

U N I V E R S I D A D

A U T O N O M A

M E T R O P O L I T A N A

CSH- ADMINISTRACION - 1994

SEMINARIO DE INVESTIGACION

EL SEGURO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

ALEJANDRO POSADA TOLEDO
83337517

CONTENIDO

INTRODUCCION.....	1
1) CONTRATO DE SEGURO	
1.1) Definición.....	2
1.2) Aseguradora.....	2
1.3) Asegurado.....	2
1.4) Contrato.....	3
1.5) Prima.....	5
1.6) Eventualidad Cubierta.....	6
1.7) Eventualidad Actualizada.....	7
1.8) Resarcimiento.....	7
2) INCOTERMS	
2.1) Concepto.....	8
2.2) El contrato de venta.....	8
2.3) Términos de negociación.....	9
2.3.1) Ex Works.....	9
2.3.2) Free Carrier.....	10
2.3.3) For/Fot.....	11
2.3.4) Fob Airport.....	11
2.3.5) Fas.....	12
2.3.6) Fob.....	13
2.3.7) C & F.....	14
2.3.8) CIF.....	15
2.3.9) Freight Carrier } paid to.....	16
2.3.10) Freight Carrier } and insurance paid to.....	17
2.3.11) Ex Ship.....	18
2.3.12) Ex Quay.....	18
2.3.13) Delivered at Frontier.....	19
2.3.14) Delivered Duty Paid.....	20
CONCLUSIONES.....	21
BIBLIOGRAFIA.....	22

INTRODUCCION

El contrato de seguro y el comercio internacional están directamente relacionados, como se verá a continuación. El contrato de seguro se crea para contrarrestar la afectación al patrimonio de las familias, cuando un hecho súbito e imprevisto se manifiesta. Tal es el caso de la enfermedad o muerte del jefe de familia. Se estableció un grupo de trabajadores que aportaban una contribución para la formación de un fondo, que se utilizó para ayudar a la familia de los agrupados, en caso de muerte o enfermedad.

En la actualidad, con el desarrollo y complejidad de las sociedades, el contrato de seguro también ha evolucionado, para satisfacer las dinámicas necesidades del mundo moderno. En el presente trabajo, a primera instancia se revisarán los conceptos generales del contrato de seguro, esto es, la definición del contrato de seguro, así como la determinación de las partes que lo conforman: aseguradora, asegurado, el contrato, la prima, la eventualidad cubierta, la eventualidad actualizada, y el resarcimiento.

Posteriormente, en cuanto a la parte de comercio exterior, se verán las diversas modalidades en los contratos de venta para el transporte de las mercancías, estas modalidades de uso general, se denominan Incoterms, cuya finalidad es estandarizar y hacer de uso común y accesible la manera en que se reparten los derechos y obligaciones de las partes dentro del contrato de venta, es decir, vendedor y comprador. Los Incoterms delimitan las áreas de responsabilidad de las partes, en cuanto a cubrir costos y riesgos desde que los productos salen de las instalaciones del vendedor, hasta que llegan a las instalaciones del comprador, o destino asignado por éste. Es precisamente en la parte de riesgo donde interviene el seguro, dado que como todo en este mundo, el transporte de los productos son susceptibles de ser afectados por situaciones o eventos súbitos e imprevistos, que traen como consecuencia daños a la carga, o pérdida total, lo que por supuesto significa una merma en el patrimonio de la parte responsable. Justamente para prevenir este daño, es que se hace un contrato de seguro, y en esto consiste la importancia del seguro en las transacciones comerciales internacionales.

En este trabajo no se revisan las generalidades de la actividad comercial, como sería el estudio de la teoría del valor, debido a que se maneja el supuesto de que ya existe un conocimiento previo a este respecto.

1) CONTRATO DE SEGURO

1.1) Definición

Se define como el medio por el cual la empresa aseguradora se obliga, mediante una prima, a resarcir un daño o pagar una suma de dinero al asegurado, al verificarse la eventualidad prevista en el contrato.

Los elementos que intervienen en el contrato de seguro se analizarán a continuación:

1.2) Aseguradora

En general, una empresa es el conjunto de bienes y servicios que se combinan para producir u ofrecer al mercado de consumo, bienes y/o servicios. Por lo tanto, la empresa aseguradora es el conjunto de bienes y servicios, cuya finalidad es colocar en el mercado contratos por los cuales se obliga a reparar un daño, resarcir a quien lo sufra, o bien indemnizar por el hecho de un riesgo previsto.

1.3) Asegurado

La otra parte del contrato de seguro lo constituye el asegurado, es decir, quien tiene la necesidad de que en caso de que se de un siniestro, no se vea afectado en su patrimonio, o al menos no sea tan afectado como si no estuviera protegido por un contrato de seguro.

Existen las siguientes clases de contrato aegurador-asegurado:

1.-Seguro tomado a nombre y por cuenta de un tercero.

2.-Seguro tomado por cuenta propia.

3.-Seguro tomado a nombre y por cuenta propia, sobre bienes de un tercero.

1.-La ley determina que el mandato aplicado a actos de comercio se llama comisión mercantil, por ello el "agente de seguros" se llamará comisionista del asegurador, y fungirá únicamente como su representante y como asesor del asegurado para la aplicación de las coberturas exactas, según las necesidades específicas de éste.

Ahora bien, puede ser, y de hecho ocurre frecuentemente que quien teniendo la necesidad de cubrir sus riesgos, actúe por interpósita persona, su mandatario, es decir, quien contrata el seguro actúa a nombre y por cuenta del titular de la propiedad de los bienes asegurados.

2.-El hecho de que una persona física o moral contrate sus propios seguros.

3.-Cuando sobre los bienes pesa algún gravamen, es muy común que quien es titular del gravamen tome un seguro que cubra sus bienes para que en caso de que se pierdan o mermen, la indemnización se afecte a restituirle el daño en la proporción correspondiente.

En todos los casos previstos anteriormente, al siniestro, el asegurado deberá acreditar su interés asegurable y nunca se podrá proceder contra los intereses del legítimo propietario del bien asegurado.

1.4) Contrato

El contrato civil o mercantil se define como el acuerdo de voluntades para crear, modificar, transmitir o extinguir obligaciones y derechos.

En los contratos mercantiles, cada quien se obliga en la manera y términos que aparezca que se obligó, sin que la validez del acto comercial dependa de la observación de formalidades o requisitos determinados.

Propuesta

La Ley General de Instituciones de Seguros establece que para iniciar sus operaciones, la empresa aseguradora debe contar con la papelería necesaria, la cual debe ser aprobada previamente por la Comisión; asimismo establece que los planes de seguros, las pólizas y endosos, también deberán ser aprobados por dicho organismo.

Oferta

La solicitud mencionada anteriormente, al ser requisada por el posible asegurado, es decir, al ser llenada, firmada y entregada a la aseguradora, ya sea directamente o por medio del agente de seguros, constituye la oferta del seguro.

Póliza

Al recibir la oferta la aseguradora, evalúa el riesgo y acepta o rechaza la oferta.

Puede ser que la aseguradora requiera de mayores elementos para la aceptación del riesgo y entonces produce una "Cobertura Provisional" denominado Certificado Provisional de Póliza y Notas de Cobertura.

El certificado provisional de póliza deberá expedirse cuando la empresa requiera de mayor información sobre los bienes asegurados y/o su valor; y por su expedición se entiende que los bienes se encuentran asegurados pero la expedición de la póliza está sujeta a término o condición.

Como se dijo anteriormente, el contrato de seguro se encuentra sujeto a las especificaciones de la ley mercantil respecto a sus generalidades y a las especificaciones de la ley sobre el contrato de seguro, respecto a su especialidad.

Para entender mejor el contrato de seguro, tenemos lo siguiente:

Nacimiento: El contrato de seguro nace en el momento que el asegurado llena, firma y entrega la solicitud de seguro a la aseguradora.

Perfeccionamiento: Se perfecciona en el momento que el asegurado tiene noticia de la aceptación de su oferta.

Modificación: La modificación de un contrato de seguro puede afectar a los elementos esenciales o a los accidentales del mismo. Los esenciales son:

- a) Nombre y domicilio de los contratantes.
- b) La designación de los bienes asegurados.
- c) La naturaleza de los bienes asegurados.
- d) El monto de la garantía.
- e) La cuota o prima del seguro.

Los elementos accidentales :

- a) El modo.
- b) Las modalidades.

El modo es la carga impuesta al que ha sido afectado, y las modalidades son el término y la condición: término será un acontecimiento futuro de cuya realización siempre cierta dependerá el nacimiento o extinción de efectos de derecho; condición será un acontecimiento futuro de cuya realización siempre incierta dependerá el nacimiento o extinción de efectos de derecho.

Los elementos accidentales del contrato de seguro serán todas aquellas modalidades que se le imponga, o sean términos y condiciones.

Término: El momento en que se inicia la vigencia del contrato y el momento en que se extinga.

Condición: Los contratos de seguro son susceptibles de sujetarse a cualquier condición, a excepción de las que marca la ley y que son la de la entrega de la póliza y la del pago de la prima.

Las modificaciones a los nombres y domicilios de los contratantes no alteran la substancia misma del contrato, pero se consideran esenciales pues llevan a la identificación de las partes y por ello a estimar su capacidad para contratar.

La modificación al objeto asegurado no variará la substancia del contrato, cuando se trate de varios objetos y que uno o varios sean sustituidos o suprimidos; en el caso de un solo bien, su modificación dará lugar a la extinción del contrato y el posible nacimiento de uno nuevo, bajo las mismas condiciones del original.

Transmisión: Sólo en el caso de los seguros de daños se puede presentar el caso de que se transmitan los seguros y aún cuando se impone la obligación de notificar a la aseguradora el cambio del titular de la propiedad de los bienes asegurados, la omisión del aviso no repercutirá en el contrato, salvo cuando el cambio implique agravación del riesgo.

Extinción: Hay tres formas para llegar a la extinción de un contrato de seguro, rescisión, anulación y suspensión, ésta puede ser temporal o definitiva.

La rescisión siempre obedece a un mandato judicial y traerá consigo la determinación del momento en el que surtirá sus efectos; puede operarse desde su inicio en cuyo caso nunca debió nacer la convención entre las partes, y por lo tanto los efectos causados deberán volver a su estado antes de la convención ; si la rescisión se decreta para surtir sus efectos después de su inicio de vigencia, acabará en el momento que lo dicte el juzgador. La rescisión debe ser solicitada por alguna de las partes o por todas las que intervinieron en el contrato y por lo general se debe a la falta de cumplimiento por alguna de las partes.

La anulación es consecuencia de la solicitud de alguna de las partes ante el órgano jurisdiccional, para que suspenda la obligación de cumplir el contrato.

La suspensión temporal o definitiva puede operar ya sea por ministerio de la ley, o por declaración judicial; la suspensión temporal puede no implicar la extinción del contrato, pero la definitiva si.

1.5) Prima

La obligación del asegurado es pagar cierta cantidad de dinero, periódicamente o en un solo evento.

Las dos ramas principales en que se divide el pago de la prima son: prima en un solo pago y prima fraccionada. Hay seguros que por su propia naturaleza no permiten el pago de la prima en forma fraccionada, como es el caso de los seguros de accidentes personales por un solo viaje, o por un período tan corto que su duración no llega a los 30 días que establece la ley como mínimo para la fracción de la prima; las pólizas de transporte de carga, por lo general, tampoco permiten el pago de prima fraccionada.

La ley regula la forma en que se puede fraccionar el pago de la prima. El principio general es que el seguro se contrata por un período determinado, casi siempre un año, y la prima se fracciona en partes de igual duración, el pago de la prima en fracciones no implicará que se fraccione también la cobertura del seguro. Por ejemplo, se contrata un seguro de incendio para un edificio y se pactan cuatro pagos trimestrales. La prima vence por la primera fracción el momento que el asegurado tiene conocimiento de la aceptación de su oferta, y opera el período de espera de 30 días que establece el artículo 37 de la LGIMS; pero el seguro se prolonga por

todo el año que previamente se había pactado; incluso la aseguradora tiene el derecho del pago total de la prima aún cuando haya aceptado el pago en parcialidades, el segundo y siguientes períodos y parcialidades de la prima vencerán en la fecha que se haya establecido, dividiendo un año natural en cuatro trimestres, y también opera el período de espera de 30 días. Suponiendo que la segunda parcialidad de la prima no se paga dentro de los 30 días del período de espera, los efectos del contrato cesan automáticamente a las 12 horas del último día del período de espera, pero la aseguradora conserva el derecho a que se le pague, cuando menos la prima devengada por los 30 días del período de espera.

El pago de la prima no implica el pago de la indemnización. La forma en que se fija la prima es irregular porque no siempre se sigue el mismo procedimiento para su determinación.

La forma tradicional de establecer una prima es el siguiente: la aseguradora hace una estimación de los riesgos que puede cubrir en un período determinado y cual es la incidencia y ocurrencia de siniestros en dicho período. Al fijarse el parámetro anterior se calcula cual es la cantidad mínima de dinero que requiere para hacer frente a la siniestralidad esperada, esa cantidad mínima de dinero se divide entre el número de ellos, con esto se establecen porcentajes aplicables a los valores de los bienes que se aseguran y esto se conoce como cuota de tarifa.

La tarifa de un ramo se compone de las cuotas que se aplican a los riesgos que aunque se consideran homogéneos entre sí, presentan alguna peculiaridad que los hace un poco diferentes; la cuota se expresa generalmente en un tanto por ciento, y se aplica al valor declarado para seguro del bien por el que se contrata. Por ejemplo, una cuota del .3% aplicada a un edificio de un millón, corresponde a 3000 pesos por año, como prima pura. El precio total que el asegurado paga, no se compone sólo de la prima pura, sino que se recarga con el impuesto federal, así como de los gastos de expedición de la póliza.

Hay algunos ramos del seguro en los que no existen tarifas. Por lo general también las cuotas deben ser uniformes en todas las aseguradoras. Las cuotas y tarifas deben ser autorizadas por la comisión, y esta autorización se revisa en base a estudios técnicos y experiencias numéricas de las aseguradoras.

Si no existiera uniformidad en las cuotas, se llegaría a una competencia desleal entre las aseguradoras. Como el seguro para funcionar requiere de la concesión especial otorgada por el estado, su operación es uniforme en territorio nacional.

La prima es obtenida por la aplicación de cuotas y tarifas al riesgo que se suscribe, y siempre con el mismo sistema, sin excepción. Existe cuota especial para ciertos riesgos, que presentan características que hacen presumible que los daños se presenten en menor intensidad o mas aisladamente.

1.6 Eventualidad Cubierta

La palabra riesgo tiene tres acepciones: la primera se refiere a la posibilidad de que un evento se realice y cause un daño, el cual ya fué previsto. Es como se entiende el riesgo en seguros, por ejemplo, existen riesgos de incendio, terremoto, inundación, rayo, explosión, accidente, etc. todos los anteriores son eventos que pueden o no pasar, sobre una persona o un bien; lo que se prevé es que al darse y que cause daños a los bienes objeto del seguro, y esto repercute en el patrimonio del asegurado.

Otra forma de entender el riesgo es considerar así al bien asegurado, pero no es axacto en el área de seguros. La tercera es la más equivocada, al referirse así al siniestro.

En la práctica, los riesgos se agrupan en diversos ramos, como son: automóviles, incendio, terremoto, transportes, diversos, accidentes, vida, y responsabilidad civil.

1.7) Eventualidad actualizada

Si no hubiera siniestros, no se justificaría la existencia del seguro, ya que dentro del contrato de seguro existe la obligación de pagar una suma de dinero al darse una eventualidad prevista en el mismo.

El siniestro es la materialización del riesgo. No todos los siniestros implican la obligación de pagar por parte de la aseguradora. Este debe presentarse exactamente en la forma que se previó en el contrato; la previsión puede ser general, pero las características del siniestro deben encuadrar perfectamente dentro de la generalidad pactada. Hay dos elementos que determinan si el siniestro se indemniza o no, el primero consiste en que el siniestro sea considerado como riesgo dentro del contrato; el segundo son las circunstancias en que se dió el siniestro.

1.8) Resarcimiento.

Hay cuatro formas en que se presenta el resarcimiento, la primera es la reparación del daño, la segunda es reponer el bien dañado, y la tercera es adquirir el bien dañado y abonar al asegurado por el valor del mismo.

Indemnización: Este concepto solo aplica para los ramos de vida, accidentes y enfermedades, El asegurado debe acreditar el interés asegurable que tenía al momento de celebrar el contrato de seguro, y que se conserva al momento del siniestro. La eventualidad que se prevé es que el asegurado deje de axistir o sea afectado en su patrimonio, debido a un evento súbito e inesperado, contemplado en el contrato de seguro, en cuyo caso aplica una indemnización.

La ley da un tratamiento especial a los seguros de daños, y aunque hace algunas distinciones en incendio, responsabilidad civil, y transporte, conserva un método general para daños.

2) INCOTERMS

2.1) Concepto.

La utilidad fundamental de los incoterms ha sido claramente establecida a través de su amplia aceptación por más de cuatro décadas. El valor de reglas uniformes para la interpretación de términos de negociación es reconocido por compradores y vendedores, quienes buscan definiciones claras de sus derechos y obligaciones en sus transacciones internacionales.

Gracias a los incoterms, los comerciantes pueden determinar como se distribuirán las funciones y los costos de una transacción internacional.

Los incoterms son acuerdos que determinan el grado de responsabilidad sobre la transportación de mercancías, tanto de vendedores como de compradores, dependiendo del incoterm pactado, la responsabilidad del vendedor puede variar desde solamente tener listos los productos en sus instalaciones, hasta la obligación de llevarlos hasta las instalaciones del comprador.

Ahora, con el desarrollo de nuevas formas de transportación, y nuevas formas de documentación, hay una creciente necesidad de definiciones más precisas. Es importante saber como un término dado puede aplicar en un contrato de venta. Nuevos términos, así como ajustes a los ya existentes, deben ser incluidos en el vocabulario de negociaciones internacionales.

En un ambiente comercial y político cada vez más complejo, la selección del incoterm más apropiado es de vital importancia.

2.2) El contrato de venta

Un contrato nace cuando dos partes acuerdan una transacción de venta. Es del conocimiento general que cuando una de las partes acepta las condiciones de la otra, un contrato válido ha sido establecido. Naturalmente hay variaciones, en ciertos países la regulación tiene algunas restricciones, pero con todo, lo esencial es que ambas partes queden de acuerdo.

En principio las dos partes son libres de decidir entre ellos como se designará el contrato, es decir, el precio, la forma de pago, quien tendrá determinadas funciones, quien absorberá que gastos de entrega, quien tendrá que riesgos, etc. éste es el principio de "libertad de contrato".

Lo más usual son los "contratos abreviados", es decir, que simplemente especifican cuantos productos, a que precio, donde entregarse, a que tiempo. Sólo en casos especialmente complejos se hace un contrato detallado, especificando derechos y obligaciones de las partes. Generalmente se utiliza algo llamado "condiciones generales estándar", éstas permiten a las partes referirse a un conjunto de reglas preestablecidas, que se incorporan en el contrato.

2.3) Términos de negociación.

En toda transacción internacional hay ciertos puntos que deben considerarse:

- Quién hará los arreglos del pago para el transporte de la mercancía?
- Quién absorberá el riesgo de no llevarse a cabo la transportación?
- Quién absorberá el riesgo de pérdida o daños en la mercancía?

Todas estas preguntas se refieren al paso de los productos del vendedor al comprador. Hay una amplia variedad de formas para dividir los costos, riesgos y responsabilidad sobre la mercancía entre las dos partes, son expresiones cortas que determinan los derechos y obligaciones de cada parte, en cuanto al transporte de los productos.

Cada término se refiere a una división diferente de costos, riesgos y responsabilidades entre el vendedor y el comprador. Van desde la total responsabilidad del comprador, hasta la total responsabilidad del vendedor.

Confundirse en estos puntos puede ser muy costoso para las partes; se puede llegar a disputas, hasta a juicio. Para ser totalmente útiles, los términos de negociación deberán ser universalmente aplicados.

2.3.1) EX WORKS

Significa que la única responsabilidad del vendedor es tener los productos disponibles en sus instalaciones (almacén o fábrica), no es responsable de la carga de la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, a menos que así se acuerde. El comprador tiene el costo y riesgo involucrados en el transporte de ahí al lugar deseado, esta es la mínima responsabilidad para el vendedor. El comprador se encarga del trámite de licencias de exportación, bajo su costo y riesgo.

El vendedor debe:

- a) Proveer los productos conforme al contrato de venta.
- b) Poner a disposición del comprador en el tiempo y lugar acordado.
- c) Empacar los productos para poder ser transportados.
- d) Notificar al comprador en cuanto los productos estén dispuestos.
- e) Tomar el riesgo sobre los productos hasta que queden a disposición del comprador.

El comprador debe:

- a) Recoger los productos en el lugar acordado.
- b) Tomar el riesgo a partir que el vendedor ha puesto los productos a su disposición.
- c) Pagar los impuestos de exportación.
- d) Absorber los costos por almacenaje en caso de no recoger los productos en el tiempo acordado.
- e) Pagar por la documentación requerida para su transporte, como certificados de origen, licencias de exportación, y permisos consulares.

2.3.2) FREE CARRIER (named point)

Este término ha sido designado para responder a los requerimientos de la transportación moderna, particularmente el "multimodal", como contenedores. La responsabilidad del vendedor termina en cuanto lleva los productos en el lugar acordado al transportista desinado por el comprador.

El vendedor debe:

- a) Proveer los productos conforme al contrato.
- b) Entregar los productos al transportista, en el lugar y tiempo acordado.
- c) Obtener bajo su riesgo y costo los permisos de exportación necesarios.
- d) Pagar los impuestos de exportación.
- e) Tomar el riesgo sobre los productos hasta entregarlos al transportista.
- f) Empacar los productos.
- g) Pagar los costos de revisión de los productos, como conteo, mediciones, peso, que se necesiten para la entrega.

El comprador debe:

- a) Contratar y pagar al transportista, así como notificar al vendedor sobre el transportista y donde y cuando entregar los productos.
- b) Absorber los costos a partir de que el vendedor entregue al transportista.
- c) Pagar el precio acordado por los productos.

- d) Tomar los riesgos a partir de que el vendedor entregue al transportista.
- e) Absorber los costos en caso de no contratar a tiempo al transportista.
- f) Pagar los costos del certificado de origen y documentos consulares.

2.3.3) FOR/FOT (free on rail/free on truck)

El vendedor debe:

- a) Proveer los productos acordados.
- b) Conseguir el transporte, ya sea tren o camión.
- c) Tomar el costo y riesgos de los productos hasta que queden en la custodia del tren (según lo acordado).
- d) Encargarse del empaque de los productos.
- e) Pagar los costos del chequeo de los productos, tales como medida, peso, conteo, etc.
- f) Notificar al comprador en cuanto los productos se entreguen en la estación de tren.
- g) Proporcionar al comprador la documentación necesaria.

El comprador debe:

- a) Dar al vendedor la información necesaria para la entrega de los productos.
- b) Pagar el precio acordado en el contrato.
- c) Tomar los costos y riesgos sobre los productos en cuanto son entregados en la estación.
- d) Pagar los costos para obtener la documentación requerida.

2.3.4) FOB AIRPORT

Esta basado en el FOB normal, el vendedor cumple con su obligación en cuanto entrega los productos en la estación aérea, los costos y riesgos se transfieren al comprador en cuanto cumple con lo anterior.

El vendedor debe:

- a) Proveer los productos de acuerdo a lo contratado.
- b) Entragar los productos al transportista aéreo, o al agente, o a cualquier persona determinada por el comprador; la entrega debe ser hecha en el tiempo acordado, en el aeropuerto designado.
- c) Contratar, a cuenta del comprador, el transporte aéreo.
- d) Bajo su costo y riesgo, obtener la licencia de exportación, u otra autorización necesaria para exportar los productos.
- e) Pagar los impuestos por la exportación de los productos.
- f) Tomar el riesgo sobre los productos hasta entregarlos en la estación aérea.
- g) Empacar los productos apropiadamente.
- h) Pagar los costos del chequeo de los productos, tales como medida, peso, conteo, etc.
- i) Informar al comprador en cuanto se entreguen los productos.

El comprador debe:

- a) Informar al vendedor sobre el aeropuerto de destino, y darle instrucciones sobre el transporte de los productos.
- b) Tomar los costos, una vez que el vendedor entregue los productos.
- c) Pagar el precio acordado.
- d) Tomar los riesgos sobre los productos en cuanto el vendedor entrega.
- e) Tomar los costos, en caso de que el transportista aéreo no cumpla con su parte.
- f) Tomar los costos, en caso de no dar las instrucciones adecuadas al vendedor.
- g) Pagar por la documentación requerida, tal como el certificado de origen.

2.3.5) FAS (free alongside ship)

Bajo este incoterm, la obligación del vendedor termina al entregar los productos a un lado del buque, esto significa que el comprador toma el costo y riesgo a partir de ese momento.

El vendedor debe:

- a) Proveer los productos de acuerdo a lo contratado.
- b) Entregar los productos, junto al barco, en el muelle indicado por el comprador, en el puerto indicado, en el tiempo estipulado, e informar al comprador al momento de entregar.
- c) Dar la asistencia necesaria al comprador, para la obtención de documentos necesarios para exportar los productos.
- d) Tomar los costos de la transportación de los productos, hasta entregarlos a un lado del buque.
- e) Empacar los productos.
- f) Pagar los costos del chequeo de los productos, tales como medida, peso, conteo, etc.
- g) Dar al comprador el certificado de origen

El comprador debe:

- a) Informar al vendedor el nombre del barco, así como de la fecha en que debe entregar.
- b) Tomar los costos y riesgos en cuanto el vendedor entrega.
- c) Tomar los costos y riesgo, en caso de que el buque no llegue a tiempo para embarcar los productos.
- d) Pagar por la documentación necesaria para exportar los productos.

2.3.6) FOB (free on board)

Significa "libre a bordo", es decir, los productos son entregados a bordo del buque por el vendedor, al puerto de embarque designado en el contrato de venta, los riesgos de pérdida o daño se transfieren al comprador en cuanto la mercancía se instala en el barco.

El vendedor debe:

- a) Proveer los productos de acuerdo a lo contratado.
- b) Entregar los productos a bordo del barco designado por el comprador, en el puerto acordado, en la fecha o período determinado, e informar al comprador en cuanto se hace la entrega.
- c) Obtener, bajo su costo y riesgo, las licencias necesarias para exportar.

d) Tomar el costo y riesgo sobre la mercancía hasta llevarla a bordo, así como los impuestos y cargos por su exportación, y los gastos de embarcar los productos.

e) Empacar la mercancía.

f) Pagar los costos del chequeo de los productos, tales como medida, peso, conteo, etc.

g) Obtener el certificado de origen.

El comprador debe:

a) Tramitar, bajo su costo, el transporte marítimo de los productos, así como dar al vendedor esta información, en cuanto a nombre del barco, muelle, y fecha de entrega.

b) Tomar el costo y riesgo sobre la mercancía, al ser cargada a bordo, así como pagar el precio acordado en el contrato de venta.

c) Tomar el costo y riesgo en caso de que el buque no llegue a tiempo.

d) Pagar por la documentación necesaria para exportar los productos.

2.3.7) C & F (cost and freight)

El vendedor paga la transportación hasta el puerto de destino, pero el riesgo pasa al comprador en cuanto el vendedor embarca la mercancía en el puerto de salida.

El vendedor debe:

a) Proveer los productos de acuerdo a lo estipulado en el contrato de venta.

b) Contratar y pagar el buque, así como el gasto por descargar la mercancía en el puerto de destino.

c) Obtener bajo su riesgo y costo, la documentación necesaria para exportar la mercancía.

d) Tramitar y pagar el embarque de los productos en el puerto de salida en la fecha estipulada, así como informar al comprador en cuanto se embarque la mercancía.

e) Tomar el riesgo hasta que los productos se embarquen en el puerto de salida.

f) Empacar los productos.

g) Pagar los costos del chequeo de los productos, tales como medida, peso, conteo, etc.

h) Pagar cargos e impuestos por el embarque de los productos en el puerto de salida, así como su exportación.

i) Tramitar el certificado de origen, bajo su costo.

El comprador debe:

a) Pagar el precio acordado en el contrato de venta por los productos.

b) Recibir la mercancía en el puerto de destino.

c) Tomar el riesgo de los productos, en cuanto sean embarcados en el puerto de salida.

d) Pagar por el certificado de origen, así como documentos consulares.

e) Pagar los impuestos por la importación de los productos.

f) Tramitar y pagar por los permisos de importación.

2.3.8) CIF (cost, insurance and freight)

Es básicamente el C & F, pero con la adición de que el vendedor debe proporcionar el seguro marítimo contra riesgo de pérdida o daño a los productos durante la travesía, el vendedor contrata y paga el seguro.

El vendedor debe:

a) Proveer los productos de acuerdo al contrato.

b) Contratar y pagar por el transporte del puerto de origen al puerto de destino; así como pagar por la descarga de la mercancía en el puerto de destino.

c) Obtener bajo su costo y riesgo los permisos de exportación.

d) Pagar por el embarque de los productos en el puerto de origen, en la fecha o período acordado, así como informar al comprador en cuanto los productos son embarcados.

e) Contratar un seguro por la transportación de la mercancía.

f) Tomar el riesgo hasta que los productos son desembarcados en el puerto de destino.

g) Empacar los productos.

h) Pagar los costos del chequeo de los productos, tales como medida, peso, conteo, etc.

- i) Pagar los cargos e impuestos por exportar los productos.
- j) Proporcionar al comprador el certificado de origen.

El comprador debe:

- a) Pagar el precio acordado por los productos.
- b) Recibir los productos en el puerto de destino.
- c) Tomar el riesgo sobre los productos en cuanto el vendedor los desembarca en el puerto de destino.
- d) Pagar los costos y recargos en caso de no proporcionar al vendedor los datos sobre la entrega.
- e) Pagar por el certificado de origen.
- f) Pagar por los impuestos de importación.

2.3.9) FREIGHT CARRIAGE } paid to

Como en C & F, el vendedor paga hasta el transporte marítimo, pero el riesgo llega hasta que entrega la mercancía al transportista que toma los productos en las instalaciones del vendedor, puede ser usado en operaciones multimodales, como contenedores.

El vendedor debe:

- a) Proveer los productos de acuerdo al contrato de venta.
- b) Contratar y pagar el transporte marítimo.
- c) Tomar el riesgo hasta que el primer transportista toma la mercancía.
- d) Informar al comprador en cuanto entrega los productos al primer transportista.
- e) Empacar los productos.
- f) Pagar los costos del chequeo de los productos, tales como medida, peso, conteo, etc.
- g) Obtener bajo su costo, la documentación necesaria para exportar los productos, así como los impuestos de exportación.

El comprador debe:

- a) Recibir los productos en el puerto de destino acordado, así como pagar el precio estipulado por los productos.
- b) Tomar el riesgo sobre los productos en cuanto el vendedor entrega al primer transportista.
- c) Pagar por los impuestos de importación.

2.3.10 FREIGHT CARRIAGE } and insurance paid to

Es el mismo que el anterior, sólo que el vendedor debe proporcionar el seguro para los productos durante el transporte, el vendedor contrata y paga al asegurador.

El vendedor debe:

- a) Proveer los productos de acuerdo con el contrato de venta.
- b) Contratar y pagar el transporte de los productos.
- c) Tomar el riesgo sobre la mercancía hasta que queda bajo custodia del primer transportista.
- d) Informar al comprador en cuanto el primer transportista tenga los productos.
- e) Empacar los productos.
- f) Pagar los costos del chequeo de los productos, tales como medida, peso, conteo, etc.
- g) Proveer al comprador de los documentos necesarios para el transporte.
- h) Obtener los permisos de exportación, así como pagar los impuestos de exportación.
- i) Tramitar el certificado de origen.
- j) Contratar y pagar el seguro de transporte.

El comprador debe:

- a) Recibir los productos en el lugar convenido, pagar el precio acordado por los productos en el contrato de venta, así como pagar por la descarga de la mercancía en el puerto de destino, en caso de no incluirse en el pago del transporte.
- b) Tomar el riesgo en cuanto los productos sean entregados al primer transportista.

- c) Pagar el certificado de origen.
- d) Pagar los impuestos de importación.

2.3.11) EX SHIP

En esta modalidad, el vendedor debe dejar los productos disponibles para el comprador, a bordo del buque en el puerto de destino, el vendedor toma el costo y riesgo hasta ese momento.

El vendedor debe:

- a) Proveer los productos de acuerdo con el contrato de venta.
- b) Poner efectivamente los productos a disposición del comprador, en el tiempo establecido, a bordo del barco, pero en las condiciones de descarga.
- c) Tomar el costo y riesgo sobre los productos hasta ese punto.
- d) Empacar los productos.
- e) Pagar los costos del chequeo de los productos, tales como medida, peso, conteo, etc.
- f) Informar al comprador sobre el nombre del buque, así como la fecha de arribo al puerto de destino.
- g) Proporcionar al comprador el certificado de origen.

El comprador debe:

- a) Tomar los productos en cuanto estén a su disposición, así como pagar el precio establecido para los productos en el contrato de venta.
- b) Tomar el costo y riesgo sobre la mercancía en cuanto queda a su disposición.
- c) Pagar los impuestos de importación.
- d) Pagar los posibles recargos si es que no descarga a tiempo.

2.3.12) EX QUAY

En esta modalidad, el vendedor pone a disposición del comprador los productos, en el puerto establecido, pero fuera del buque.

El vendedor debe:

- a) Proveer los productos de acuerdo con el contrato de venta.
- b) Poner a disposición del comprador los productos, en el puerto y tiempo acordado.
- c) Bajo su costo y riesgo, pagar los impuestos de importación.
- d) Empacar los productos.
- e) Pagar los costos del chequeo de los productos, tales como medida, peso, conteo, etc.
- f) Tomar el costo y riesgo sobre los productos, hasta que los entregue en el punto establecido.

El comprador debe:

- a) Recoger los productos, así como pagar el precio estipulado.
- b) Tomar el costo y riesgo sobre los productos en cuanto quedan a su disposición.

2.3.13) DELIVERED AT FRONTIER

Significa que el comprador cumple con su responsabilidad al llegar los productos a la frontera, por lo general se utiliza cuando se transporta por tren o carretera.

El vendedor debe:

- a) Proveer los productos de acuerdo al contrato de venta.
- b) Poner a disposición del comprador la mercancía, en la frontera determinada, en el tiempo establecido.
- c) Tomar el costo y riesgo sobre los productos hasta entregar.
- d) Tramitar bajo su costo y riesgo, la documentación necesaria.
- e) Contratar y pagar por el transporte de los productos, hasta la frontera seleccionada.
- f) Pagar por la descarga de los productos en la frontera.
- g) Informar al comprador en cuanto se entreguen los productos.
- h) Empacar los productos.
- i) Pagar los costos del chequeo de los productos, tales como medida, peso, conteo, etc.

El comprador debe:

- a) Tomar los productos, en cuanto el vendedor entregue.
- b) Pagar por la descarga de los productos, en caso de establecerse así el contrato de venta.
- c) Tomar el riesgo y costo sobre los productos en cuanto queden a su disposición.
- d) Pagar por los recargos que se ocasionen en caso de recoger los productos a tiempo.
- e) Obtener los permisos de importación.
- f) Informar del destino final de los productos, en caso de que el vendedor lo requiera para el trámite de documentos.

2.3.14) DELIVERED DUTY PAID

Así como EX WORKS significa la mínima responsabilidad para el vendedor, DELIVERED DUTY PAID significa la máxima responsabilidad para éste.

El vendedor debe:

- a) Proveer los productos de acuerdo al contrato de venta.
- b) Poner a disposición del comprador, en el punto determinado, en el país de importación, en el período establecido, así como tramitar toda la documentación requerida para esto, bajo su costo y riesgo.
- c) Tomar el costo y riesgo sobre los productos hasta este punto.
- d) Pagar por la descarga de los productos en el lugar establecido.
- e) Empacar los productos.
- f) Pagar los costos del chequeo de los productos, tales como medida, peso, conteo, etc.

El comprador debe:

- a) Tomar los productos en cuanto son entregados por el vendedor.
- b) Tomar el costo y riesgo sobre los productos a partir del momento en que el vendedor entregue.

CONCLUSIONES

Después de revisar tanto el contrato de seguro como los términos de negociación sobre el transporte de mercancía en las transacciones internacionales, llegamos a comprender la vital importancia del seguro. Se puede decir que sin su existencia, el comercio internacional no tendría el desarrollo y alcance que ahora tiene.

Es muy fácil verificar lo anterior si nos remontamos al inicio del mercantilismo, cuando las rutas comerciales eran inseguras, así como los medios de transporte, lo que entorpecía las transacciones, la pérdida de cargamentos podían significar la quiebra para el comerciante, esos riesgos no cubiertos provocaron que negociantes potenciales simplemente no participaran en esta importante actividad económica como es el comercio.

En la medida en que se crea y perfecciona el contrato de seguro, es como puede responder al desarrollo de las relaciones comerciales, no solamente a nivel nacional, o comercio doméstico, sino a un plano internacional, que cada vez es más global, al punto de llegar a una división internacional del trabajo.

En los Incoterms vemos que sus diferentes modalidades van desde una máxima responsabilidad para el comprador con una mínima responsabilidad para el vendedor, hasta una máxima responsabilidad para el vendedor con una mínima responsabilidad para el comprador; esto es, desde que el vendedor pone a disponibilidad del comprador los productos en sus propias instalaciones (del vendedor), hasta el grado de tener la obligación de llevar los productos toda la travesía hasta las instalaciones del comprador, esto es, cargar los productos en su fábrica, llevarlos a un puerto aéreo, marítimo, o terrestre, descargar la mercancía, cargarla en el transporte pertinente, transportar los productos al puerto de destino, descargar del transporte, cargarlo en otro transporte terrestre, y finalmente descargar en las instalaciones del comprador. Los incoterms van de un extremo a otro paulatinamente, y dependerá del acuerdo de ambas partes cual es el incoterm seleccionado.

En función del incoterm seleccionado, se determinan los límites de costo y riesgo tanto del vendedor como del comprador. En cuanto al riesgo sobre los productos, es donde intervienen las aseguradoras, contratadas por el vendedor y por el comprador. Podemos concluir que el seguro es primordial para las transacciones comerciales internacionales.

BIBLIOGRAFIA

Canna, Elizabeth. New arrival will change insurance coverage, American Shipping, New York, 1987.

Código de comercio, Porrúa, México, 1987.

Incoterms, ICC Publishing Corporation, New York, 1985.

Ley aduanera y reglamentos, Ediciones Fiscales, México, 1986.

Ley general de instituciones y sociedades mutualistas de seguros, CGISMS, México, 1986.

Martínez Alfaro, Joaquín. Teoría de las obligaciones, Porrúa, México, 1986.

Salgado y Salgado, Eusebio. La organización marítima internacional, Petróleos Mexicanos, México, 1987.