica del comprador.







### 3.10 El seguro de la mercancía

El seguro sobre la mercancía no es obligatorio, lo es tan solo en los términos CIF y CIP (en el resto de Incoterms es opcional y lo contrataría aquel que tenga el riesgo del transporte principal) y éste debe ser contratado y pagado por el vendedor, siendo el comprador el beneficiario del mismo (así lo debe indicar la póliza o certificado de seguro). El vendedor está obligado a conseguir solo un seguro con cobertura mínima (Cláusula C del Institute of London Underwriters). Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor, o bien, éste ofrecérselo al comprador como elemento de servicio.

Es aconsejable que el comprador solicite que el seguro sea contratado con compañía de prestigio y que el mismo sea pagadero en el país del comprador. Así como, que la cobertura sea la máxima "ICCA", más cláusulas complementarias por huelga o guerra, en el caso de que existan estos riesgos. También puede extenderse la cobertura del riesgo con el juego de cláusulas complementarias "Warehouse to warehouse".

No debemos confundir el seguro con cobertura mínima exigida al vendedor en la venta en condiciones CIF o CIP con los seguros mínimos de los modos de transporte.

Todos los medios de transporte, a excepción del marítimo, incluyen en el precio del transporte un seguro mínimo (aquel que asume el coste del transporte principal tiene la opción de elevar el seguro mínimo con un sobre coste, lo que se conoce con el nombre de SRC, seguro de responsabilidad civil). Debemos conocer qué cantidades y riesgos cubren estos seguros.

 Contrato de seguro	 Carretera	 Ferrocarril	 Marítimo	 Aéreo	 Multimodal
<b>Documento formal del contrato de transporte</b>	Carta de porte CMR.	Carta de porte CIM.	Bill of Lading B/L.	Air Way bill AWB.	FIATA Bill of Lading FBL.
<b>Límites de la indemnización:</b>  <b>Por averías &gt;&gt;</b>	8,33 DEG / Kg. Bruto*.	17 UC / Kg. ** 34 UC / kg. Por falta grave.	666,67 DEG por bulto o 2 DEG por kg. Bruto (el mayor de ambos) ***.	19 UC por kilogramo ****	2,75 UC / kg. Excepto si no se incluye vía marítima*****
<b>Por retrasos &gt;&gt;</b>	Precio del transporte.	Tiene que probarse el perjuicio. Límite el 300% gastos transporte.	Sin límite.	19 UC por kilogramo.	2,5 veces el flete.
<b>Plazo de las reclamaciones</b>	Entrega, daños aparentes.  7 días daños no aparentes.  21 días por retraso.	Entrega, daños aparentes.  7 días daños no aparentes.	Entrega, daños aparentes.  Daños no aparentes.	Inmediatamente, máximo 14 días.  Retraso máximo 21 días.	2,75 UC / kg. Excepto si no se incluye vía marítima.
<b>Límite de prescripción</b>	1 año contra reclamación contra contrato.  3 años por fraude o dolo.	1 año por reclamación contra contrato.  2 años para otras reclamaciones.	Un año.	2 años desde el día de la llegada a destino.	2 años entrega en destino o 6 meses si no hay notificación.

**Tabla 2** Cobertura de los seguros según el medio de transporte

#### **LIMITES DE RESPONSABILIDAD DE LOS TRANSITARIOS POR POSIBLES AVERIAS O FALTAS DE MERCANCIA**

La responsabilidad de los transitarios, al igual que la de los transportistas, se encuentra limitada, para los distintos modos de transporte, en la siguiente forma:

\* **Transporte internacional por carretera:** 8,33 derechos especiales de giro (DEG) por kilogramo de peso bruto, (artículo 23.3 del Convenio CMR hecho en Ginebra el 19 de mayo de 1956 y modificado por el Protocolo de Ginebra de 5 de julio de 1978).

\*\* **Transporte internacional por ferrocarril:** En caso de pérdida: 17 unidades de carga transportada por kilogramo de peso bruto que falte (artículo 30.2 de las Reglas Uniformes relativas al contrato de transporte internacional por ferrocarril de mercancías (CIM-Apéndice B del Convenio), modificadas por el Protocolo de Vilna de 3 de junio de 1999, ratificado por España mediante Instrumento de 7 de junio de 2002).



**\*\*\* Transporte marítimo internacional:** *Sujeto al Convenio de Bruselas: 666,67 DEG por bulto o unidad o 2 DEG por kilogramo de peso bruto de las mercancías perdidas o dañadas, aplicándose el límite más elevado (Convenio de Bruselas de 25 de agosto de 1924, modificado por el Protocolo de Bruselas de 21 de diciembre de 1979).*

**\*\*\*\* Transporte aéreo internacional:** *19 unidades de carga transportada por kilogramo (artículo 22.3 del convenio de Varsovia en la redacción dada por el Convenio de Montreal de 28 de mayo de 1999), en la revisión hecha por el CSC (Cargo Services Conference), el 11 de diciembre de 2009.*

*La unidad de cuenta prevista es el Derecho especial de giro tal como se define por el Fondo Monetario Internacional (artículo 9 y siguientes del Convenio COTIF (Convenio Internacional relativo a los Transportes Internacionales por Ferrocarril), según la redacción que figura en el Protocolo de Modificación de 3 de junio de 1999).*

Federación Española de Asociaciones de Transitarios FETEIA - JUR.-F- 07/10

**\*\*\*\* Transporte multimodal internacional:** *Con arreglo a las Reglas de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo) y de la CCI (Cámara de comercio internacional): 2.75 DEG por kilogramo de peso bruto, excepto cuando el transporte multimodal no comprenda el tramo marítimo en cuyo caso se aplica el límite de responsabilidad del Convenio CMR de 8,33 DEG por kilogramo de peso bruto (Art. 6, apartados 1, 2 y 3 de las mencionadas Reglas).*

Ya hemos comentado que los seguros obligatorios no cubren todos los riesgos, ya que el vendedor se obliga, en las posiciones CIF y CIP a contratar un seguro que beneficie al comprador, estando solo obligado hasta una cobertura mínima (en cuanto a riesgos cubiertos), que equivale a una del tipo C de la ILU (Institute of London Underwriters), Instituto de Aseguradores de Londres.

Las Institute Cargo Clauses son las pólizas de seguro de transporte internacional estandarizadas por la ILU y existen tres pólizas distintas para asegurar la mercancía:

- ICC A, cobertura mínima.
- ICC B, cobertura media.
- ICC C, cobertura máxima.

Existen las modalidades de las ICC marítima, terrestre y aérea ya que cada modo de transporte conlleva, de forma inherente, unos riesgos que son distintos a otros medios de transporte.






También hemos de tener en cuenta en la gestión del seguro de mercancías que, las compañías aseguradoras permiten incrementar el valor asegurado en un 10% (inclusive hasta el 15%). Esta práctica se produce al estimarse que los costes de gestión (nombramiento de un comisario de acerías, recopilación de los documentos necesarios para la reclamación...) y demora del seguro pueden ascender a esos porcentajes del valor de la mercancía en posición CIF o CIP.

PÓLIZA	RIESGOS CUBIERTOS	EXCLUSIONES
ICC A	Todos	<p>Gastos producidos por conducta dolosa del asegurado.</p> <p>Pérdida ordinaria de peso o volumen.</p> <p>Embalaje inadecuado. Desgaste ordinario.</p> <p>Vicio inherente a la naturaleza de la cosa asegurada.</p> <p>Retraso.</p> <p>Insolvencia o insuficiencia financiera e los armadores fletadores.</p> <p>Uso de armas de guerra atómicas. Innavegabilidad o inadecuación de los contenedores.</p> <p>Guerras y huelgas</p>
ICC B	<p>Incendio y explosión.</p> <p>Embarranque o varada del barco Barco hundido o zozobrado, vuelco o descarrilamiento en terrestre.</p> <p>Descarga en puerto por arribada forzosa.</p> <p>Terremoto, erupción volcánica o rayo.</p> <p>Echazón o arrastre por ola. Pérdidas o daños por avería gruesa.</p> <p>Entrada de aguar de mar, lluvia o río.</p> <p>Pérdida total del bulto que ha caído por la borda durante la carga o descarga.</p>	<p>Daños deliberados sobre el interés asegurado por parte de terceros.</p> <p>Los riesgos no contemplados en la póliza A.</p>
ICC C	<p>Incendio y explosión.</p> <p>Embarranque o varada del barco. Barco hundido o zozobrado, vuelco o descarrilamiento en terrestre.</p> <p>Descarga en puerto por arribada forzosa.</p> <p>Pérdidas o daños por avería gruesa.</p>	<p>Daños deliberados sobre el interés asegurado por parte de terceros.</p> <p>Los riesgos no contemplados en la póliza A.</p> <p>Terremoto, erupción volcánica o rayo.</p> <p>Echazón o arrastre por ola. Entrada de aguar de mar, lluvia o río.</p> <p>Pérdida total del bulto que ha caído por la borda durante la carga o descarga.</p>

**Tabla 3** Tipos de pólizas generales para el aseguramiento de las mercancías

### 3.11 Los gastos de manipulación en destino, según el medio de transporte

Nos referimos a aquel grupo de manipulaciones que la mercancía “sufrir” a su llegada a la terminal de descarga o hinterland para ser descargada y desestibada en el medio de transporte. Cuando el medio de transporte es el camión y el régimen de carga completo, la descarga y la desestiba se produce en el almacén o fábrica del comprador.

 Transporte Camión	 Transporte Ferrocarril	 Transporte Aéreo	 Transporte Marítimo	 Transporte Intermodal
<b>RÉGIMEN CARGA GRUPAJE</b>				
<p>Descarga y desestiba del camión en el almacén del transitario.</p> <p>Carga y estiba al vehículo que realiza el transporte interior en destino.</p> <p>Descarga y desestiba en el almacén del comprador.</p>	<p>Descarga y desestiba del tren en la terminal ferroviaria y des-consolidación de la unidad de carga y su traslado al almacén de la terminal.</p> <p>Carga y estiba al vehículo que realiza el transporte interior en destino.</p> <p>Descarga y desestiba en el almacén del comprador.</p>	<p>Descarga y desestiba del avión en la terminal aérea y des-consolidación de la unidad de carga ULD handling destino) y su traslado al almacén de la terminal.</p> <p>Carga y estiba al vehículo que realiza el transporte interior en destino.</p> <p>Descarga y desestiba en el almacén del comprador.</p>	<p>Descarga y desestiba del contenedor en la terminal marítima, des-consolidación de la unidad de carga y su traslado al almacén de la terminal (TCH destino).</p> <p>Carga y estiba al vehículo que realiza el transporte interior en destino.</p> <p>Descarga y desestiba en el almacén del comprador.</p>	<p>Descarga y desestiba del segundo medio de transporte en la terminal de carga y des-consolidación de la unidad de carga (contenedor o caja móvil).</p> <p>Traslado al almacén de la terminal.</p> <p>Carga y estiba al vehículo que realiza el transporte interior en destino.</p> <p>Descarga y desestiba en el almacén del comprador.</p>
<b>RÉGIMEN CARGA COMPLETO</b>				
<p>Desestiba y descarga y en el almacén / fábrica del comprador.</p>	<p>Desestiba y descarga de la unidad de carga (contenedor o caja móvil) en la terminal ferroviaria.</p> <p>Y su traslado a la zona de parking.</p> <p>Carga y estiba al vehículo que realiza el transporte interior en destino.</p> <p>Descarga y desestiba en el almacén del comprador.</p>	<p>Desestiba y descarga del avión en la terminal aérea y des-consolidación de la unidad de carga ULD (handling destino) y su traslado al almacén de la terminal.</p> <p>Carga y estiba al vehículo que realiza el transporte interior en destino.</p> <p>Descarga y desestiba en el almacén del comprador.</p>	<p>Desestiba y descarga del contenedor en la terminal marítima (TCH destino). Y su traslado a la zona de parking.</p> <p>Carga y estiba al vehículo que realiza el transporte interior en destino.</p> <p>Descarga y desestiba en el almacén del comprador.</p>	<p>Desestiba y descarga de la unidad de carga del segundo medio de transporte en la terminal de carga. Y su traslado a la zona de parking.</p> <p>Carga y estiba al vehículo que realiza el transporte interior en destino.</p> <p>Descarga y desestiba en el almacén del comprador.</p>

**Tabla 4** Gastos de manipulación en destino según el medio de transporte

*Nota: las mercancías comunitarias, una vez desestibada y descargada la unidad de carga (y desconsolidada en el régimen de carga en grupaje) es trasladada, por lo general, al almacén o fábrica del comprador, sin necesidad de que sea trasladada, previamente, a la zona de parking o almacén de la terminal de carga.*

### **3.12 Las formalidades aduaneras de importación**

Son todos aquellos trámites encaminados a la realización del acto administrativo del despacho aduanero de importación en destino, aunque no siempre todos son necesarios:

- Trámite de la licencia de importación.
- Análisis de la mercancía.
- Inspección sanitaria.
- Manipulación de la mercancía para el despacho aduanero de importación (cuando el canal asignado es el rojo o el homólogo en el país de destino).
- Despacho aduanero de importación.

### **3.13 El transporte interior en destino o *hinterland* de destino**

Se define a aquel transporte que transcurre desde la terminal de descarga, hinterland o instalaciones del transitario de destino al almacén, fábrica del comprador o lugar convenido. En el transporte por carretera, en especial en el comercio intracomunitario, en régimen de carga completa no se produce el transporte interior de destino ya que, el transporte principal, una vez cargado en el almacén del vendedor, finaliza en el almacén o fábrica del comprador o lugar convenido.

### **3.14 La entrega en las instalaciones del comprador**

La entrega de la mercancía hace referencia al acto por el cual se pone a disposición la mercancía en las instalaciones del comprador o en el lugar convenido, la descarga de la mercancía no está incluida en el acto de la entrega por lo que es asumida por el comprador, incluso en los Incoterms DAP y DDP.

### **3.15 Variables de elección de los Incoterms**

Los criterios-guía para que tanto el vendedor como el comprador negocien y elijan la modalidad de Incoterm más idóneo a sus intereses y a las circunstancias de cada operación, se pueden resumir en el siguiente abanico de variables:

## 1. Mercado

Un mercado muy competitivo y maduro puede exigir ofertar a un precio comparable al mercado de destino. Ejemplo: DDU, DDP...

## 2. Experiencia/ Importancia

Un exportador con experiencia y volumen puede negociar mejores precios que conlleva la cadena logística (transporte, seguro, agente de aduanas...)

## 3. Condiciones estructurales

Las líneas de transporte y su carencia de salida/llegada, el equipamiento de los puertos, los contenedores..., deben ser analizadas.

## 4. Condiciones políticas

En función de las características políticas y/o económicas del país, este puede promover el transporte nacional, el seguro local, el ahorro de divisas, etc.

## 5. Riesgo a asumir

Esta es la gran disyuntiva en toda operación, a mayor control de la operación, mayor riesgo. Un *Incoterm largo\** ofrece la oportunidad al vendedor de dominar la operación, pero por otro lado, éste asume mayor riesgo.

## 6. Medio de transporte

Existen 6 términos que solo son utilizables en el medio de transporte marítimo: FAS, FOB, CFR, CIF, DES y DEQ. La utilización de un incoterm marítimo conlleva a la emisión del documento de transporte marítimo (Bill of Lading) y a la entrega de la mercancía al costado de un buque o en el buque.

## 7. Forma de pago

El vendedor podrá asumir un mayor riesgo (también mayor control) en la medida que el medio de pago le ofrezca mayor garantía de cobro (ejemplo crédito documentario).

## 8. Forma jurídica

Hace referencia a las condiciones jurídicas que ofrezcan los países del comprador o vendedor (o de un tercero si las partes deciden acogerse a la ley aplicable de un tercer país), en caso de litigio.

*\* Incoterm largo e Incoterm corto son términos que expresan el grado de control que se decida ejercer sobre la operación comercial, así como el grado de responsabilidad que se tiene en los procesos de la Cadena Logística; todo ello desde la posición de empresa vendedora o empresa compradora.*

*Es decir, DDP sería un Incoterm largo desde la visión del vendedor ya que implica de su parte la asunción de la mayoría de los costos y responsabilidades; y EXW sería un Incoterm corto porque representa la mínima obligación. Se puede afirmar por tanto, que EXW y DDP representan el caso extremo de las diversas negociaciones comerciales en términos del lugar de entrega de las mercancías y responsabilidades de transporte por los agentes logísticos.*

### 3.16 El momento de entrega

Es muy importante advertir que el término "entrega" se usa en los Incoterms en dos sentidos diversos.

- De un lado, se emplea para determinar cuando el vendedor ha cumplido la obligación de entrega.
- De otro, el término "entrega" también se utiliza en el contexto de la obligación del comprador de recibir o aceptar la entrega de las mercancías.

Utilizada en este contexto, la palabra "entrega" significa, primero, que el comprador "acepta" la naturaleza de los términos "C"; es decir, que el vendedor cumple sus obligaciones al cargar las mercancías y, segundo, que el comprador está obligado a recibir las mercancías. La última obligación es importante para evitar los costes innecesarios de almacenamiento de las mercancías hasta su recepción por el comprador.

Así, por ejemplo, en los contratos CFR y CIF, el comprador tiene que aceptar la entrega de las mercancías y recibirlas del porteador y si no lo hace puede resultar obligado a pagar los daños al vendedor que ha concertado el contrato de transporte con el porteador o, en caso contrario, puede tener que pagar los gastos de estadías que gravan las mercancías a fin de que el transportista se las entregue.

Cuando se dice en este contexto que el comprador debe "aceptar la entrega", no significa que el comprador haya aceptado las mercancías como conformes al contrato de compraventa, sino solamente que ha aceptado que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar las mercancías para la expedición de acuerdo con el contrato de transporte.

Por lo tanto, si al recibir las mercancías en destino el comprador considera que no son conformes a las estipulaciones del contrato de compraventa, podrá oponer al vendedor cualquier defensa que le confieran el contrato de compraventa y la ley aplicable; extremo que, como se ha mencionado, se halla completamente fuera del ámbito de los Incoterms.

Donde ha sido conveniente, los Incoterms 2000 han utilizado la expresión "poner las mercancías a disposición de" el comprador cuando las mercancías se hallan al alcance del comprador en un lugar determinado. Debe darse a esa expresión el mismo significado que la frase "entrega de las mercancías" utilizada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías.

Con el fin de evitar malos entendidos la única aportación de la ICC en los INCOTERMS 2000 ha sido la inclusión del siguiente texto "placing the goods at the disposal of the buyer" (situar la mercancía a disposición del comprador) en referencia al momento que la mercancía es entregada al comprador en un lugar preciso acordado.

El momento de entrega del vendedor coincide con el de costes en los términos de los grupos E, F y D, mientras que en el grupo de las C, el momento de entrega queda en origen (país del vendedor) y los costes hasta destino (país del comprador).

### **3.17 Los Incoterms y el medio de pago**

En el comercio internacional se agudiza la necesidad de elegir adecuadamente el medio de pago para asegurar, en lo posible, el cobro o reembolso de las ventas, por el vendedor; y la cantidad y calidad de mercancía por el comprador. Siendo la confianza, un elemento esencial en la elección de la forma de pago (estamos en aquellos supuestos donde el pago de la mercancía está vinculado a la entrega de la misma).

Ello supone que para los INCOTERMS "largos", grupo C y D, es aconsejable que el medio de pago sea más seguro (en aquellas operaciones donde la entrega de la mercancía se realiza simultáneamente al pago) dado que el vendedor asume un mayor riesgo y coste en la operación, al exponer más. Ello no ha de suponer que en los INCOTERMS "cortos" E y F, el vendedor no ha de ser riguroso en la seguridad del cobro.

Una vez las partes, vendedor y comprador, acuerdan el medio de pago, los documentos generados en la operación son fundamentales. Para disponer de la mercancía en las llamadas operaciones extracomunitarias, el comprador deberá realizar los trámites aduaneros de importación y para ello necesitará los documentos "comerciales", aquellos que se generan en el país de origen (p. ejemplo: certificado de origen, certificado sanitario, certificado de calidad, DUA, licencia de exportación, etc.)

Las formas de pago más habituales según el incoterm son:

- a. Transferencia
- b. Remesa simple (sólo se envían documentos financieros, es muy poco utilizada).
- c. Remesa documentaria (entrega por parte del exportador de la documentación comercial y no comercial de la venta de una mercancía para que se la entregue al importador contra el pago del importe o la aceptación de los efectos).
- d. Crédito documentario (Operación por la que un banco pone a disposición de un beneficiario un determinado importe, utilizable necesariamente contra la entrega de determinados documentos y el cumplimiento de distintos requisitos).

### **3.18 Los Incoterms y el transporte**

En función del medio de transporte existen dos grandes clasificaciones de los INCOTERMS, hecho remarcable por la CCI en la nueva versión 2010.

INCOTERMS marítimos, sólo utilizables en el transporte por mar y vías navegables interiores (fluvial).  
 INCOTERMS polivalentes, que se pueden utilizar para cualquier medio de transporte, incluido el marítimo y el fluvial.

INCOTERMS marítimos: FAS, FOB, CFR, CIF, DES y DEQ (en la versión 2010 desaparecen estos dos últimos INCOTERMS)

Nótese que todos ellos hacen referencia a la entrega de la mercancía en un buque o en un puerto.

MODO DE TRANSPORTE E INCOTERM APROPIADO		
Transporte por: mar y aguas pluviales 	FAS	Libre al Costado del Buque (... puerto convenido)
	FOB	Libre a bordo (...puerto de carga convenido)
	CFR	Costo y flete (...puerto de destino convenido)
	CIF	Costo seguro y flete (...puerto de destino convenido)
	DES (V.2000)	Entrega sobre buque (...puerto de destino convenido)
	DEQ (V.2000)	Entrega en muelle (...puerto de destino convenido)

Tabla 5 Incoterm apropiado de acuerdo a transporte marítimo


MODO DE TRANSPORTE E INCOTERM APROPIADO		
Cualquier modo de transporte, incluido el multimodal 	EXW	En fábrica (...lugar convenido)
	FCA	Libre transportista (...lugar convenido)
	CPT	Transporte pagado hasta (...lugar de destino convenido)
	CIP	Transporte y seguro pagado hasta (...lugar de destino convenido)
	DAF (V. 2000)	Entregada en frontera (...lugar de destino convenido)
	DDU (V. 2000)	Entregada derechos no pagados (...lugar de destino convenido)
	DDP	Entregada derechos pagados (...lugar de destino convenido)
	DAP	Entregada en lugar/ punto de destino convenido
DAT	Entregada en terminal de transporte convenida	

Tabla 6 Incoterm apropiado de acuerdo a transporte polivalente



### 3.19 Incoterms y la competitividad

Como es de conocimiento general, el fenómeno de la globalización de los mercados en un mundo tan abierto y cada vez más cercano, precisa y exige que el sector empresarial se adapte al entorno volviéndose más competitivo, por lo que se han de utilizar todas las herramientas que se encuentren a su alcance para alcanzar el éxito.

La exportación como tal, es una actividad añadida que realizan las empresas cuyos ámbitos implica la fabricación y comercialización. Por ello se debe entenderla y desarrollarla de la forma más eficiente. Ya no es suficiente con vender, hay que desarrollar todas las técnicas de comercio exterior eficientemente para ser competitivos en los mercados internacionales. Producto, precio y servicio deben conjugar las políticas de la empresa exportadora.

Los Incoterms, herramienta para el desarrollo de la cadena logística, han de servir para ofrecer un precio y un servicio acorde a las exigencias de los compradores (importadores). Quienes mejor desarrollen la cadena logística, más posibilidades de éxito alcanzarán.

En la medida que las empresas asuman el riesgo (medido y controlado) de sus ventas en el exterior, a través de posiciones de venta cercanas a las instalaciones del comprador, obtendrán mayor posibilidades de venta al eliminar a aquella competencia que no tenga la capacidad de asumir ese riesgo.

Pero no solamente hay que asumir el riesgo, hay que hacerlo de forma eficiente, gestionando la cadena logística (coste y servicio) mejor que la competencia y que el propio comprador.



**Figura 16** Esquema gestión eficiente de los Incoterms

### 3.20 Incoterms y los costos

Una de las problemáticas más frecuentes que se encuentra una empresa es la decisión de cuál será el precio que tendrán sus productos en el mercado seleccionado y las consecuencias que ello supone.

Decidir el precio de exportación conlleva plantearse cuestiones y tomar decisiones de importancia para la empresa.

Al ser mayor el número de variables que intervienen en un contexto internacional, la fijación internacional de precios resulta ser más compleja que la política de precios doméstica. Las características de los mercados, los objetivos de la empresa y las políticas de producto, distribución y promoción, así como la elección de la forma de entrada en los mercados exteriores condicionarán el precio de exportación.

Por otra parte la empresa debe decidir si mantiene los mismos precios en cada uno de los mercados en los que opera o adopta unos precios diferenciados. Las variables antes mencionadas, habitualmente distintas según los mercados, motivarán la fijación de precios diferenciados, mientras que la eliminación de barreras al comercio, como ocurre en la Unión Europea, o la homogeneización de mercados influirán en una estrategia de precios exteriores similares.

Por lo general, el exportador no tienen capacidad para fijar con exactitud el precio final del producto (precio de venta al por menor), aunque si debe conocerlo. El precio de exportación que se fija es a nivel de importador, distribuidor, mayorista. Sin embargo, en todos los casos, es aconsejable conocer el margen comercial que pueden incorporar los distintos intermediarios para calcular el precio que pagará el consumidor o cliente final por el producto. En ciertos sectores los márgenes comerciales son similares en todo el mundo.

Algunos exportadores que conocen muy bien sus mercados de exportación y que cuentan con gran poder de negociación, imponen a sus intermediarios el precio al que deben vender el producto.

El precio es una herramienta más de estrategia de marketing-mix con la que la empresa pretende alcanzar los objetivos previstos. Es un elemento básico que no se debe tratar a la ligera. Una política de precios equivocada puede perjudicar considerablemente la imagen de la empresa (una estrategia de precios bajos puede crear una imagen de producto bajo).

#### Relación entre el precio y los Incoterms

Cuando hablamos del cálculo de precio de exportación nos referimos a un mercado y a unas condiciones de entrega concretas.

La construcción de la cadena de exportación entre un punto de origen y un punto destino da lugar a precios diferentes en función de las condiciones de venta o de entrega que estén pactadas y que vendrán definidas dependiendo del Incoterm utilizado en la operación.

De la misma forma es importante señalar que todos los costos incurridos en el proceso de transporte de las mercancías en el contexto internacional presuponen un efecto infalible en el precio final del producto, el cual influye de manera decisiva en la operatividad del esquema diseñado para una coordinación de los inventarios. En definitiva, las actividades de traslado de la carga desde el punto de compra hasta el punto de consumo (o uso), agregan al producto ciertos costos logísticos que implican un análisis para la toma de decisiones. A manera de ejemplo, en la Figura 17 se muestra el cambio que experimenta el precio de un producto según el tipo de Incoterm<sup>[11]</sup>

En dicho gráfico se observa que la diferencia del precio de un producto en la planta del proveedor hasta que se pone en venta, es de 3.23 unidades monetarias (incluida la utilidad). Bajo un ambiente de negociación del Incoterm ExW, el precio del producto para el cliente es 30 céntimos más, los cuales cubren el costo por colocar el producto por parte del proveedor en el transporte designado por el cliente. Para el caso del Incoterm DDP, el precio al cliente sufre un incremento de 3.08 unidades monetarias, las cuales cubren todos los gastos asumidos por el proveedor para llevar el producto hasta el almacén del cliente.

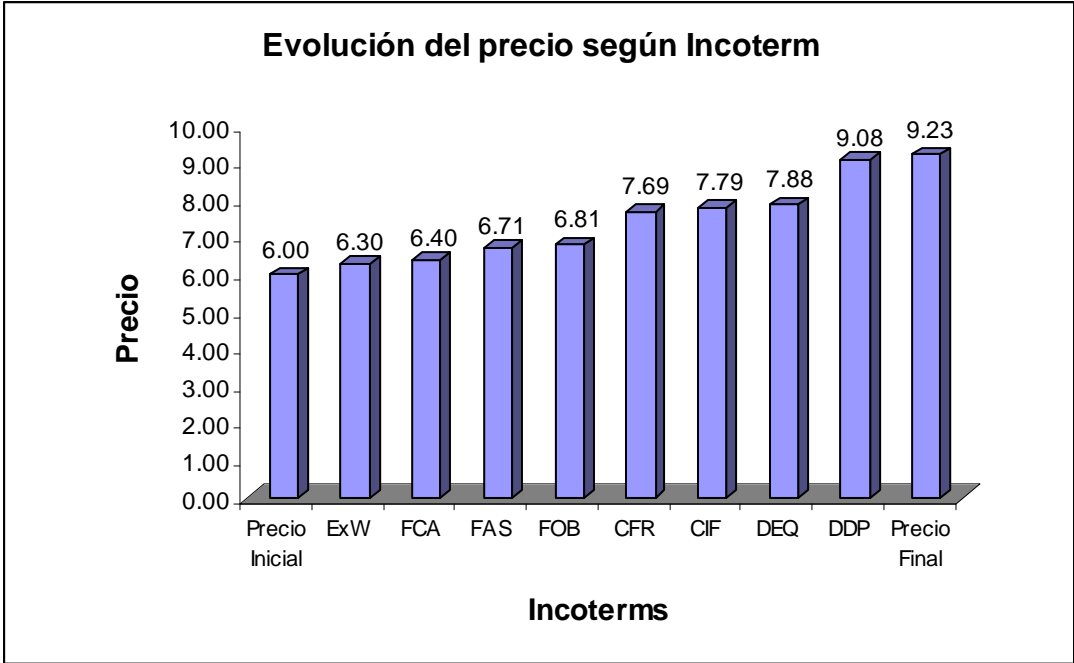


Figura 17 Ejemplo del cambio en el precio de un producto en función del tipo de Incoterm

### 3.21 Estructura de los Incoterms® 2010<sup>[12]</sup>

El número de reglas Incoterms se ha reducido de 13 a 11. Se ha conseguido sustituyendo las reglas Incoterms 2000 DAF (Entregada en Frontera), DES (Entregada sobre buque), DEQ (Entregada en muelle y DDU (Entregada derechos no pagados) por dos nuevas reglas que pueden emplearse con independencia del modo de transporte acordado: DAT; Entregada en Terminal, y DAP, Entregada en Lugar.

Según estas dos nuevas reglas, la entrega tiene lugar en un destino designado. En DAT, a disposición de la empresa compradora, descargada la mercancía del vehículo de llegada (como en la regla anterior DEQ). En DAP, también a disposición de la empresa compradora, pero preparada para la descarga (como en las reglas anteriores DAF, DES y DDU).

Las nuevas reglas hacen que de DES y DEQ, de las reglas Incoterms 2000, sean superfluas. La Terminal designada en DAT puede bien estar en un puerto y por lo tanto DAT puede utilizarse con seguridad en los casos en que se usaba la regla DEQ de Incoterms 2000. Del mismo modo, el “vehículo” de llegada en DAP puede ser perfectamente un barco y el lugar de destino designado puede ser un puerto: por consiguiente, DAP puede utilizarse con seguridad en los casos en que se usaba la regla DES de Incoterms 2000. Estas nuevas reglas, como sus predecesoras, son “de entrega”: el vendedor corre con todos los costos (diferentes de los relacionados con el despacho de aduana de importación, cuando sea aplicable) y los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

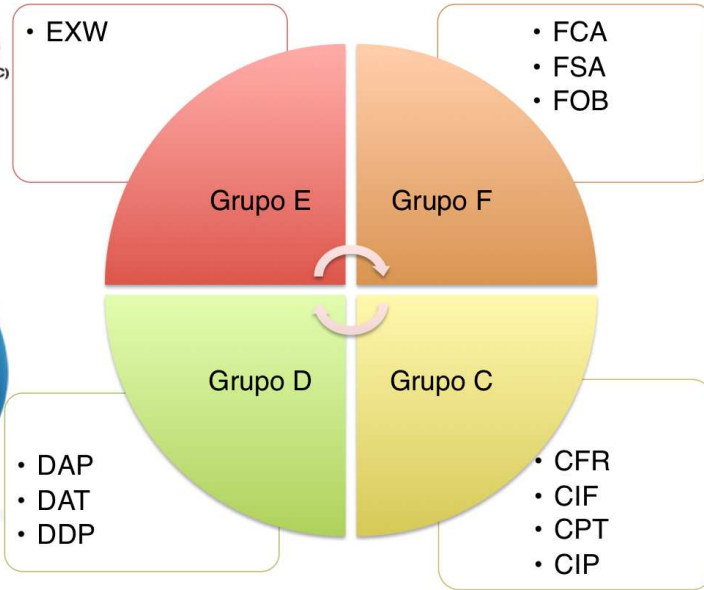
Como ya se pudo observar anteriormente, oficialmente la CCI presenta las once reglas Incoterms 2010 en dos grupos diferentes: *reglas para cualquier modo de transporte y reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores*, sin embargo también podemos puntualizar esta clasificación en cuatro subgrupos como se muestra en la Figura 18. Aquí es de gran ayuda visualizar los Incoterms de llegada “arrival”, el Incoterm de salida “departure”, los Incoterms en el que el transporte principal está pagado y en los que no lo está.

**Incoterms® 2010**  
by the International Chamber of Commerce (ICC)  
ICC rules for the use of domestic and international trade terms



**ICC**  
International Chamber of Commerce  
The world business organization

**Incoterms 2010 Estructura**



<b>Grupo E</b>	<b>Departure</b>	<b>Grupo F</b>	<b>Main carriage unpaid</b>
Grupo D	Arrival	Grupo C	Main carriage paid

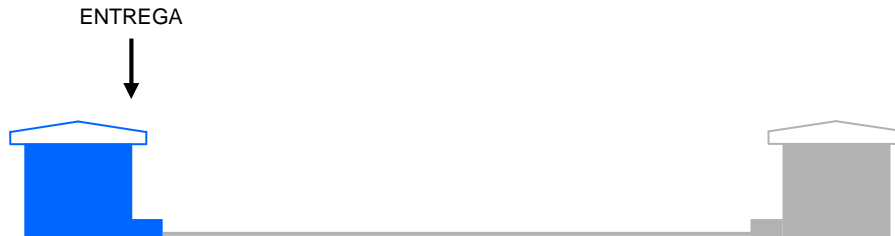
**Figura 18** Clasificación de Incoterms® 2010

En el siguiente apartado se explica lo fundamental y esencial de cada regla Incoterms: cuándo debería utilizarse, cuándo se transmite el riesgo, y como se distribuyen los costos entre empresas compradoras y vendedoras, con la finalidad de ayudar a que se llegue con precisión y eficiencia a la regla Incoterms apropiada para una transacción correcta.

## EXW

### EN FÁBRICA

*Exworks* (“En Fábrica” - lugar convenido) / incluye el lugar de entrega designado.



“En Fábrica” significa que el vendedor realiza la entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.) El vendedor no tiene que cargar la mercancía en ningún vehículo de recogida, ni tiene que despacharla para exportación, cuando tal despacho sea aplicable.

Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto en lugar de entrega designado, puesto que los costos y riesgos hasta dicho punto son a cargo de la empresa vendedora. La empresa compradora corre con todos los costos y riesgos que implica hacerse cargo de la mercancía desde el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado.

EXW representa la mínima obligación para la empresa vendedora.

## FCA

### FRANCO PORTEADOR

*Free-carrier* (“Franco Transportista” - lugar convenido) / incluye el lugar de entrega designado.



“Franco Porteador” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en otro lugar designado. Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto en el lugar de entrega designado, ya que el riesgo se transmite al comprador en dicho punto.

FCA exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

## CPT

### TRANSPORTE PAGADO HASTA

*Carriage Paid to* ("Transporte pagado hasta" - lugar de destino) / incluya el lugar de entrega designado.



"Transporte Pagado Hasta" significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

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

Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Es muy recomendable que las partes identifiquen en el contrato, tan precisamente como sea posible, tanto el lugar de entrega, donde el riesgo se transmite al comprador, como el lugar de destino designado hasta donde el vendedor debe contratar el transporte. Si se utilizan varios porteadores para el transporte hasta el destino acordado y las partes no acuerdan un punto de entrega específico, la posición por defecto es que el riesgo se transmite cuando la mercancía se ha entregado al primer porteador en un punto a la entera elección de la empresa vendedora, y sobre el que la compradora no tiene ningún control. Si las partes desearan que el riesgo se transmita en una etapa posterior, (por ejemplo en un puerto oceánico o en un aeropuerto), necesitan especificarlo en el contrato de compraventa.

También se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el lugar de destino designado, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

CPT exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

## CIP

### TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA

*Carriage Insurance Paid* (“Transporte y Seguro Pagados Hasta” - lugar convenido) / incluye el lugar de entrega designado.



“Transporte y Seguro Pagados Hasta” significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

*El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño causados a la mercancía durante el transporte. El comprador debería observar que, en condiciones CIP, se exige al vendedor que obtenga el seguro sólo por una cobertura mínima. Si el comprador deseara tener más protección del seguro, necesitaría acordar cuánta expresamente con el vendedor o bien cerrar sus propios acuerdos extra en cuanto al seguro.*

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

Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Es muy recomendable que las partes identifiquen en el contrato, tan precisamente como sea posible, tanto el lugar de entrega, donde el riesgo se transmite al comprador, como el lugar de destino designado hasta donde el vendedor debe contratar el transporte. Si se utilizan varios porteadores para el transporte hasta el destino acordado y las partes no acuerdan un punto de entrega específico, la posición por defecto es que el riesgo se transmite cuando la mercancía se ha entregado al primer porteador en un punto a la entera elección de la empresa vendedora, y sobre el que la compradora no tiene ningún control. Si las partes desearan que el riesgo se transmita en una etapa posterior, (por ejemplo en un puerto oceánico o en un aeropuerto), necesitan especificarlo en el contrato de compraventa.



También se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el lugar de destino designado, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

CIP exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

## DAT

### ENTREGADA EN TERMINAL

*Delivered at Terminal* (“Entregada en Terminal” de transporte convenida) / incluya la terminal designada en el puerto o lugar de destino.



“Entregada en Terminal” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición de la empresa compradora en la terminal designada en el puerto o lugar de destino designados. “Terminal” incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, estación de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o aérea. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta la terminal en el puerto o en el lugar de destino designados y descargarla allí.

Es muy recomendable que las partes especifiquen tan claramente como sea posible la terminal, y si cabe, un punto específico de la terminal en el puerto o lugar de destino acordado, puesto que los riesgos hasta dicho punto corren por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione un contrato de transporte que se ajuste con precisión a esta elección.

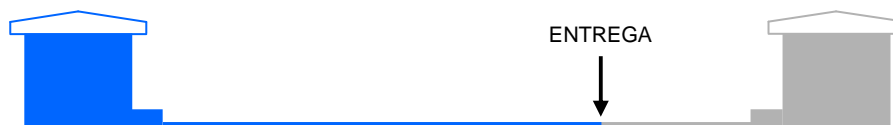
Además, si la intención de las partes es que la empresa vendedora corra con los riesgos y costos que implica transportar y manipular la mercancía desde la terminal hasta otro lugar, deberían utilizarse las reglas DAP o DDP.

DAT exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

## DAP

### ENTREGADA EN LUGAR

*Delivered at Place* (“Entregada en lugar” - punto de destino convenido) / incluya el lugar de destino designado.



“Entregada en lugar” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición de la compradora en el *medio de transporte de llegada* preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

Es muy recomendable que las partes especifiquen tan claramente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puestos que los riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el lugar de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

DAP exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún derecho de importación. Si las partes desean que el vendedor despache la mercancía para la importación, pague cualquier derecho de importación o lleve a cabo cualquier trámite aduanero de importación, debería utilizarse el término DDP.

## DDP

### ENTREGADA DERECHOS PAGADOS

*Delivered Duty Paid* (“Entregada Derechos Pagados” - lugar convenido) / incluya el lugar de destino designado.



“Entregada Derechos Pagados” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía cuando ésta se pone a disposición de la compradora, despachada para la importación en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los costos y riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla, no solo para la exportación, sino también para la importación, de pagar cualquier derecho de exportación e importación y de llevar a cabo todos los trámites aduaneros.

DDP representa la máxima obligación para la empresa vendedora.

Es muy recomendable que las partes especifiquen tan claramente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puestos que los riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte, que estén relacionados con la descarga en el lugar de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

Se recomienda a las partes que no utilicen DDP si la empresa vendedora no puede, directa o indirectamente, conseguir el despacho de importación.

Si las partes desean que la empresa compradora corra con todos los riesgos y costos del despacho de importación, debería utilizarse la regla DAP.

El IVA o cualquier otro impuesto pagadero a la importación son por cuenta de la empresa vendedora a menos que expresamente se acuerde de otro modo en el contrato de compraventa.

## FAS

### FRANCO AL COSTADO DE BUQUE

*Free Alongside Ship* ("Franco al Costado del Buque" - puerto de embarque) / incluya el puerto de embarque designado.



"Franco al Costado del Buque" significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora (por ejemplo en el muelle o en una barcaza) en el puerto de embarque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está al costado del buque, y la empresa compradora corre con todos los riesgos desde ese momento en adelante.

Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto de carga en el puerto de embarque designado, ya que los costos y riesgos hasta ese punto son por cuenta del vendedor y estos costos y los gastos de manipulación asociados pueden variar según los usos del puerto.

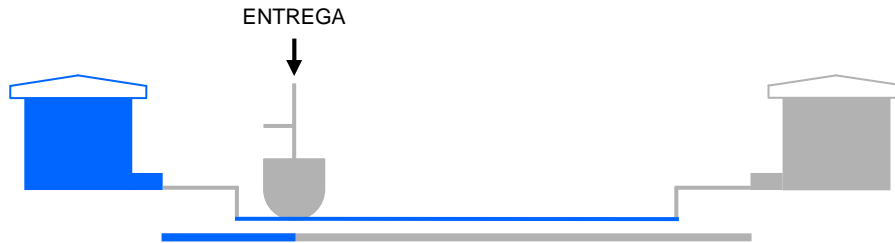
Cuando la mercancía está en contenedores, es habitual que el vendedor ponga la mercancía en poder del porteador en una terminal y no al costado del buque. En tales situaciones, la regla FAS sería inapropiada y debería utilizarse la regla FCA.

FAS exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

## FOB

### FRANCO BORDO

*Free on Board* ("Franco a Bordo" - puerto de embarque) / incluya el puerto de embarque designado.



"Franco a Bordo" significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en el puerto de embarque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

Puede que FOB no sea apropiado cuando la mercancía se pone en poder del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía de contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones, debería utilizarse la regla FCA.

FOB exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

## CFR

### COSTO Y FLETE

*Cost and Freight* ("Coste y Flete" - puerto de destino) / incluya el puerto de destino designado.



"Costo y Flete" significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.

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

Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Mientras que en el contrato siempre se especificará un puerto de destino, podría no indicarse el puerto de embarque, que es donde el riesgo se transmite al comprador. Si el puerto de embarque resulta de interés particular para la empresa compradora, se recomienda a las partes que lo identifiquen tan precisamente como sea posible en el contrato.

Se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el puerto de destino acordado, puestos que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte que estén relacionados con la descarga en el puerto de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

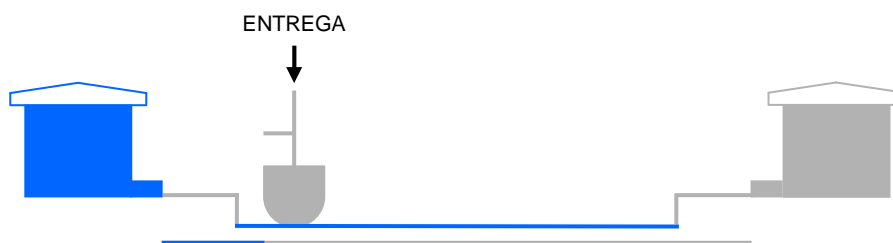
Puede que CFR no sea apropiado cuando la mercancía se pone en poder del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía de contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones, debería utilizarse la regla CPT.

CFR exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

## CIF

### COSTO, SEGURO Y FLETE

*Cost Insurance Freight* (“Costo, Seguro y Flete” - puerto de destino) / incluya el puerto de destino designado.



“Costo, Seguro y Flete” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.

El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El comprador debería advertir que, en condiciones CIF, se exige al vendedor que obtenga un seguro con sólo una cobertura mínima. Si el comprador deseara tener más protección del seguro, necesitaría acordar cuánta expresamente con el vendedor o bien cerrar sus propios acuerdos extra en cuanto al seguro.

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

Esta regla tiene dos puntos críticos, porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Mientras que en el contrato siempre se especificará un puerto de destino, podría no indicarse el puerto de embarque, que es donde el riesgo se transmite al comprador. Si el puerto de embarque resulta de interés particular para la empresa compradora, se recomienda a las partes que lo identifiquen tan precisamente como sea posible en el contrato.

Se recomienda a las partes que identifiquen tan precisamente como sea posible el punto en el puerto de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor.

Se recomienda al vendedor que proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a esta elección. Si el vendedor incurre en costos según el contrato de transporte, que estén relacionados con la descarga en el puerto de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo.

Puede que CIF no sea apropiado cuando la mercancía se pone en poder del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre, por ejemplo, con la mercancía de contenedores, que se entrega habitualmente en una terminal. En tales situaciones, debería utilizarse la regla CIP.

CIF exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

## **Capítulo 4: Consecuencias de los cambios en la edición de los Incoterms® 2010**

### **4.1 Propuesta de Análisis**

Una vez asimilada la estructura y el significado de todos los Incoterms, en este capítulo se detalla un análisis para la identificación de los cambios emitidos en la edición 2010, para posteriormente describir los efectos que dichos cambios han de producir en los diversos procesos de Celestica Valencia involucrados en el manejo de estas reglas oficiales internacionales.

El estudio en una segunda etapa consiste básicamente en una consulta minuciosa de las modificaciones vertidas por la Cámara de Comercio Internacional en la revisión de los Incoterms® 2010, (con entrada en vigor desde el 1 de enero de 2011) comparándolas con el contenido de cada uno de los artículos que conforman la versión de los Incoterms 2000.

Los resultados de este cotejo se recogen en la Tabla 7 “Mejoras, adiciones y/o modificaciones efectuadas en los Incoterms® 2010”

Esta tabla se compone de los ajustes reflejados en los artículos (cláusulas) correspondientes, y que a su vez integran los dos bloques fundamentales que participan en una transacción comercial: *la Empresa Vendedora y la Empresa Compradora*.



## Mejoras, adiciones, y/o modificaciones efectuadas en los Incoterms® 2010

Incoterm	A. Obligaciones de la Empresa Vendedora	B. Obligaciones de la Empresa Compradora
<b>REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE</b>		
<b>EXW</b>	A1. Cualquier documento ya sea factura comercial, licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad, notificaciones, documentos de entrega y otras formalidades; puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes.	B1. Ídem a A1
	A2. Cuando sea aplicable, el vendedor debe proporcionar, a petición, riesgo y expensas del comprador, cualquier información en poder del vendedor que se exija para la acreditación de seguridad de la mercancía.	B10. El comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito de información sobre seguridad que se necesite para la exportación y/o importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.
	A3. El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de éste último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.	-
<b>FCA</b>	A1. Cualquier documento ya sea factura comercial, licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad, notificaciones, documentos de entrega y otras formalidades; puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes.	B1. Ídem a A1
	A3. El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de éste último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.	-
	A9. El vendedor debe pagar los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.	-
<b>CPT</b>	A1. Cualquier documento ya sea factura comercial, licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad, notificaciones, documentos de entrega y otras formalidades; puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes.	B1. Ídem a A1
	A3. El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de éste último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.	B3. El comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, la información necesaria para obtener el seguro (siempre y cuando se haya acordado que la responsabilidad para la obtención de éste recaiga en el propio vendedor).
	A8. El documento de transporte (proporcionado del vendedor al comprador) debe cubrir la mercancía del contrato y estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque. Si se acuerda así o es la costumbre, el documento también debe permitir que el comprador reclame la mercancía al porteador en el lugar de destino designado y debe permitir al comprador que venda la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador. Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.	B6. Si bien el comprador debe pagar todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado, la excepción se presenta -cuando sea aplicable- en los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.
	A9. El vendedor debe pagar los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.	-

<b>CIP</b>	A1. Cualquier documento ya sea factura comercial, licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad, notificaciones, documentos de entrega y otras formalidades; puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes.	B1. Ídem a A1
	A2. El vendedor no solo debe obtener cualquier licencia de exportación, sino llevar a cabo cualquier trámite para el transporte de la mercancía a través de cualquier país antes de la entrega.	B3. Si bien el comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro; el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, cualquier información necesaria para que el vendedor proporcione cualquier seguro adicional solicitado por el comprador.
	A8. El documento de transporte (proporcionado del vendedor al comprador) debe cubrir la mercancía del contrato y estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque. Si se acuerda así o es la costumbre, el documento también debe permitir que el comprador reclame la mercancía al porteador en el lugar de destino designado y debe permitir al comprador que venda la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador. Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.	B6. Si bien el comprador debe pagar todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado, la excepción se presenta -cuando sea aplicable- en los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.
	A9. El vendedor debe pagar los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.	B6. El comprador debe pagar los costos de cualquier seguro adicional proporcionado a petición del propio comprador.
<b>DAT</b>	*Dos nuevas reglas Incoterms que sustituyen las reglas Incoterms 2000: DAF, DES, DEQ y DDU	
<b>DAP</b>		
<b>DDP</b>	A1. Cualquier documento ya sea factura comercial, licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad, notificaciones, documentos de entrega y otras formalidades; puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes.	B1. Ídem a A1
	A6. El vendedor debe pagar cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fuera por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.	B3. Si bien el comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro; el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, cualquier información necesaria para que el vendedor proporcione cualquier seguro adicional solicitado por el comprador.
	A9. El vendedor debe pagar los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.	B6. El comprador debe pagar todos los costos de descarga necesarios para proceder a la recepción de la mercancía desde los medios de transporte de llegada en el lugar de destino designado, salvo que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

\* Las particularidades de las reglas DAT y DAP han sido descritas en los apartados indicados del punto No. 3.21 del Capítulo 3.

Incoterm	A. Obligaciones de la Empresa Vendedora	B. Obligaciones de la Empresa Compradora
<b>REGLAS PARA TRANSPORTE MARITIMO Y VIAS NAVEGABLES INTERIORES</b>		
<b>FAS</b>	A1. Cualquier documento ya sea factura comercial, licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad, notificaciones, documentos de entrega y otras formalidades; puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes.	B1. Ídem a A1
	A3. Está claro que el vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo, si lo solicita el comprador o si es práctica comercial y el comprador no da instrucciones en el sentido contrario con la debida antelación, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador. En cualquiera de los dos casos, el vendedor puede rehusar la formalización del contrato de transporte y, en este caso, deberá comunicarlo rápidamente al comprador.	B6. Si bien el comprador debe pagar todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado, la excepción se presenta -cuando sea aplicable- en los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.
	A4. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor puede elegir el punto en el puerto de embarque designado que mejor le convenga. Si las partes han acordado que la entrega ha de tener lugar dentro de un plazo, el comprador tiene la opción de escoger la fecha dentro de dicho plazo.	-
<b>FOB</b>	A1. Cualquier documento ya sea factura comercial, licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad, notificaciones, documentos de entrega y otras formalidades; puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes.	B1. Ídem a A1
	A3. Está claro que el vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo, si lo solicita el comprador o si es práctica comercial y el comprador no da instrucciones en el sentido contrario con la debida antelación, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador. En cualquiera de los dos casos, el vendedor puede rehusar la formalización del contrato de transporte y, en este caso, deberá comunicarlo rápidamente al comprador.	-
	A4. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor puede elegir el punto en el puerto de embarque designado que mejor le convenga.	-
	A9. El vendedor debe pagar los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación.	-
<b>CFR</b>	A1. Cualquier documento ya sea factura comercial, licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad, notificaciones, documentos de entrega y otras formalidades; puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes.	B1. Ídem a A1

<b>CIF</b>	A1. Cualquier documento ya sea factura comercial, licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad, notificaciones, documentos de entrega y otras formalidades; puede ser un documento o procedimiento electrónico equivalente si así se acuerda entre las partes.	B1. Ídem a A1
	-	B6. El comprador debe pagar los costos de cualquier seguro adicional proporcionado a petición del propio comprador.

**Tabla 7** Mejoras, adiciones y/o modificaciones efectuadas en los Incoterms® 2010

## **4.2 Principales progresos de las reglas Incoterms® 2010**

Aunado al surgimiento de nuevos Incoterms y la reducción del número de ellos; para la continuación de este apartado se describen los avances relevantes como consecuencia de la evolución de los términos en estos últimos diez años, no si antes mencionar que el resumen de los cambios y aspectos generales que engloban a los Incoterms se puede visualizar en el Anexo 1 denominado “*Tabla de Incoterms® 2010*”

### **4.2.1 Reglas para el comercio nacional e internacional**

Las reglas Incoterms se han utilizado tradicionalmente en los contratos de compraventa internacional en los que la mercancía atraviesa fronteras nacionales. En varias zonas del mundo, sin embargo, las áreas comerciales, como la Unión Europea, han provocado que los trámites fronterizos sean menos significativos. En consecuencia, el subtítulo de las reglas Incoterms® 2010 reconoce formalmente que pueden aplicarse tanto a los contratos de compraventa internacionales como nacionales. Como resultado, las reglas Incoterms® 2010 estipulan con claridad en varios lugares que la obligación de cumplir con las formalidades de exportación/ importación existe solo cuando sea aplicable.

Son dos las novedades que han convencido a la ICC que es el momento oportuno de avanzar en esta dirección. En primer lugar, el hecho de que los comerciantes utilizan habitualmente las reglas Incoterms para contratos de compraventa puramente nacionales. En segundo lugar, la mayor disposición en los Estados Unidos de Norteamérica a utilizar las reglas Incoterms en el comercio interior antes que los términos de embarque y entrega anteriores del Código Comercial Uniforme.

### **4.2.2 Comunicación Electrónica**

Las versiones previas de las reglas Incoterms especificaban los documentos que podían sustituirse por mensajes EDI (*Electronic Data Interchange*). Sin embargo, las reglas Incoterms® 2010 otorgan ahora a los medios de comunicación electrónicos el mismo efecto que la comunicación en papel, en la medida en que las partes así lo acuerden o cuando sea la costumbre. Esta fórmula facilita la evolución de nuevos procedimientos electrónicos durante la vigencia de los Incoterms® 2010.

### **4.2.3 Acreditaciones relacionadas con la Seguridad**

Actualmente existe una acrecentada preocupación sobre la seguridad en la circulación de las mercancías, que requiere verificar que no representan una amenaza para la vida o la propiedad por motivos distintos de su propia naturaleza.

En consecuencia las reglas Incoterms® 2010 han impuesto obligaciones a las empresas compradoras y a las vendedoras en lo relativo a obtener o prestar ayuda en la obtención de acreditaciones relacionadas con la seguridad que se necesite para la exportación y/o importación de la mercancía y/o para su transporte hasta el destino final.

#### **4.2.4 Variantes de las Reglas Incoterms**

A veces las partes desean modificar una regla Incoterms. Las reglas Incoterms® 2010 no prohíben tales modificaciones, pero obrar así entraña riesgos. Para evitar cualquier sorpresa desagradable, las partes deberían dejar en el contrato extremadamente clara la finalidad perseguida en dichas modificaciones. Así, por ejemplo, si el reparto de costos en las reglas Incoterms® 2010 se modifica en el contrato, las partes también deben estipular con claridad si su intención es variar el punto en el que el riesgo se transmite de la empresa vendedora a la compradora.

#### **4.3. Incidencia en el proceso de gestión de la empresa**

Una vez encontrados los cambios principales en esta nueva versión de los Incoterms, se contextualiza dicho contenido, analizando de qué manera éstas mejoras, adiciones y ajustes han de incidir en el proceso de gestión de Celestica Valencia.

Para ello en esta tercera etapa del estudio, *-y después de un análisis del Manual de Calidad del centro, así como de los procedimientos implicados del Sistema de Calidad-* se han determinado los departamentos involucrados en el manejo de los Incoterms cuyas funciones se detallan en la Tabla 8.0

Posteriormente *-ubicándose sobre los diversos subprocesos de gestión susceptibles a las modificaciones-* se especifican las consecuencias derivadas de la actualización del mencionado conjunto de reglas internacionales.

## Procesos de Celestica VLC involucrados en el manejo de los Incoterms

Departamento	Funciones Locales
Supply Chain Management	<u>Materials Planning</u>
	a. Definición de los requerimientos necesarios para el control de materiales.
	b. Establecimiento de los Planes de producción.
	c. Desarrollo del proceso de pedidos.
	d. Definición del proceso logístico de materiales.
	e. Recepción de Normas y Especificaciones Técnicas del cliente.
	f. Desarrollo de la documentación requerida para la gestión de los procesos logísticos, distribuyéndola a los usuarios.
	g. Control del sistema logístico reflejando la situación real en proceso de Fabricación.
	h. Realización de la trazabilidad del producto final.
	i. Resolución de las reclamaciones del cliente o de otras funciones que afecten a los procesos logísticos.
	j. Establecimiento de planes de acción para corregir los procesos fuera de objetivo.
	k. Aplicación de Cambios Técnicos.
	l. Recepción directa de los pedidos del cliente.
	m. Garantiza, mediante los volúmenes planificados, que exista la capacidad de satisfacer los plazos de entrega de los pedidos o, en su defecto, optimiza las fechas de envío con los recursos disponibles.
	n. Compromete con el cliente las fechas de entrega de los pedidos y realiza su seguimiento informándole.
	o. Efectúa las modificaciones de pedidos solicitadas por los clientes.
	p. Registra y archiva las revisiones de los pedidos.
	q. Elaboración de propuesta de pedidos para satisfacer necesidades de compra de piezas para Producción.
	r. Envío de piezas de repuesto a clientes según condiciones contractuales.
	s. Gestión de material defectuoso y eliminación de stock.
<u>Logistics &amp; Inventory &amp; Business Control</u>	
a. Gestión y Control de los niveles de inventario.	
b. Análisis de los procesos del centro de negocios.	
c. Soporte informático para el control de los procesos de negocio.	

<b>Supply Chain Management</b>	<b><u>Purchasing</u></b>	a. Evaluación y aprobación de proveedores.
		b. Cualificación de proveedores.
		c. Lleva a cabo las actividades de adquisición de piezas/ensamblajes, productos, equipos y servicios.
		d. Revisión y aprobación de los datos de las propuestas de pedidos (necesidades), convirtiéndolas en órdenes de compra (pedidos) que se materializan en un archivo electrónico para ser transmitidas a los proveedores.
		e. Promueve y controla el sistema de gestión de calidad de los proveedores.
		f. Redacción, revisión y formalización de contratos de compra.
		g. Verificación de los productos y servicios suministrados por proveedores cualificados (emisión de solicitud de ensayo, y apoyo en el aseguramiento de calidad de los productos)
		h. Participación en el control de productos no conformes. Para las piezas compradas a proveedores: identifica las condiciones de devolución de las piezas; da soporte a Líneas de Producción en la identificación de defectos, de las piezas que están bloqueadas bajo su control.
		i. Participación en el proceso de mejora continua, desarrollando las acciones correctivas y dando seguimiento de las tendencias de defectos detectados en las líneas de producción sobre las piezas detectadas.
		j. Para producto rechazado, solicita al fabricante el análisis de fallos del componente.
		k. Auditorías a Procesos y Piezas de Compras
	<b><u>Distribution</u></b>	a. Obtiene toda la documentación necesaria para el transporte y exportación de los productos.
		b. Aseguramiento de que los procesos de distribución se ajusten a las condiciones de contrato pactadas con cada cliente.
		c. Gestionar los envíos especiales.
		d. Facturación de la mercancía enviada.
		e. Facilitar el transporte de las mercancías tanto de importación/ adquisiciones de la U.E. como de exportación/ entregas en la U.E.
		f. Gestión integral del transporte: control de servicio, tarifas, estimación de costos y validación de facturación de transporte.
		g. Gestión de Importación: seguimiento de envíos, requerimientos especiales de entrega, coordinación con fábrica.
		h. Gestión de aduana: cambios de ubicación, DUAS de exportación/importación, liquidación de mensual de impuestos, pagos a la aduana.
		i. Realizar el despacho y declaraciones de aduanas para las mercancías enviadas/recibidas fuera de la U.E. (Exportaciones/Importaciones).
j. Lidera la gestión del proceso/ trámite de solicitud OEA (Operador Económico Autorizado).		
k. Cumplir la normativa legal establecida en el intercambio de mercancías.		



<b><i>Program Management</i></b>	<p>a. Gestión de ofertas de cliente (inicio: recepción de RFQ - Request for Quotation - de cliente, fin: contrato firmado con el cliente).</p> <p>b. Puesta en fabricación de nuevos productos (inicio: solicitud del cliente, fin: proceso cualificado por el cliente).</p> <p>c. Asegura la ejecución de los contratos mediante los procedimientos en uso en el Centro. Es el enlace de Celestica Valencia con sus respectivos clientes en la fase de ejecución.</p> <p>d. Comprueba, durante la fase inicial de introducción de un nuevo producto, que el pedido formal se ajusta a las condiciones contractuales.</p> <p>e. Negocia y compromete con el cliente los plazos de entrega de los pedidos en el caso de problemas de capacidad.</p> <p>f. Lidera el CFT (Customer Focus Team): equipos multidisciplinares que se ocupan de satisfacer proactivamente los requisitos del cliente tal y como se han acordado a través de los contratos.</p> <p>g. Establece reuniones periódicas, donde se revisa el estado de implantación del proyecto, y ante eventuales desviaciones, se acuerdan las acciones que procedan, así como sus responsables y fechas de consecución de las mismas.</p> <p>h. Determinar el índice de satisfacción del cliente.</p> <p>i. Coordinar la elaboración y ejecución de un plan de acciones correctivas que mantenga la calidad de los productos y fomente la mejora continua.</p>
<b><i>Finance</i></b>	<p>a. Participación en la gestión de ofertas de clientes: responsabilidad compartida en la decisión de ofertar, elabora presupuesto, informe comercial del cliente, responsabilidad compartida en la revisión y aprobación de la oferta incluyendo el análisis de riesgos y factibilidad adecuado, participa en conjunto con los departamentos asignados en el análisis de la propuesta inicial del contrato.</p> <p>b. Establece y verifica los niveles de firma para la aprobación de los materiales.</p> <p>c. Contabiliza y reporta el costo de los materiales.</p> <p>d. Gestión de activos fijos consignados por clientes.</p> <p>e. Se encarga de la solicitud y aprobación de inversiones.</p>

**Tabla 8** Procesos involucrados en el manejo de los Incoterms

#### 4.3.1 Repercusiones derivadas de la actualización en los Incoterms

Situados en este punto es importante señalar y aclarar que las repercusiones emanadas, vienen dadas también en función del tipo de Incoterm utilizado por la fábrica en las diversas gestiones aplicables. Este uso se circunscribe al primer grupo de la clasificación, es decir a las "Reglas para cualquier Modo o Modos de Transporte"; esto debido a que en Celestica Valencia solo se contratan servicios de transporte por medios aéreos y terrestres, ya que por motivos estratégicos de la corporación se han descartado las vías marítimas.

De lo anterior se desprenden las siguientes repercusiones, comprendiéndose a través de la influencia que ejercen las modificaciones y mejoras presentadas, principalmente sobre la estructura organizacional que hace uso y manejo de los Incoterms y que a su vez está conformada por las funciones responsables que integran la Gestión de la Cadena de Suministro.

Dentro de *Materials Planning (Planificación de Materiales)* existe la incidencia en la *Gestión de Producción según Pedido* ya que siempre habrá una relación estrecha entre los compromisos de las fechas de embarque y el momento de entrega de la mercancía (situación considerada en los Incoterms), buscando un equilibrio para optimizar las fechas de envío con los recursos disponibles y poder cumplir con los plazos pactados. Por lo tanto, esto también trae como consecuencia directa una revisión del *Procedimiento de producción y embarque de los productos a ser fabricados en la planta de Valencia según pedido*, para una correcta y conveniente ejecución del mismo.

Al interior de *Logistics & Inventory & Business Control (Logística / Inventario / Control de Negocio)* se encuentra una incidencia en la contabilización de las existencias (materias primas, productos terminados, etc.); un producto se identifica como "existencias" cuando ocurre el cambio de propiedad o bien, de responsabilidad sobre la integridad del producto; es decir: existe una relación directa entre el inventario y el Incoterm a pactar, ya que el punto de entrega de la mercancía ayuda a determinar la calificación o tipo de inventario y a establecer las condiciones necesarias para el registro de la mercancía como propiedad de la compañía

Además existe una afectación en las variables de decisión para una coordinación de inventarios, y que a su vez se encuentran relacionadas con la elección de los Incoterms: cantidad óptima de la orden, determinación del periodo de suministro/ tiempo de ciclo para la entrega de los productos, nivel de inventario por periodo, cálculo de descuento aplicado en los productos, cantidad transportada por modo de transporte/ capacidad de transporte, costo de transporte, tiempo en tránsito, velocidad de entrega (nivel de servicio), etc.

Por otra parte se genera una repercusión en tiempos de viaje (significativos) para los cuales se necesita contar con mecanismos eficientes que permitan sincronizar políticas conjuntas de inventarios y transporte, en virtud de considerar los costos por almacenamiento.

Posicionado en *Purchasing (Compras)* se advierte una repercusión en las estrategias de gestión de compras para mejorar la rentabilidad aplicando una política eficaz de gestión de compras, una afectación en el programa de adquisición de materiales, así como una incidencia en las técnicas de negociación del proceso de compras. Así mismo se intuyen cambios importantes en la redacción, negociación y supervisión de los contratos de compra.

Dentro de *Distribution (Distribución)* se visualiza una incidencia en la *Gestión de Distribución de Salidas* y la ejecución de su *Procedimiento de entregas* que a su vez consta de los subprocesos: gestión de envíos especiales de salida de fábrica, facturación, y embarque de envíos de salida de fábrica; por lo que no está de más subrayar la conexión lógica ya estudiada de todos estos ítems con la elección del Incoterm más adecuado.

Adicionalmente se deduce la revisión de los acuerdos entre las partes (comprador/vendedor) para la emisión, formalización e intercambio de documentos o procedimientos electrónicos: licencias de importación y exportación, autorizaciones oficiales, constancia de trámites, acreditaciones de seguridad de las mercancías y otras formalidades.

De igual importancia se vislumbra la revisión de facturas para la adición de cualquier costo adicional al precio del producto, que tenga que ver con el transporte o distribución del mismo.

Al interior de *Program Management (Gestión de la Programación y Proyectos)* se mantiene la revisión en la definición o cambio de responsables para la asunción de costos involucrados en el manejo y transporte de las mercancías.

Por último y como parte medular de la cadena dentro de *Finance (Finanzas)* se visualiza una incidencia importante en la *Gestión de Ofertas* ya que dentro de los puntos a tener en cuenta para la *formalización de los contratos* en función de los requerimientos del cliente y que se han de someter a revisión a raíz de los cambios efectuados, están: costos de transporte, análisis de riesgos/factibilidad, seguros, condiciones de empaque, lugar, frecuencia, plazos y condiciones de entrega (EXW, FCA, DDP, etc.), regulaciones de exportación/importación, así como duración del proyecto.

## Capítulo 5: Recomendaciones y Conclusiones

De modo introductorio y con la finalidad de enlazar de manera fluida las recomendaciones planteadas así como de visualizar fácilmente la utilidad de éstas, se procede a describir en concreto la utilización actual de los Incoterms por la empresa Celestica Valencia.

Dentro de la gama con la que se cuenta, este centro de negocios utiliza regularmente los pertenecientes al primer grupo de la clasificación, o sea las *Reglas para cualquier Modo o Modos de Transporte*, y dentro de éste exclusivamente los Incoterms 2000: EXW, FCA, CIP, DDU y DDP; prescindiendo del CPT y del DAF, a la vez que se excluye el uso de las *Reglas para Transporte Marítimo y Vías Navegables Interiores* (FAS, FOB, CFR, CIF, DES y DEQ).

Se puede afirmar que se tiene una frecuencia de uso diaria ya que se reciben y realizan pedidos durante todo el año, seis días a la semana (con las consideraciones pertinentes del calendario laboral y de los programas de fabricación).

Cabe resaltar la contratación de envíos por “paquetería” como su tipo de servicio, contemplando el régimen de carga en grupaje; el tipo de transporte se restringe únicamente a las vías aéreas y terrestres, ligado a un tipo de producto específico como lo son los circuitos y subconjuntos electrónicos, así como dispositivos de telefonía.

Actualmente no se ha implementado el manejo de los nuevos Incoterms DAT y DAP encontrados en la versión 2010, por lo que su futuro uso (casi asegurado), dependerá primero de la revisión y evaluación de las condiciones contractuales y demás vínculos comerciales con clientes y proveedores.

Para complementar ésta sección, se expone a continuación una aplicación práctica y real donde no solo intervienen íntimamente los Incoterms en el día a día de la empresa, sino una gran diversidad de elementos que concuerdan entre sí.

## Celestica Valencia Routing Guide

Site Name and Address	Site logistics contacts	Title	Phone	Email
Celestica Valencia S.A.	Juan Morell	Import contact	34 96 2754015	<a href="mailto:jmorell@celestica.com">jmorell@celestica.com</a>
Carretera Valencia-Ademuz (CV35), Km 17,6	Daniel Sanchis	Import 2nd contact	34 96275 4392	<a href="mailto:dsanchi@celestica.com">dsanchi@celestica.com</a>
La Pobla de Vallbona	Jesus Songel	Logistics Manager	34 96 2754433	<a href="mailto:jsongel@celestica.com">jsongel@celestica.com</a>
Valencia, Spain 46185				

Ship all products in accordance with the purchase order. Below is the standard freight routings for shipments paid by Celestica Valencia.

Use only Celestica designated carriers. Do not declare values in the insurance fields unless authorized by Celestica. Do not ship COD. (cash on delivery)

Routing compliance will be monitored. Non-compliance will result in the supplier being held liable for any additional cost incurred to Celestica.

AIR shipment weights are based on chargeable weights (max of dimm weight and actual weight) when determining mode of transportation.

Inbound Standard Routing												
ORIGIN	Air				Truck				Ocean			
	Small Pack		Heavyweight Air		LTL Truck		Full Truck		Ocean LCL		Ocean Container	
	Weight	Carrier	Weight	Carrier	Weight	Carrier	Weight	Carrier	Weight	Carrier	Pallets	Carrier
North America	< 56 kg	UPS Express saver	56 kg +	Panalpina SL3								
Europe	< 56 kg	TNT Int. Economy	56 kg +	TNT Int. Economy	56 kg +	TNT Int. Economy						
Asia	< 56 kg	UPS Express saver	56 kg +	Panalpina SL3								

Below is the expedited freight routings. All expedited service requires prior approval from buyer or agent (PTR).

Any expedited shipment charges that are not approved by Celestica will be billed back to the supplier.

Celestica premium freight approval requires the following information: Shipper name and address, P.O. number, part number, quantity, weight, dimensions, shipper contact name and number.

Inbound Expedited Routing Requires prior approval from buyer or agent (PTR)												
ORIGIN	Air				Truck				Ocean			
	Small Pack		Heavyweight Air		LTL Truck		Full Truck		Ocean LCL		Ocean Container	
	Weight	Carrier	Weight	Carrier	Weight	Carrier	Pallets	Carrier	Weight	Carrier	Pallets	Carrier
North America	< 56 kg	UPS Express saver	56 kg +	Panalpina SL1								
Europe	< 56 kg	UPS Express saver	56 kg +	TNT Global Express								
Asia	< 56 kg	UPS Express saver	56 kg +	Panalpina SL1								

Carrier Information				
Carrier	Phone	Contact Name	Web Site	Account Number
Panalpina	See website for local office		<a href="http://www.panalpina.com/www/global/en/home.html">http://www.panalpina.com/www/global/en/home.html</a>	Contact Buyer or see PO
UPS	34 902 110 140	Alvaro Andrino	<a href="http://www.ups.com">www.ups.com</a>	Contact Buyer or see PO
TNT	34 902 555 868	Alberto Herrero	<a href="http://www.tnt.com">www.tnt.com</a>	Contact Buyer or see PO

Tabla 9 Guía de embarques para proveedores de Celestica Vlc.

## Cumplimiento de la Importación

### 1. Factura comercial:

- a. Debe estar en Inglés
- b. Debe describir los productos utilizando un lenguaje que se complete e identifique claramente el contenido del envío.
- c. Las cantidades indicadas deben ser exactas.

### 2. Valor de los bienes en la factura:

- a. Debe ser completa y exacta, incluyendo la información de manufactura.
- b. Debe ser el importe final, sin ajustes después de la expedición.
- c. Debe ser igual al importe de la demanda de pago.

### 3. País de la marca de origen:

- a. Todos los productos deben estar marcados con el país de origen (por ejemplo, "Made in France")
- b. La factura comercial deberá indicar el país de origen de cada partida y debe coincidir con la marca de los productos.
- c. Lista de embalaje (Packing List) debe indicar el país de origen de cada partida y debe coincidir con la marca de los productos.

### 4. Lista de embalaje:

- a. Debe ser colocado en un sobre adjunto a cada contenedor

*Todas las facturas comerciales deben contener la siguiente información:*

1. Nombre y dirección del remitente (número de teléfono si está disponible)
2. Nombre y dirección a quien ha sido vendido o facturado.
3. Nombre y dirección del destinatario (es decir, Celestica Valencia, SA, incluyendo el nombre del empleado particular de Celestica, si está disponible).
4. Número de factura.
5. Fecha de envío.
6. Transportista y número de guía del envío (si la información está disponible).
7. *Incoterms.*
8. Número de Orden de Compra.
9. Tipo de transacción (es decir, venta, consignación, arrendamiento, etc.)
10. Part Number (número de artículo) de Celestica
11. Descripción (descripción completa y clara de las mercancías) \*
12. Número de clasificación armonizada de clientes (si está disponible)
13. Cantidad (por cada ítem)
14. Precio unitario (por cada ítem)
15. Precio extendido (por cada ítem)
16. País de origen (Donde los bienes se han fabricado) \*\*

17. Monto total de la factura
18. Moneda de liquidación (es decir, USD)
19. Peso y número de cajas o patines.

\* *Descripción de las mercancías:* se requiere una descripción completa y clara de los bienes.

No utilizar abreviaturas o nombres comerciales. Es necesario para que la Aduana pueda determinar qué son los productos.

\*\* *País de origen de productos:* este es el país donde se han fabricado las mercancías. Si un envío contiene productos con múltiples países de origen, cada producto debe ser detallado en la factura y el país de origen debe ser indicado para cada elemento individual.

Como se puede observar la referencia mostrada trata sobre la *Supplier Routing Guide*; este documento define los estándares a seguir por todos los proveedores de Celestica cuando se realizan envíos sobre la base “Ex-works” desde la ubicación del proveedor a un lugar de entrega designado por Celestica Valencia. En él se definen las compañías de transporte intercontinental e intra-regionales que deben ser utilizados. Además, esta guía de enrutamiento direcciona los niveles de servicio estándar y proporciona un proceso de autorización cuando el servicio *Premium* se demanda. Un servicio *Premium* es un servicio especial que requiere una gestión particular como por ejemplo un envío urgente.

Por ejemplo, la interpretación de la primera línea de la tabla de *entradas estándar* se leería así:

“Si el peso de un envío con origen Norteamérica es menor de 56 kilogramos, el transportista a contratar deberá ser *UPS* (United Parcel Service) con su servicio *Express Saver*. Si el peso excede los 56 kilogramos el servicio de carrier ha de ser el *Panalpina SL3*”.

En síntesis un cuadro similar es puesto a disposición de clientes y proveedores por diversas compañías alrededor del mundo, aplicando un principio común asociado al Incoterm acordado: “el que paga el transporte, elige...carrier, tipo de servicio, entre otros”.

## 5.1 Recomendaciones generales

En este apartado se detalla una lista con las recomendaciones propuestas para el uso de los Incoterms consideradas de utilidad para la organización.

I. Es primordial la definición del tipo de Incoterm en los contratos de compraventa de equipos (regularmente dispositivos de dimensiones y peso considerables); ya que de esto depende que el transportista cuente con el equipo adecuado para realizar las maniobras de carga y descarga del camión. Lo anterior implica que una de las partes absorba en el precio del producto el costo de dicha manipulación y la responsabilidad de comunicarle al porteador ésta condición particular para que se lleve a cabo el transporte exitosamente y de manera adecuada.

II. Cada país o cada área económica tiene sus reglamentaciones, dependiendo principalmente del tipo de producto y de los países de origen de la mercancía. Se debe tener muy clara cual es la documentación necesaria para realizar los despachos de importación, si falta algún documento la mercancía puede quedarse paralizada en la aduana, con el coste económico que supone.

En los países integrados en una unión aduanera o económica (Unión Europea) no hay formalidades aduaneras de importación con las transacciones comerciales entre los estados miembros.

III. Es esencial tener conocimiento de la relación entre el alza de los precios de combustible y los Incoterms pactados en los contratos, porque dependiendo de que tan importantes sean los cambios en los precios (fluctuación del fuel surcharge) se plantea la revisión y renegociación de los contratos de compraventa (incidiendo en el concepto de transporte)

IV. Es importante la aplicación de un determinado Incoterm en una transacción comercial. Por ejemplo, en el contexto de Celestica Valencia, esta situación deriva en el hecho de calificar una venta como *Venta en Origen* o *Venta en Destino*. *Venta en Origen* consiste en la “contabilización” de la mercancía sin necesidad de que ésta se encuentre físicamente en las instalaciones del comprador (eso si, previo acuerdo y formalización en el contrato de compraventa) y *Venta en Destino* consiste en la *contabilización\** de la mercancía solo hasta cuando la mercancía ha llegado a su destino (instalaciones del comprador).

Este escenario descrito pone de manifiesto la incidencia directa en los indicadores financieros, los objetivos y resultados periódicos que maneja la compañía.

\* Para efectos del estudio tomamos en cuenta que “contabilización” significa: reflejar la compra-venta en los registros contables de la compañía.



V. Es necesario comprender la incidencia de los Incoterms® 2010 en la ejecución de los contratos de compraventa y su relación directa con el funcionamiento y desempeño del ERP (sistema de planificación de recursos empresariales) que se emplea, referente a los campos, módulos y aplicaciones que contienen la información relativa al tipo de Incoterm.

Esto surge principalmente debido a la eliminación de los Incoterms DAF y DDU utilizados regularmente en las transacciones comerciales realizadas por la compañía y su sustitución por los nuevos Incoterms DAT y DAP (según sea el escenario), así como el matizado y la potencialización del resto de los términos.

Ello implica que la empresa ha considerado esta resonancia en las diversas funciones empresariales del ERP, como Gestión de Compras, Gestión de MRP, Gestión Financiera, Distribución, etc. de manera que en los contratos en los que se pacten los Incoterms® 2010, la organización se encuentre en posición de hacer un uso correcto de los términos, gozando de las ventajas que ofrecen dependiendo del contexto de la negociación, y al mismo tiempo estando consciente de las responsabilidades que contempla cada elección.

Lo anterior conlleva que el personal responsable involucrado en el manejo de los Incoterms se adapte al entorno con estas nuevas condiciones, teniendo conocimiento de las modificaciones emitidas en esta edición y plena conciencia de su significado durante la gestión de las operaciones en el sistema informático.

VI. Por último no debemos olvidar que los Incoterms no son una ley internacional de obligado cumplimiento, sino que constituyen un pacto y por ello las partes deben estar de acuerdo al someterse a sus normas. Así pues, podremos no pactar un Incoterm determinado y también seguir remitiéndonos a los Incoterms 2000, o a cualquier versión anterior si así lo consideramos conveniente, aún después del 1 de enero de 2011.

Eso si, si queremos dejar bien atadas nuestras operaciones de compraventa, en su utilización se debe indicar con claridad en el contrato el Incoterm acordado acompañándolo de su “apellido” (lugar designado), y haciendo mención expresa a la leyenda “Incoterms 2010”; evitaremos así cualquier discrepancia.

Un buen ejemplo de esta precisión sería:

**“FCA Carretera Valencia-Ademuz Km. 17.6, Valencia, España Incoterms® 2010”.**

Según las reglas Incoterms EXW, FCA, DAT, DAP, DDP, FAS, y FOB, el *lugar designado* es el lugar donde tiene lugar la entrega y donde el riesgo se transmite de la empresa vendedora a la empresa compradora.

Según las reglas Incoterms CPT, CIP, CFR y CIF, el lugar designado es distinto del lugar de entrega. Al amparo de estas 4 reglas Incoterms, el lugar designado es el lugar de destino hasta el cual el transporte está pagado. Puede resultar útil especificar con más detalle las indicaciones sobre el lugar o el destino, indicando un punto preciso en dicho lugar o destino para evitar dudas o discusiones.

## **5.2 Recomendaciones para las reglas de cualquier modo de transporte**

### ***EXW (Ex Works – En Fábrica)***

- Pactar el embalaje en el contrato de compraventa.
- Facilitar al comprador todos aquellos documentos que necesite para los despachos tanto de exportación como de importación.
- Avisar al comprador del día que tendrá disponible la mercancía, mejor si además se puede incluir en el contrato de compraventa.
- Se desaconseja expresamente el Incoterm EXW para ventas internacionales pues no incluye la carga del envío en los vehículos que en la práctica suele efectuarse por la empresa vendedora (Sería incompatible con lo establecido en el CMR). Un FCA incluye la carga del vehículo y sería más ajustado a la realidad comercial. Otra razón es que al no controlar las aduanas se pueden tener dificultades en obtener los documentos que justifiquen legalmente la exportación. Estos documentos (DUA, en la unión europea) son necesarios para justificar la exportación y no tener problemas en la gestión con Hacienda a nivel de impuestos (IVA).
- Tener mucho cuidado con los EXW y los créditos documentarios; ya que si el comprador no recoge la mercancía el día pactado, por ende la empresa vendedora también estaría incumpliendo.
- Se aconseja usar el EXW, en operaciones entre países de la misma unión económica o aduanera (Unión Europea) o entre estados o regiones de un país donde no haya procedimientos aduaneros.

### ***FCA (Free Carrier – Franco Transportista)***

- Pactar el embalaje en el contrato de compraventa.

- Avisar al comprador del día que tendrá disponible la mercancía, sobre todo si la venta se realiza FCA fábrica o almacén de la empresa vendedora.
- El punto de entrega dependerá del lugar pactado, pero siempre en el país de origen, país de la empresa vendedora. FCA *fábrica*, FCA *transportista principal*, FCA *puerto terminal de contenedores*, FCA *aeropuerto*. La entrega se hace sobre vehículo, los gastos de manipulación van a cargo de la empresa compradora.
- Revisar si el seguro del transporte interior dentro del país de origen cubre el valor de la mercancía, a no ser que la empresa tenga una póliza global de cobertura de riesgos de transporte.
- Se aconseja usar el FCA como sustituto del EXW ya que soluciona los riesgos y los problemas que ocasiona el EXW a la empresa vendedora.
- El FCA es un Incoterm muy versátil y con mucha flexibilidad. Para operaciones dentro de la misma área económica se puede usar un FCA Fábrica (País de la empresa vendedora, Unión Europea, EE.UU, NAFTA, MERCOSUR, etc.) y para ventas fuera del área económica se recomienda usar el FCA Terminal (Puerto, aeropuerto, etc).
- Se aconseja usar este Incoterm si la empresa compradora tiene mejores precios de flete. Para los compradores con experiencia, los costos de la operación se reducirán si compran FCA origen en vez de otro Incoterm de la familia de las C's y D's.

### ***CPT (Carriage paid to – Transports pagado hasta)***

- Considerar que el transporte principal lo paga la empresa vendedora pero el riesgo en ese tramo es de la empresa compradora.
- Es importante que el comprador tenga claro que el seguro de la mercancía va cargo suyo y que deberá gestionar su seguro.
- Recordar que la entrega se produce en el país de origen, cuando la empresa vendedora entrega la mercancía al transportista principal.
- Avisar a la empresa compradora del día de salida de la mercancía en origen, ya que los riesgos los asume la empresa compradora a partir de que la mercancía ha sido entregada al transportista principal.

- Estar consciente de la importancia de conocer que el riesgo se transmite en origen por parte de la empresa compradora, aunque el costo del transporte vaya a cargo de la empresa vendedora.
- Corroborar que el flete utilizado ya incluye un seguro obligatorio, (no duplicar seguros). Si se gestiona un seguro, verificar que cubra todos los riesgos posibles.
- Se aconseja la utilización de este Incoterm cuando la empresa vendedora no puede garantizar que alcanzará una buena adquisición del seguro en el Incoterm CIP.

***CIP (Carriage and Insurance paid to – Transporte y seguro pagado hasta)***

- Considerar que el transporte principal y *el seguro* lo paga la empresa vendedora pero el riesgo en ese tramo es del comprador.
- Es importante que el comprador tenga claro que el seguro de la mercancía va a cargo de la empresa vendedora, pero que asume el riesgo desde que la mercancía sale del país de origen, cuando se entrega al transportista principal. La empresa vendedora deberá poner a la empresa compradora como beneficiario del mismo si la mercancía sufre algún percance.
- Recordar que la entrega se produce en el país de origen, cuando la empresa vendedora entrega la mercancía al transportista principal.
- Avisar a la empresa compradora del día de llegada de la mercancía en destino.
- La empresa compradora debe pactar el seguro con la empresa vendedora; este seguro se recomienda que sea realizado por una compañía de prestigio internacional, que cubra los máximos riesgos ICC A y que en caso de siniestro el seguro sea pagadero en el país del comprador y en la divisa que se ha establecido a la operación.
- Estar consciente de la importancia de conocer que el riesgo se transmite en origen por parte de la empresa compradora, aunque el costo del transporte vaya a cargo de la empresa vendedora.
- Se aconseja la utilización de este Incoterm cuando la empresa compradora se ha asegurado que la empresa vendedora cumplirá con los requisitos pactados del seguro; si no es así el la empresa compradora debería utilizar un CPT.

### ***DAT (Delivered at Terminal – Entrega en Terminal)***

- Considerar que la entrega se produce en el país de destino, en una terminal, Hub logístico como un puerto o un aeropuerto, o terminal de tren. Los costos de manipulación de la mercancía de la terminal de destino van a cargo de la empresa vendedora.
- Avisar a la empresa compradora del día de llegada de la mercancía, para que la empresa compradora se haga cargo de ella.
- Prever la duplicación de costos de manipulación en la terminal de destino, sobre todo porque el transporte ya incluya en el flete parte de estos costos de manipulación como podrían ser la desestiba y la descarga.
- Revisar si el flete utilizado ya incluye un seguro obligatorio (para no duplicar seguros). Se debe procurar un seguro que cubra todos los riesgos posibles.
- Se aconseja usar el DAT en todas aquellas operaciones que se realicen en países lejanos o con inestabilidad política y/o económica, también países con ciertas deficiencias y carencias en su infraestructura. Lo normal es que la empresa vendedora deje la mercancía en un punto de fácil acceso para ella y que no tenga que gestionar transporte dentro del país de destino, que comúnmente no dominará.

La empresa compradora conocerá mejor su territorio y conseguirá mejores costes logísticos, ya que está en su país.

- Para una empresa vendedora el DAT es interesante sobre todo si quiere dominar el riesgo logístico de la operación; y resulta un buen Incoterm de compra para reducir los costos en tránsito.

### ***DAP (Delivered at Place – Entrega en lugar)***

- Considerar que la entrega se produce en el país de destino, en cualquier lugar dentro del país de destino, DAP fábrica, DAP transportista, DAP puerto, etc.
- Avisar a la empresa compradora del día de llegada de la mercancía, para que la empresa compradora se haga cargo de ella.

- Prever la duplicación de costos de manipulación en el lugar de destino, sobre todo porque el transporte ya incluya en el flete parte de estos costos de manipulación como podrían ser la desestiba y la descarga.
- Revisar si el flete utilizado ya incluye un seguro obligatorio (para no duplicar seguros). Se debe procurar un seguro que cubra todos los riesgos posibles.
- Se aconseja aplicar el DAP como sustituto del desaparecido DDU. Dentro de una misma área económica se recomienda utilizar DAP hasta la fábrica o almacén del comprador ya que al no haber aduanas interiores la empresa vendedora podrá cumplir con el término y las condiciones acordadas.
- También se puede utilizar un DAP como sustituto del DAF de los Incoterms 2000; y resulta un buen Incoterm de compra para reducir los costos en tránsito.

#### ***DDP (Delivered Duty Paid – Entrega derechos pagados)***

- Considerar que la entrega se produce en el país de destino, en cualquier lugar dentro del país de destino, DDP fábrica, DDP transportista, etc.
- Avisar a la empresa compradora del día de llegada de la mercancía, para que la empresa compradora se haga cargo de ella.
- Dentro del precio DDP se incluyen los aranceles y los impuestos interiores.
- La empresa vendedora debe conocer los impuestos que deberá asumir; estos pueden ser cambiantes en el tiempo. También debe conocer muy bien los documentos necesarios para el despacho de aduanas de importación. Tener un fallo en este sentido, podría incrementar los costos de la operación considerablemente.
- Se aconseja usar el DDP en mercancía con poco valor y utilizando un transporte por *Courier*. Se trata de prestar un servicio rápido al cliente que tiene una urgencia como por ejemplo el envío de una pieza para una máquina que la empresa compradora tiene parada; se trata de que la pieza llegue rápido y la fábrica siga funcionando. Aquí lo importante no radica principalmente en el costo de la pieza sino en la urgencia del envío.
- Se aconseja la utilización de éste Incoterm para la venta a particulares. No es usual utilizar este Incoterm para operaciones que impliquen montos importantes, tampoco si la forma de cobro/pago es un crédito documentario.

Para enriquecer esta parte del trabajo y comprender un poco más sobre la relación de los Incoterms con la actividad diaria de la empresa, y las variables reales de las cuales se constituye, se ofrece a continuación un resumen del esquema difundido por la *Securities and Exchange Commission*\* a través de su *Staff Accounting Bulletin No. 101* (SEC SAB-101), referente a la aplicación de los principios generalmente aceptados para el reconocimiento del *revenue* en los Estados Financieros.

Del citado documento se extraen las normas a tener en cuenta para el reconocimiento de los ingresos que pueden ser aplicables a la operativa Celestica Valencia.

✓ **Norma General**

Cuatro condiciones aplican al reconocimiento de ingresos:

- a. Evidencia contundente de la existencia de un acuerdo o negociación.
- b. Se ha realizado la *entrega* o se ha prestado el servicio.
- c. El precio es fijo o determinable.
- d. El cobro está razonablemente asegurado.

Circunstancias particulares pueden matizar el reconocimiento de ingresos. Algunas de las que podrían ser aplicables a las operaciones de de la compañía, serían:

En las ventas **DDP** o similar, se deberá tener evidencia de que la entrega ha sido realizada por el *forwarder*. En la operativa, las transacciones de venta solo se habrían de registrar en los sistemas cuando se pueda demostrar que la **entrega** se ha producido.

Si es una práctica del vendedor tener un contrato firmado o un pedido firme, y alguno de estos documentos está en proceso de firma por parte del cliente, los envíos que se produzcan en ese periodo no han de ser reconocidos como ingresos hasta que los **documentos** no estén **formalizados**.

En el caso de venta a un almacén **consignado del cliente**, el reconocimiento del ingreso estará sujeto a restricciones si el cliente tiene derecho a devolver total o parcialmente lo consignado, o si el vendedor tiene alguna obligación de recompra. Si no se aplican estas obligaciones, será necesario demostrar que el cliente conoce y acepta la propiedad de los materiales consignados y que éstos se encuentran separados y perfectamente identificados.

\* La **Securities and Exchange Commission** de los Estados Unidos (comúnmente conocida como la **SEC**) es una agencia independiente del gobierno de Estados Unidos que tiene la responsabilidad principal de hacer cumplir las leyes federales de los valores y regular la industria de los valores, los mercados financieros de la nación, como las bolsas de valores, de opciones y otros mercados de valores electrónicos. Una de sus tareas fundamentales es frenar la manipulación de los ingresos por parte de compañías e individuos y los fraudes en los reportes financieros.

En las ventas en las que **no se haya producido la entrega física**, será necesario que concurren las siguientes circunstancias para que pueda reconocerse el ingreso:

- Que se haya **transferido el riesgo**.
- Que exista pedido o compromiso firme del cliente.
- Que exista petición del cliente de no embarcar y retrasar a fecha determinada, sin que varíen las condiciones de pago.
- Que se mantenga el material no embarcado identificado separadamente.
- Que los equipos estén completos y listos para el embarque.

En los casos en los que se haya producido el embarque físico, pero exista alguna duda acerca de la aceptación de la mercancía por parte del cliente, el ingreso no podrá ser reconocido. De igual forma, en el caso de servicios, la aceptación del cliente será necesaria cuando exista alguna duda sobre la aceptación del mismo, o cuando existan cláusulas en el contrato que requieran dicha aceptación.

Cuando para cubrir un pedido sea necesario el embarque de múltiples elementos, el envío parcial de los mismos no podrá ser reconocido como ingreso si la porción faltante hace que los elementos no sean operativos. Cuando se produzca una situación como la descrita, será necesario que el cliente acepte expresamente el envío parcial para que se pueda computar la venta, pero en ningún caso se podrá contabilizar el ingreso de los elementos no enviados.

### **5.3 Conclusiones finales**

Los INCOTERMS, son mucho más que términos de negociación internacional (International Commerce Terms), reflejan el conocimiento de las técnicas de comercio exterior por parte de las empresas (empresa vendedoras y compradoras).

- El Incoterm establece el tipo de relación comercial entre el Vendedor y Comprador.
- El Incoterm refleja el grado de compromiso de la empresa vendedora en la actividad exportadora.
- El Incoterm es la base para el desarrollo de la Cadena Logística del Comercio Exterior, que deben asumir Vendedor y Comprador.
- El Incoterm es un elemento de competitividad a través de la gestión del coste y del valor añadido del servicio.
- El Incoterm relaciona a diferentes ámbitos entre sí: transporte, seguro, forma de pago, documentos,...
- El Incoterm se erige como herramienta esencial en la configuración del precio en los mercados internacionales, formando parte de la estrategia internacional de la empresa vendedora.



Podemos decir que los Incoterms recogen las distintas modalidades de entrega de las mercancías situando con precisión en el contrato de compraventa internacional las respectivas obligaciones del vendedor y comprador.

Suponen obligaciones mínimas del vendedor. El orden de clasificación de los diferentes Incoterms implica un aumento progresivo de las obligaciones del vendedor, mientras que las del comprador disminuyen.

Su contenido afecta exclusivamente al vendedor y comprador y no a sus relaciones con el o los transportistas, que se rigen por el contrato de transporte.

No regulan la legislación aplicable a los puntos no reflejados en los Incoterms y la forma de pago de la operación.

Los Incoterms dan respuesta a cuatro problemas que se plantean en la venta internacional de mercancías:

- **ENTREGA:** Momento de la obligación jurídica de entrega de la mercancía por el empresa vendedora.
- **GASTOS:** Quién corre con los gastos derivado de la logística (transporte, seguro, manipulación, gestiones aduaneras, etc.)
- **RIESGOS:** Quién soporta los riesgos (robo, daño, pérdida, deterioro...)
- **DOCUMENTOS:** Quién proporciona los documentos (formalidades a cumplimentar, especialmente aduaneras al paso de fronteras).

Debido a que los Incoterms representan diversas negociaciones comerciales en términos del lugar de entrega de las mercancías que incluyen decisiones de transporte, así como los costos y responsabilidad de los agentes logísticos (cliente - proveedor) será necesario que Celestica Valencia continúe reforzando su cultura sobre el uso adecuado de los Incoterms, y permanezca en la búsqueda de la conciliación y selección del Incoterm más apropiado con el cual se consiga optimizar los costos totales derivados de la gestión de la cadena de suministro, permitiéndole alcanzar la eficiencia de la combinación modal en equilibrio con las políticas de abasto que se consideren adecuadas.

Será trascendente manejar y mantener el precepto del costo total como uno de los instrumentos más importantes en la gestión de la cadena de suministro, cuyo propósito sea crear un flujo eficiente de materiales por medio de la definición de un balance óptimo entre nivel de servicio y bajos costos logísticos, como lo son los involucrados en el almacenaje, procesamiento de órdenes e información, cantidades producidas u ordenadas, inventario y transporte.

Lo anterior implicará entender y observar el problema de la toma de decisiones desde diversos vértices, usando un enfoque multicriterio, ya que la mejor selección estará influenciada entre otras cosas, por un conjunto de atributos cuantitativos (tiempo en tránsito, tiempo de espera, tarifas, daños o pérdidas, etc.) y cualitativos (confiabilidad, seguridad, servicios conexos, etc.). A diferencia del enfoque basado en un solo criterio ("el costo"), el plantearse el problema desde el punto de vista multicriterio ayudará a obtener un cúmulo de posibles soluciones, de las cuales, habrán o habrá que seleccionar aquella que mejor cumpla con las expectativas de la organización.

Por lo que respecta a situaciones no consideradas por los Incoterms, y después de una lectura completa de la nueva publicación, cabe resaltar que en cierto sentido se esperaba la incorporación de algún Incoterm que abordara y facilitara la problemática no resuelta referente a las transacciones de servicios.

Si bien es una realidad que las transacciones de productos físicos forman parte de la mayoría de las transacciones a nivel internacional, y que los Incoterms están pensados para regular dichos flujos de mercancía; también es cierto que el comercio internacional de servicios se ha extendido de forma espectacular alrededor del mundo. ¿Qué es lo que podrían regular los Incoterms? Se podría regular quien paga los materiales, fungibles o instrumentos que se pueden derivar de una prestación de servicios, quien se hace cargo de los gastos de manutención, quien paga los viajes, cuando se entiende el servicio por finalizado y se realiza la entrega, entre muchos otros aspectos.

*Recapitulando:*

El proyecto ha sido útil para identificar los cambios emitidos en los Incoterms® 2010 y su repercusión en el proceso de gestión de Celestica Valencia.

Es importante señalar que éste estudio, producto del esfuerzo en una investigación seria, fue programado con anticipación y extendido en tiempo de elaboración, no solo para disminuir el grado de afectación que ejercen comúnmente las limitaciones de alcance y recursos, sino también para ofrecer un trabajo de calidad, diferente y con un valor añadido.

Respondiendo a los cuestionamientos que dieron origen al presente trabajo, cabe destacar como resultados notables los siguientes:

- La descripción del contexto de la empresa y su relación íntima con el objeto de estudio a través de su visión de la Cadena de Suministro.
- La definición precisa de las funciones y estructura del conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales.

- La recolección de los cambios difundidos en la nueva publicación de los Incoterms® 2010.
- El procesamiento de información actualizada para la determinación de los progresos principales en las reglas Incoterms® 2010.
- El reconocimiento de los posibles efectos y consecuencias en el proceso de gestión de Celestica Valencia, derivadas de los cambios en los Incoterms.
- La reapertura de un debate benéfico para la organización que permita centrar la discusión sobre la elección del tipo de negociación del comercio exterior (Incoterms) mas convenientes desde su perspectiva particular.
- El establecimiento de una serie de recomendaciones generales y particulares de carácter preventivo y pro-activo que permitan disminuir las repercusiones en las funciones de los departamentos involucrados en el manejo de los Incoterms.
- La consolidación de un análisis al conjunto de reglas oficiales de comercio, que brinde una mayor seguridad jurídica en las transacciones de compraventa de Celestica.

Por todo lo mencionado anteriormente y lo observado en el desarrollo de éste trabajo de investigación, se puede afirmar que se cumplieron los objetivos planteados.

## Citas

- [1] Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional (1999), "Incoterms® 2000: ICC official rules for the interpretation of trade terms", publicación CCI No. 560.
- [2] "Diccionario LID de Empresa y Economía", *Zonas de libre cambio*, LID Editorial Empresarial, Madrid. <http://www.diclib.com/zona%20de%20libre%20cambio/show/es/alkonaeconomia/6475>
- [3] Ronald H. Ballou (2004), "Logística Administración de la Cadena de Suministro", *Capítulo 1- Logística de los negocios y la cadena de suministros: un tema vital*, quinta edición, Editorial Pearson Educación.
- [4] Endorsement of texts of other organizations: Incoterms 2000, ISP98 and URCB, "Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law", 2000, vol. XXXI.
- [5] Third Quarter 2010 Summary, Ends Markets by Quarter (periods 2009-2010)  
[www.celestica.com/News/News.aspx?id=2916](http://www.celestica.com/News/News.aspx?id=2916)
- [6] Definición de la Cadena de Suministro, [http://es.wikipedia.org/wiki/Supply\\_chain](http://es.wikipedia.org/wiki/Supply_chain)
- [7] John T. Mentzer (2001), "Administración de la Cadena de Suministros", *Defining Supply Chain Management, Journal of Business Logistics*, Vol. 22, Num. 2; citado por Ronald H. Ballou (2004), "Logística Administración de la Cadena de Suministro", quinta edición, Editorial Pearson Educación.
- [8] John T. Mentzer (2001), Modelo de dirección de la cadena de suministros, *Defining Supply Chain Management, Journal of Business Logistics*, Vol. 22, Num. 2, reproducción del Consejo de Administración Logística.
- [9] Real Academia Española (2010), "Diccionario de la Lengua Española", *Definición de Logística*, (Vigésima segunda edición), [http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO\\_BUS=3&LEMA=logistica](http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=logistica)
- [10] Instituto Español de Comercio Exterior -ICEX- (1996), "Curso de especialistas de Comercio Exterior", *El Transporte en las transacciones comerciales internacionales*, segunda edición.
- [11] Vladimir Córdoba (2001), "Programa de capacitación del comercio exterior, Venezuela", *¿Cómo fijar costes y precios?*, Banco del Comercio Exterior en Venezuela; citado por José Elías Jiménez Sánchez (2006), *Coordinación de inventarios en una cadena de suministro del sector automotriz a través de Épocas Comunes de Resurtido, y el uso de diversos modos de transporte*, Publicación Técnica No. 293, Sanfandila Querétaro.

[12] Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional, Copyright © 2010, "ICC rules for the use of domestic and international trade terms, Incoterms® 2010", publicación ICC No. 715/S.

## Glosario

**Albarán:** (palabra procedente del árabe hispano albará y este del árabe clásico barā'ah), es un documento mercantil que acredita la entrega de un pedido. El receptor de la mercancía debe firmarlo para dar constancia de que la ha recibido correctamente. Dentro de la compraventa, el albarán sirve como prueba documental de la entrega o *traditio* de los bienes como lo indica su nombre en árabe albará que significa (la prueba o el justificante).

En la práctica las empresas fabricantes o bien las compañías transportistas (Courier's) también le asignan a un artículo(s) un *número de albarán o tracking*, que funciona como código o número de seguimiento para conocer el estado en que se encuentra el paquete o envío durante su trayecto hasta su destino final.

**Cámara de Comercio Internacional:** es una organización que se encarga de brindar protección a las empresas de los diferentes países del mundo en lo que confiere a las operaciones comerciales. Esta Cámara se creó en 1919 en París, Francia. Constituida con personalidad propia y naturaleza jurídica asociativa. Cabe mencionar que la Cámara de Comercio Internacional es la única organización empresarial que tiene el estatus de organismo de consulta ante las Naciones Unidas y sus organismos especializados.

La CCI o ICC (por sus siglas en inglés) es la organización mundial de empresas más importante y representativa. Sus miles de socios, en más de 120 países, proceden de todos los sectores empresariales privados.

La red mundial de comités nacionales de la ICC mantiene informada a su secretaría internacional, de las prioridades nacionales y regionales de las empresas. Más de 2000 expertos representantes de las empresas socias aportan su saber y su experiencia en la elaboración de las tomas de posición de la ICC sobre determinados temas económicos.

La ICC da a conocer los puntos de vista de la comunidad económica mundial a la ONU, a la Organización Mundial del Comercio y a numerosas otras instituciones intergubernamentales, internacionales como regionales.

**Crédito Documentario:** El crédito documentario es el medio de pago que ofrece un mayor nivel de seguridad en las ventas internacionales, asegurando al exportador el cobro de su operación.

El crédito documentario es una orden que el importador da a su banco para que proceda al pago de la operación en el momento en que el banco del exportador le presente la documentación acreditativa de que la mercancía ha sido enviada de la manera convenida.

El banco del importador va a pagar si la documentación está en regla, con independencia de que en ese momento el importador tenga saldo o no. Es decir, el banco del importador garantiza la operación.

La documentación debe ser muy precisa e incluir todos los documentos que se han especificado en el crédito documentario. No puede haber ningún tipo de error, ni de fondo ni de forma. Cualquier fallo en este sentido puede llevar al banco emisor a no proceder al pago, a la espera de que los errores sean subsanados.

**CMR:** Este término hace referencia al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera que viene regulado en el Convenio CMR, suscrito en Ginebra el 19 de mayo de 1956 y ratificado por España en 1974.

Este Convenio se aplica a todo los contratos de transporte público de mercancías por carretera en los que el lugar de carga de la mercancía y el lugar previsto para la entrega estén situados en dos países diferentes, si uno al menos de estos países es firmante del Convenio.

**Documento de entrega:** significa un documento utilizado para probar que la entrega se ha producido. Para muchas de las reglas Incoterms® 2010, el documento de entrega es un documento de transporte o su documento electrónico correspondiente. Sin embargo, con EXW, FCA, FAS y FOB, el documento de entrega puede ser simplemente un recibo. El documento de entrega puede tener también otras funciones, por ejemplo, como parte del mecanismo de pago.

**Documento o procedimiento electrónicos:** Conjunto de información constituido por uno o más mensajes electrónicos y, cuando sea aplicable, equivalente funcionalmente al correspondiente documento en papel.

**DUA (Documento Único Aduanero):** Impreso obligatorio para los intercambios de mercancías entre los miembros de la CEE (Comunidad Económica Europea), así como entre ésta y terceros países. Se utiliza tanto en las importaciones como en las exportaciones y tiene carácter de declaración tributaria.

El DUA consta de dos grupos de impresos: principal (D) para una sola partida de orden, y complementario (D/S) para más de una. Debe ser firmado por el titular de la operación o por la persona autorizada.

**EDI (Electronic Data Interchange):** El intercambio electrónico de datos es la transmisión estructurada de datos entre organizaciones por medios electrónicos. Se usa para transferir documentos electrónicos o datos de negocios de un sistema computacional a otro. El intercambio electrónico de datos puede realizarse en distintos formatos: EDIFACT, XML, ANSI ASC X12, TXT, etc.

Dicho de otra manera un mensaje EDI es un conjunto coherente de datos, estructurados conforme a normas de mensajes acordadas, para la transmisión por medios electrónicos, preparados en un formato capaz de ser leído por el ordenador y de ser procesado automáticamente y sin ambigüedad.

**Embalaje:** esta palabra se usa con diferentes propósitos:

1. El embalaje de la mercancía para cumplir con los requisitos del contrato de compraventa.
2. El embalaje de la mercancía para que esté en condiciones de ser transportada.
3. La estiba de la mercancía embalada en un contenedor u otros medios de transporte.

En las reglas Incoterms® 2010, embalaje significa tanto la primera como la segunda acepción. Las reglas Incoterms® 2010 no se ocupan de las obligaciones de las partes en cuanto a la estiba de contenedores y, por lo tanto, cuando sea pertinente, las partes deben ocuparse de ello en el contrato de compraventa.

**Entrega:** Este concepto tiene significados múltiples en el Derecho mercantil y en la práctica, pero en las reglas Incoterms® 2010 se utiliza para indicar dónde el riesgo de pérdida o daños causados a la mercancía se transmite de la empresa vendedora a la compradora.

**Hinterland:** es un territorio o área de influencia. Este concepto se aplica específicamente a la región o distrito interno situado tras un puerto o río, donde se recogen las exportaciones y a través de la cual se distribuyen las importaciones. En el contexto comercial se entiende prácticamente como la esfera de influencia de un determinado punto logístico, en este caso un *Hub*.

**Hub (Concentrador):** anglicismo que se refiere a un punto de intercambio o centro de distribución de personas y/o mercancías. En el sector del transporte se concibe como un nudo de comunicaciones logísticas o bien una concentración de puntos logísticos interesantes para llevar a cabo la mejor práctica comercial, por ejemplo: un puerto o un aeropuerto.

**Incoterms** (acrónimo del inglés *international commercial terms*, “términos internacionales de comercio”) son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías y reflejan la práctica actual en el transporte internacional.

Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las tareas y responsabilidades entre el comprador y el empresa vendedora así como los riesgos que implica la entrega de mercancías.



**Logística de los negocios:** es un campo relativamente nuevo del estudio integrado de la gerencia...la novedad estriba en el concepto de dirección *coordinada* de las actividades relacionadas (con una visión holística de la empresa), en vez de la práctica histórica de manejarlas de manera separada, además de que la logística añade valor a los productos o servicios esenciales para la satisfacción del cliente y para las ventas.

**Porteador:** a los efectos de las reglas Incoterms® 2010, el porteador (o transportista) es la parte con quien se contrata el transporte.

**Trámites aduaneros:** son los requisitos que hay que satisfacer para cumplir con cualquier regulación aduanera aplicable y pueden incluir obligaciones documentarias, de seguridad, de información o de inspección física.

## Bibliografía consultada

1. [www.celestica.com](http://www.celestica.com)
2. <http://es.wikipedia.org/wiki/Celestica>
3. [http://www.einforma.com/servlet/app/prod/DATOS\\_DE/EMPRESA/CELESTICA-VALENCIA-S.A.-C\\_QTk2MzAxMjcw\\_de-VALENCIA.html](http://www.einforma.com/servlet/app/prod/DATOS_DE/EMPRESA/CELESTICA-VALENCIA-S.A.-C_QTk2MzAxMjcw_de-VALENCIA.html)
4. <http://maps.google.es/>
5. Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional (1999), "Incoterms® 2000: ICC official rules for the interpretation of trade terms", publicación CCI No. 560.
6. Ronald H. Ballou (2004), "Logística Administración de la Cadena de Suministro", quinta edición, Editorial Pearson Educación.
7. Ignacio Soret de los Santos (2006), "Logística y Marketing para la Distribución Comercial", tercera edición, Editorial ESIC.
8. Jesús Antonio Ruiz Cana, Juan Gaitán Rebollo, José Luis Morato Gómez (2005), "Logística Comercial", primera edición, editorial McGraw Hill.
9. <http://es.wikipedia.org/wiki/Incoterms>
10. <http://www.iccwbo.org/incoterms/>
11. [http://www.iccspain.org/fixters/INCOTERMS\\_2010.pdf](http://www.iccspain.org/fixters/INCOTERMS_2010.pdf)
12. <http://www.incoterms-2010.com/>
13. <http://www.incoterms-2010.es/>
14. <http://www.facebook.com/#!/pages/Incoterms-2010/120610987958581?v=wall>
15. <http://lmeridag.files.wordpress.com/2010/09/incoterms-2010.png>
16. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, segundo periodo de sesiones (1969) "Incoterms y otros términos comerciales".  
[www.uncitral.org/pdf/spanish/unc-2/acn9\\_14\\_s.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/spanish/unc-2/acn9_14_s.pdf)

17. Arjan Foekens, Andreas Mitrakas, Yao-Hua Tan (1997), "Facilitating International Electronic Commerce by Formalising the Incoterms".  
*Erasmus University Rotterdam, 30th Hawaii International Conference on System Sciences (HICSS)*,  
<http://doi.ieeecomputersociety.org/10.1109/HICSS.1997.663419>
18. Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional, Copyright © 2010, "ICC rules for the use of domestic and international trade terms, Incoterms® 2010", publicación ICC No. 715/S.
19. José Muñoz Barón (2011) "El Operador Económico Autorizado. Las Áreas Exentas". Edición 2011, edita ATEIA Valencia (Asociación de Transitarios, Expedidores Internacionales y Asimilados).
20. <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-D+p-834+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/documento+unico+aduanero.htm>
21. "Celestica Valencia Routing Guide". <http://www.celestica.com/Services/Services.aspx?id=798>
22. Office of the Chief Accountant, "*Staff Accounting Bulletin No. 101: Revenue Recognition in Financial Statements - Frequently Asked Questions and Answers*"  
<http://www.sec.gov/info/accountants/sab101faq.htm>
23. José Elías Jiménez Sánchez (2006), "Coordinación de Inventarios en una Cadena de Suministro del sector automotriz a través de Épocas Comunes de Resurtido, y el uso de diversos modos de transporte", Publicación Técnica No. 293 del Instituto Mexicano del Transporte.

*“Incoterms” es una marca registrada de la Cámara de Comercio Internacional. La referencia a éste término en el presente trabajo se realiza única y exclusivamente para fines académicos, y de conformidad con las reglas sobre el uso correcto de la marca comercial “Incoterms”.*

*Los términos y logotipos de Incoterms® 2010, Incoterm y cualquiera de sus acepciones son marcas o variantes registradas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y a ella se le deben todos los derechos.*

Anexo 1

**TABLA DE INCOTERMS® 2010**

INFORMACION					PAIS, CIUDAD, LUGAR DE ORIGEN					TRANSPORTE PRINCIPAL		PAIS, CIUDAD, LUGAR DE DESTINO				VO= Venta en Origen VD = Venta en destino
Grupo	Incoterm	Nombre en inglés	Siglas	Costo / Riesgo	Embalaje	Carga en almacén de vendedor	Transporte interior en origen	Trámites aduaneros de exportación	Gastos de manipulación en origen	Transporte principal	Seguro de mercancía	Gastos de manipulación en destino	Trámites aduaneros de importación	Transporte interior en destino	Entrega/descarga de mercancía al comprador	
<b>REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE</b>																
E	En Fábrica... Lugar convenido	EX-Works	EXW Multimodal	Costo	V	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	VO
				Riesgo	V	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	
F	Franco transportista... lugar convenido	Free-Carrier	FCA Multimodal	Costo	V	V	V/C	V	C	C	C	C	C	C	C	VO
				Riesgo	V	V	V/C	V	C	C	C	C	C	C	C	
C	Transporte pagado hasta... lugar de destino	Carriage Paid to	CPT Multimodal	Costo	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	VO
				Riesgo	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	
C	Flete, transporte y seguro pagado... lugar convenido	Carriage Insurance Paid	CIP Multimodal	Costo	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	VO
				Riesgo	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	
D	Entregado en terminal de transporte convenida	Delivered at Terminal	DAT Multimodal	Costo	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	VD
				Riesgo	V	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	
D	Entregado en lugar/punto de destino convenido	Delivered at Place	DAP Multimodal	Costo	V	V	V	V	V	V	V	V/C	C	V/C	C	VD
				Riesgo	V	V	V	V	V	V	V	V	V/C	C	V/C	
D	Entregado derechos pagados... Lugar convenido	Delivered Duty Paid	DDP Multimodal	Costo	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V/C	C	VD
				Riesgo	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V/C	
<b>REGLAS PARA TRANSPORTE MARITIMO Y VIAS NAVEGABLES INTERIORES</b>																
F	Franco al costado del buque... puerto de embarque	Free Alongside Ship	FAS Marítimo	Costo	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C	VO
				Riesgo	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C	
F	Franco a bordo... puerto de embarque	Free On Board	FOB Marítimo	Costo	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	VO
				Riesgo	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	
C	Coste y flete... puerto de destino	Cost and Freight	CFR Marítimo	Costo	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	VO
				Riesgo	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	
C	Coste , seguro y flete... puerto de destino	Cost, Insurance, Freight	CIF Marítimo	Costo	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	VO
				Riesgo	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	

V Vendedor

C Comprador

V/C Vendedor y/o Comprador (depende también del lugar de entrega pactado)