



Facultad de Ciencias Jurídicas, Políticas y Relaciones Internacionales

Tema:

La Regulación de los Términos Comerciales Internacionales (INCOTERMS) y su importancia con la regulación del comercio exterior ecuatoriano.

Trabajo de Titulación para la obtención del Título de Abogado

Presentada por:

Mateo Javier Villarreal Torres

Tutor:

María Camila Carrillo Gálvez

Quito, octubre de 2024

RESUMEN

El comercio internacional es una actividad económica importante para el progreso de los países. En Ecuador, el comercio representa una importante fuente de ingresos y empleo. Para que el comercio internacional sea eficiente y seguro, es necesario que existan normas que regulen las relaciones entre las partes involucradas en las transacciones comerciales.

Los Términos Comerciales Internacionales (INCOTERMS) son una unidad de reglas internacionales que establecen las responsabilidades y obligaciones de las partes en una operación de compraventa internacional. Mismos que son un lenguaje universal del sector comercial establecido por la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

La regulación de los INCOTERMS en Ecuador se encuentra en la Ley de Comercio Exterior y en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. La Ley establece que los INCOTERMS se aplicarán a las operaciones de compraventa internacional de bienes muebles, caso contrario que las partes acuerden expresamente otra cosa.


Palabras clave: INCOTERMS, comercio, compraventa, internacional, responsabilidades, desarrollo, eficiente, escandallo.

DECLARACIÓN DE ACEPTACIÓN DE NORMA ÉTICA Y DERECHOS

El presente documento se ciñe a las normas éticas y reglamentarias de la Universidad Hemisferios. Así, declaro que lo contenido en este ha sido redactado con entera sujeción al respeto de los derechos de autor, citando adecuadamente las fuentes. Por tal motivo, autorizo a la Biblioteca a que haga pública su disponibilidad para lectura dentro de la institución, a la vez que autorizo el uso comercial de mi obra a la Universidad Hemisferios, siempre y cuando se me reconozca el cuarenta por ciento (40%) de los beneficios económicos resultantes de esta explotación.

Además, me comprometo a hacer constar, por todos los medios de publicación, difusión y distribución, que mi obra fue producida en el ámbito académico de la Universidad Hemisferios.

De comprobarse que no cumplí con las estipulaciones éticas, incurriendo en caso de plagio, me someto a las determinaciones que la propia Universidad plantee.

A handwritten signature in black ink on a light-colored background. The signature is cursive and reads "Mateo Villarreal Torres".

Mateo Javier Villarreal Torres

C.I. 1750725549

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres por haber sido parte de todo mi proceso como estudiante, haberme apoyado tanto económicamente como moralmente en todo este proceso llamado universidad, han sido parte fundamental para la persona que soy hoy en día, sin su apoyo continuo y jaladas de oreja no podría haber llegado tan lejos y formar el carácter que hoy tengo para poder llevar todo esto a cabo.

Dedico este trabajo a mis abuelos que me han apoyado desde el primer día y me han empujado a siempre seguir adelante tanto como con consejos como con palabras de aprobación y orgullo en todo este camino que tuve que recorrer.

Dedico este trabajo a mi perrito Lucky que, si bien hoy no está presente físicamente, me acompañó durante más de 14 años, que llegó a mi vida para ser un apoyo cuando más necesitaba uno y se fue dejándome un sinfín de recuerdos.

Dedico este trabajo a aquellas personas importantes de mi vida que hoy no pudieron estar presentes por decisiones de la vida y de Dios que los llamo antes de poder ver este logro personal.

Dedico este trabajo a todas las personas que fueron parte de este camino, tanto amigos como familia que con sus palabras y momentos vividos han sido parte importante de este logro.

Por último, pero no menos importante quiero dedicar este trabajo a mi pareja Valery, ella es una parte muy importante en todo este proceso, conoce todas mis aficiones de vida y sabe cuán difícil fue para mí llegar a donde estoy ahora, agradezco a Dios que nuestros caminos se cruzaran y que sea parte activa de todos mis logros y decisiones de vida.

ÍNDICE

CARÁTULA.....	1
RESUMEN.....	2
Palabras claves.....	2
Declaratoria de autenticidad.....	3
Dedicatoria.....	4
Introducción.....	10
Objetivos.....	11
<ul style="list-style-type: none"> • Generales • Específicos 	
Planteamiento y Formulación del Problema.....	11
Marco teórico	
Capítulo 1. –	12
“Antecedentes Históricos del Comercio exterior en el Ecuador”	
Capítulo 2. –	20
“Tipos y clasificación de los INCOTERMS (Términos Comerciales Internacionales) y su uso dentro del Comercio exterior ecuatoriano”	
Capítulo 3. –	59
“Regulación del comercio exterior en Ecuador”	

Observaciones.....	74
Conclusiones.....	75
Definiciones.....	75
Bibliografía.....	80

ÍNDICE DE TABLAS (O FOTOS, ETC.)

Gráfico 1 “exportaciones en el Ecuador 1890-1950.....	61
Gráfico 2 “importaciones en el Ecuador 1890-1950.....	62
Tabla 1 “países con mayor relación económica en el Ecuador 1890-1950”	63
Tabla 2 “relación de precios de intercambios...”	66
Tabla 3 “evolución de las exportaciones 1950-1967”	66-67
Tabla 4 “composición de las exportaciones 1950-1970”.....	68
Gráfico 3 “avance económico del Ecuador 1950-1990”.....	71
Gráfico 4 “PIB Ecuador 1960-2020”.....	72
Gráfico 5 “Balanza Comercial 2010-2019”.....	73
Gráfica 6 “Exportaciones del Ecuador por producto 2004-2023”.....	74
Gráfico 7 “Países con mejor relación comercial 2005-2022”.....	75

TÍTULO: La Regulación de los Términos Comerciales Internacionales (INCOTERMS) y su importancia con la regulación del comercio exterior ecuatoriano.

Autor: Mateo Javier Villarreal Torres

Correo electrónico: villarreal.mjt@gmail.com

Resumen

El comercio internacional es una actividad económica importante para el progreso de los países. En Ecuador, el comercio representa una importante fuente de ingresos y empleo. Para que el comercio internacional sea eficiente y seguro, es necesario que existan normas que regulen las relaciones entre las partes involucradas en las transacciones comerciales.

Los Términos Comerciales Internacionales (INCOTERMS) son una unidad de reglas internacionales que establecen las responsabilidades y obligaciones de las partes en una operación de compraventa internacional. Mismos que son un lenguaje universal del sector comercial establecido por la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

La regulación de los INCOTERMS en Ecuador se encuentra en la Ley de Comercio Exterior y en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. La Ley establece que los INCOTERMS se aplicarán a las operaciones de compraventa internacional de bienes muebles, caso contrario que las partes acuerden expresamente otra cosa.

Palabras Clave: INCOTERMS, comercio, compraventa, internacional, responsabilidades, desarrollo, eficiente, escandallo.

Abstract

International trade is an important economic activity for the progress of countries. In Ecuador, trade represents a significant source of income and employment. For international trade to be efficient and safe, it is necessary to have regulations that govern the relationships between the parties involved in commercial transactions.

The International Commercial Terms (INCOTERMS) are a set of international rules that establish the responsibilities and obligations of the parties in an international sales operation. These are a universal language of the commercial sector established by the International Chamber of Commerce (ICC).

The regulation of INCOTERMS in Ecuador is found in the Foreign Trade Law and the Regulation of the Foreign Trade Law. The Law establishes that INCOTERMS will apply to international sales transactions of movable goods, unless the parties expressly agree otherwise.

Key words: INCOTERMS, trade, international, responsibilities, development, efficient, international, sales, purchase and sale, inventory.

Introducción

Los INCOTERMS, abreviatura de los Términos Internacionales de Comercio, nacieron como una necesidad urgente de abordar nuevos aspectos comerciales en relación con las normas comerciales internacionales. Antes de su aparición, el significado de los términos contractuales estaba muy desdibujado de país a país, lo que llevaba a situaciones de alta inseguridad para los participantes del comercio internacional. La falta de uniformidad no solo generaba malentendidos, sino que la incertidumbre en curso ponía a los vendedores y compradores en una posición de alto riesgo y aumentaba los costos de operación debido a disputas y fallos judiciales. Para superar esta dificultad y establecer una estructura de intercambios globales más eficiente y equitativa, la

Cámara de Comercio Internacional introdujo los INCOTERMS en 1936, que incluyen un conjunto de normas internacionalmente aceptadas que definen las responsabilidades del comprador. En el ámbito de las transacciones de compraventa internacional, los INCOTERMS han sido modificados de manera periódica para visualizar los cambios en las prácticas comerciales y las necesidades del mercado global. Esta legislación fundamental pronto se convirtió en un instrumento muy necesario para la armonización y simplificación del comercio internacional. A continuación, se presenta una exposición sobre si el uso de los INCOTERMS en Ecuador ha sido un obstáculo o una ayuda para el comercio internacional.

Objetivos

Generales

- Conocer la norma existente en el Ecuador con respecto al comercio internacional y la producción destinada a la exportación con la regulación de los INCOTERMS.
- Determinar la eficacia de la aplicación de los INCOTERMS en el comercio exterior.

Específicos

- Conocer los antecedentes históricos existentes en el Ecuador con relación al comercio exterior.
- Establecer ventajas o desventajas del uso de los INCOTERMS (Términos Comerciales Internacionales) en el comercio exterior.

Planteamiento y Formulación del Problema

El **problema** que se plantea en esta tesina es el siguiente:

¿Cómo contribuye la regulación de los INCOTERMS en Ecuador al comercio exterior?

Para responder a esta pregunta, se analizará la siguiente hipótesis:

La regulación de los INCOTERMS en Ecuador contribuye al comercio exterior al proporcionar seguridad jurídica, reducir los costes de transacción y facilitar las transacciones comerciales.

Capítulo 1 “Antecedentes Históricos del Comercio exterior en el Ecuador”

Origen y Evolución de los INCOTERMS en el Comercio Internacional y en Ecuador

Los contratos comerciales internacionales en la historia del Ecuador se podrían resumir desde tiempos precolombinos en la costa y la sierra donde las relaciones comerciales internas de las culturas indígenas como los mantas, huanca vilcas, caras se indicaban con el trueque y relación a costumbres y tradiciones orales, En la colonia con la llegada de los españoles se implantó el derecho romano tomando como fuente de inspiración nacional al código de las indias que pretendía regular la ley española a todas las colonias. Durante la época colonial, los contratos comerciales internacionales se basaban en el Código de Indias, que contenía normas generales para la realización de negocios por parte de los españoles con los indígenas. Luego, en 1822, después de la independencia de Ecuador, se promulgó el Código Civil de Colombia, que también

regulaba los contratos comerciales internacionales. En 1861, se aprobó el Código Civil de Ecuador, el primer código civil en general del país, que también contiene normas específicas para los contratos comerciales internacionales, en particular, sus obligaciones y derechos de las partes, las condiciones para su conclusión, qué pasa si no se cumplen.

En 1861 se produjeron reformas en el comercio: durante estos años en el Ecuador se comienza a organizar un sistema comercial más avanzado tras su separación de la Gran Colombia, estableciendo normativas para el comercio exterior.

Entre 1895 y 1925 se produjo la época del Boom del Cacao: Ecuador vive un auge económico gracias a la exportación de cacao, convirtiéndose en uno de los principales productores a nivel mundial. Este crecimiento económico facilita el desarrollo de una infraestructura comercial más sólida y la adopción de prácticas comerciales más sofisticadas.

En 1930 se produjo La Gran Depresión en Estados Unidos, misma que afecto la economía mundial, así como la economía ecuatoriana, al igual que muchas otras, se ve afectada por la crisis económica. Las exportaciones disminuyen y el país enfrenta dificultades financieras significativas.

En 1936 se produjo el nacimiento de los INCOTERMS, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) introduce los primeros INCOTERMS con el objetivo de estandarizar los términos del comercio internacional. Esto tiene un impacto gradual en la forma en que Ecuador gestiona sus transacciones comerciales internacionales.

En 1941 durante la Segunda Guerra Mundial, el comercio global se ve afectado por el conflicto bélico. Ecuador experimenta una disminución en sus exportaciones debido a las restricciones mundiales y la incertidumbre financiera.

En 1948 Posguerra y Recuperación Económica, tras finalizar la Segunda Guerra Mundial, el intercambio comercial internacional comienza a recuperarse. Ecuador está aprovechando este período para impulsar su economía exportadora, centrándose especialmente en productos como el banano y el petróleo.

En el año 1950, Ecuador comienza a tener uso de los INCOTERMS en sus contratos internacionales, dejando constancia de su relevancia para la claridad y la eliminación de la incertidumbre en la disciplina del comercio exterior (Cámara de Comercio Internacional, 2020).

En 1980, la CCI cierra una edición de los INCOTERMS, atendiendo a los cambios en el comercio universal, la cual incluye el incremento del transporte multimodal, es por lo que se introducen términos nuevos como DAP y DES (Cámara de Comercio Internacional, 2020).

En el año 2000 se presenta un manual con concreciones en cuanto a la globalización de los mercados y la incidencia de las tecnologías de la información, estableciéndose así términos como DAT y FOB EXW.

En 2010, se vuelve a cerrar otra edición en la que se abordan las cuestiones de seguridad y de ahorro de costes. Siguiendo esta estrategia se presentan términos como DAP y DPU.

El Código Civil de Ecuador ha sufrido de diversas modificaciones a lo largo de su historia, siendo la última de ellas la que se produjo en 2015 con la promulgación de la Ley Orgánica de la Función Judicial (LOJ). Esta norma introdujo cambios en la forma de solucionar los conflictos derivados de los contratos. Los códigos civiles, tanto pasados como actuales del país en cuestión, han regulado los contratos comerciales

internacionales un tema como el que a continuación se menciona: De las obligaciones y derechos de las partes: En los códigos civiles se han establecido las obligaciones y derechos de las partes en un contrato de comercio internacional, incluyendo las de entregar la cosa, de pagar el precio, las condiciones del contrato y responder de los daños del incumplimiento.

De la formación de los contratos.

De la misma manera, los códigos civiles han establecido la forma de contrato comercial internacional, estableciendo como posibles contratos, los que son las formas escrita, verbal y tácita.

De las consecuencias de su incumplimiento.

Finalmente, los códigos civiles han establecido las consecuencias del incumplimiento de un contrato comercial internacional, incluyendo la resolución del contrato, la indemnización del resarcimiento del daño y la ejecución forzosa. En definitiva, los INCOTERMS han sido determinantes para la armonización y simplificación del comercio internacional, estableciendo un marco jurídico claro y previsible a las partes de la operación comercial, limitando, por ende, los riesgos y permitiendo hacer un intercambio comercial global. (AGUILAR., 2015); (International Chamber of Commerce , 2020); ((UNIR), 2021)

En 2020, cerramos la edición más reciente de los de los INCOTERMS que busca adaptarse a la actualidad del comercio universal y a superar cuestiones pendientes como el comercio digital. En esta edición hay términos nuevos como el CIF-CAFO y el FAB-CAFO (Cámara de Comercio Internacional, 2020). Durante el siglo XX, el mundo de los contratos internacionales se ha adaptado a las novedades de los INCOTERMS y del

comercio universal, de modo que las partes que intervienen en un contrato de compraventa universal que mantengan un comercio extranjero, por lo tanto, estos contratos son adaptados a la actualidad y ajustados a la última edición de los INCOTERMS, de manera que no exista confusión ni controversias.

Para comprender de mejor manera aquello que regulan los INCOTERMS, es importante conocer la diferencia entre comercio exterior y comercio internacional, esto es importante ya que esta definición nos da la opción de una mejor elección del INCOTERM que puede ser usado al momento de redactar un contrato comercial. ¿Qué significa el “comercio exterior” y “comercio internacional” ?:

“...en el comercio exterior lo comprendemos como el intercambio de bienes y servicios que son regulados por un único país con el resto del mundo, es decir, es la actividad económica que tiene un país (Ecuador) hacia otros países (Resto del Mundo), tanto actividades económicas como de importación y exportación, mientras que el comercio internacional es un significado mucho más amplio que abarca intercambio de bienes y servicios entre todos los países del mundo, esto se refiere a las relaciones comerciales a nivel global, también esto incluye todo tipo de transacciones entre empresas, gobiernos o personas naturales.” (Combalia, 2010)

En el Ecuador tenemos distintos acuerdos comerciales, podemos destacar el “Área de Libre Comercio”, el “Mercado Común” y la “Unión Aduanera”, podemos ejemplificarlos en la EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio), la Nafta (North American Free Agreement), el Mercosur (Mercado Común del Sur) y la UE (Unión Europea) en vigor desde el 2017. (Combalia, 2010)

Hay otra realidad en las áreas de libre comercio. Los países suelen mantener su sistema arancelario tal como lo indica Combalia: *“Las áreas de libre comercio existen cuando dos o más países suprimen los impuestos de importación entre ellos, pero conservan sus aranceles frente al resto de Estados, como por ejemplo ocurre en la EFTA.”* (Combalia, 2010)

Tenemos que comprender también que existe otro tratado entre países como lo es aquellos que regulan el sistema de aduanas y los convenios entre países que facilitan el comercio entre estos.

“La unión aduanera es un acuerdo comercial entre diversos países en el que también se suprimen los impuestos de importación entre los Estados firmantes del acuerdo, pero además estos adoptan un arancel externo común sobre todas las importaciones provenientes de terceros países. Un ejemplo de unión aduanera es la CEE (Comunidad Económica Europea).” (Combalia, 2010)

Otro tratado que existe en el comercio internacional en el que los países sudamericanos pueden arrimarse en relación con el tema de aduanas es:

“El mercado común es una unión aduanera que permite la libre circulación de mercancías y también la libre circulación de personas y capitales. Actualmente la UE (Unión europea) es un mercado común en proceso de evolución hacia una “**unión económica**”.” (Combalia, 2010)

La relación económica que existe es un mercado común donde además de una relación comercial, también se han unificado las políticas monetarias, fiscales y socioeconómicas.

La Organización Mundial del Comercio (OMC)

La Organización Mundial del Comercio es una organización intergubernamental internacional cuyo objetivo es desarrollar y regular la interacción de los estados entre sí en la esfera del comercio mundial. En su sentido más amplio y directo, es la regulación de las relaciones comerciales entre los estados. Su objetivo es fortalecer los lazos económicos entre los países miembros y fomentar la cooperación internacional en una economía de mercado abierta para mejorar los niveles de vida del mundo. (OMC, 2024)

La OMC historia y formación.

Se estableció el 1 de enero de 1995, como resultado de la **Ronda de Uruguay** de las negociaciones comerciales. Como antecedentes entre 1986 y 1994 se alcanzaron

acuerdos, como la firma del Acuerdo de Marrakech. La OMC tiene como antecesora al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que había sido creado en 1948 para establecer un marco de reglas básicas para el comercio internacional y promover la reducción de aranceles y otras barreras comerciales, misma que fue reemplazada por la OMC. Ecuador se adhiere a la OMC el 21 enero de 1996. (OMC, 2024)

Principales objetivos

Facilitar la Implementación.

Administración y Operación de los Acuerdos Comerciales, Administrar y operar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales.

Ofrecen un Marco para la Negociación.

Ofrecer un foro de negociaciones comerciales que lleve a la formulación de nuevos acuerdos comerciales internacionales y a la celebración de nuevas rondas de negociaciones comerciales internacionales. arbitrajes, lo que da una cumbre en segundo o tercer lugar a las disputas comerciales que recibe.

Proporcionar un Espacio Judicial.

proporcione una plataforma a través de la cual los miembros, ya sea que los miembros les presten atención a las disputas de la OMC, puedan describir fases unidas en un procedimiento legal de instancias controladas.

Ofrecer Supervisión.

Supervisar las políticas comerciales nacionales de los países miembros para asegurar la conformidad de dichas políticas con las normas de la OMC. económicas que controlen y apoyen instrumentos comerciales a través de economías mal orientadas.

Asistencia Legal y Técnica a Países en Desarrollo.

Proveer asistencia técnica y capacitación a los países en desarrollo y menos adelantados para ayudar a implementar los acuerdos de la OMC y beneficiarse del comercio mundial.

Cooperar con Otras Organizaciones Internacionales.

Colaborar con otras organizaciones internacionales para asegurar una coherencia global en la formulación de políticas económicas. La estructura organizativa de la OMC es de tres partes: la Conferencia de Ministros es el órgano superior de toma de decisiones y la misma está compuesta por embajadores de todos los países que forman parte de estas instituciones, y se convoca al menos una vez cada dos años. El Consejo General supervisa el funcionamiento diario de la OMC y actúa en nombre de la Conferencia de Ministros en su ausencia. Se reúne igualmente en el Órgano de Solución de Diferencias y en el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. La Secretaría está a cargo del Director General. Esta ofrece apoyo técnico y profesional a las diversas partes de la OMC y asiste en las negociaciones y en la solución de diferencias. (OMC, 2024)

Miembros

La OMC está compuesta por 64 países, hay países y territorios en proceso de adherirse a esta organización, entre los países miembros de la OMC se encuentran:

África.

Cabo Verde, Zimbabue, Senegal, Túnez, Camerún, Djibouti, Guinea-Bissau, Ruanda, Gambia, Sudáfrica, Comoras, Mauritania, Guinea, Sierra Leona, Egipto, Ghana, Chad, Namibia, Gabón, Níger, Angola, Kenia, República Centroafricana, Lesoto, Burundi, Burkina Faso, Esuatini (Suazilandia), Costa de Marfil, República Democrática del Congo, República del Congo, Malí, Mozambique, Benín, Seychelles, Somalia, Botswana, Malawi, Uganda, Tanzania, Madagascar, Nigeria, Togo, Zambia, Mauricio.

América del Norte y Central.

México, República Dominicana, Canadá, Honduras, Costa Rica, Estados Unidos, Panamá, El Salvador, Nicaragua, Guatemala.

América del Sur.

Uruguay, Brasil, Surinam, Ecuador, Venezuela, Guyana, Chile, Perú, Bolivia, Colombia, Paraguay, Argentina

Asia.

Arabia Saudita, India, Corea del Sur, Nepal, Filipinas, Japón, Israel, Sri Lanka, Timor Oriental, Baréin, Indonesia, Kazajistán, Birmania (Myanmar), Tailandia, Camboya, Afganistán, Hong Kong (China), China, Vietnam, Omán, Qatar, Jordania, Turquía, Brunei, Singapur, Tayikistán, Pakistán, Yemen, Malasia, Maldivas, Mongolia, Macao (China), Laos, Bangladesh, Kuwait, Kirguistán, Uzbekistán.

Europa.

Irlanda, Finlandia, Lituania, Bulgaria, Noruega, Suiza, Hungría, Polonia, Italia, Países Bajos, Suecia, Macedonia del Norte, Ucrania, Chipre, Grecia, Moldavia,

Armenia, Croacia, Islandia, Rumanía, Francia, Rusia, Georgia, Montenegro, España, República Checa, Malta, Albania, Dinamarca, Eslovenia, Alemania, San Marino, Estonia, Bélgica, Reino Unido, Serbia, Luxemburgo, Letonia, Eslovaquia, Liechtenstein, Andorra, Austria y Portugal.

Oceanía.

Papúa Nueva Guinea, Islas Salomón, Tonga, Nueva Zelanda, Fiyi, Vanuatu, y Australia.

También existen países que son Observadores en Proceso Adhesión, estos países tienen el estatus de observadores ya que se encuentran en un proceso de adhesión, estos son: Irak, Líbano, Belarús, Bután, Guinea Ecuatorial, Etiopía, Azerbaiyán, Comoras, Argelia, Libia, Andorra, Bosnia y Herzegovina, Uzbekistán, Bahamas, Santo Tomé y Príncipe, Sudán, Irán, Serbia y Siria. (Organización Mundial del Comercio , 2024)

Capítulo 2. – TIPOS Y CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERMS (TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES Y SU USO DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO:

Antes de entrar en la clasificación de los INCOTERMS (Términos Comerciales Internacionales) se explicará en términos generales de este mismo punto, en las operaciones de compraventa internacional, las partes implicadas son el vendedor y el comprador.

En los contratos de compraventa internacional, las obligaciones y derechos de las partes se detallan específicamente para garantizar que ambas partes comprendan sus responsabilidades. Tradicionalmente, el vendedor está obligado a entregar la mercancía

en el lugar acordado, en la cantidad y calidad pactadas, mientras que el comprador debe pagar el precio en el lugar y plazo acordados.

Los INCOTERMS (International Commercial Terms) son un conjunto de reglas internacionales creadas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC) que modifican y detallan estas obligaciones y responsabilidades en los contratos de compraventa internacional. Los INCOTERMS definen de manera precisa los términos de envío, aclarando quién es responsable de los costos y riesgos en cada etapa del proceso de entrega de la mercancía.

Para comprender de mejor manera se observa cómo en este artículo se detalla qué son los INCOTERMS;

“Los INCOTERMS, desde luego, no aluden al concepto de propiedad, sino que emplean el concepto de transmisión de los riesgos, lo que obedece al hecho de que en tráfico internacional lo importante es conocer a cargo de quien se encuentra la mercancía en un momento dado, lo que se logra mediante el riesgo se entiende transferido a partir de tal o cual momento, lo que no sería posible si se empleara el concepto de propiedad.” (Larreategui, 1983)

Con la transmisión de los riesgos se comprende que los daños que sufra la mercadería, y, pérdida completa o incompleta, corren a cargo de la persona que sea el propietario al momento del que se perpetúan los daños, esto existe desde la antigua Roma.

Como se menciona con anterioridad es preciso que las transmisiones de los riesgos de los productos estén divididas en sus categorías correspondientes, porque, como se expresa en los INCOTERMS, los riesgos solo podrán asumirse siempre y cuando la mercancía esté debidamente especificada y separada e identificada por cualquier método necesario, para poder conocer con mayor exactitud la mercancía objeto del contrato.

Si no existe esta especificación de la cosa, el riesgo no se transmite al comprador, se debe considerar que los INCOTERMS no determinan cómo se debe hacer esta especificación de las mercancías, ya que esto es regulado por las leyes de cada país, también se puede regular según la libre voluntad de las partes, y las partes pueden elegir cómo se hacen estas especificaciones de la mercancía. Otro concepto especialmente significativo para los fines de este trabajo es la “Logística”, es decir,

“el proceso de planificación, ejecución, control del flujo y almacenamiento eficaz y eficiente de bienes, servicios e información, desde un punto de origen hasta otro de consumo, con la finalidad de satisfacer las necesidades de unos destinatarios finales. En este proceso son determinantes aspectos como la seguridad y la óptima relación entre costes, recursos y stocks.” (Combalia, 2010)

La elección correcta de los INCOTERMS que deben ser usados corresponden a los conceptos que se acaban de conocer anteriormente. Para poder sustentar lo antes dicho vamos a poner un ejemplo: Si realizamos una compraventa dentro del MERCOSUR, no es recomendable el uso del Incoterm EXW (Ex Works) va en contra del objetivo del Mercosur de simplificar el comercio regional. Su uso implica trámites adicionales y costos innecesarios para el comprador, dificultando la fluidez comercial, ya que obliga al vendedor a dejar las mercancías listas en sus instalaciones para que el comprador recoja en ese lugar. Los compradores del Mercosur generalmente prefieren INCOTERMS que transfieran responsabilidades al vendedor, como DDP o FCA. El uso de EXW puede hacer que el producto sea menos atractivo para los compradores de la región. ((UNIR), 2021)

Clasificación de los INCOTERMS (Términos Comerciales Internacionales)

Los INCOTERMS 2020 se dividen en cuatro grupos principales, según cada uno de ellos con características y responsabilidades específicas para el vendedor y el comprador, y son los siguientes:

Grupo E: Entrega a la salida

EXW (Ex Works)

El vendedor entrega la mercancía sin cargarla en ningún medio de transporte, en su propio establecimiento. El cliente asume todos los costos y riesgos desde el momento de la entrega. (KLog.co, 2024)

Características del Incoterm EXW.

Las principales características de este Incoterm son las siguientes

Disponibilidad de los Bienes.

El vendedor pondrá los bienes a disposición del comprador en sus propias instalaciones (fábrica, almacén, etc.) u otras instalaciones aprobadas (por ejemplo, fábrica, almacén, etc.). (KLog.co, 2024)

Documentos.

El vendedor deberá aportar los documentos necesarios para que el comprador pueda tomar posesión de la mercancía. El cliente no se hace responsable del peso de la mercancía en el vehículo entregado, ni tampoco del sistema aduanero de exportación. (KLog.co, 2024)

Responsabilidad del cliente

Flete y flete.

El cliente asume todos los costos y riesgos desde que la mercancía está en el lugar acordado. Esto incluye embalaje de la mercancía, transporte, seguro y cualquier costo asociado. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduanas.

Los clientes son responsables de todos los trámites aduaneros de exportación e importación, así como de todos los demás derechos, impuestos y derechos aduaneros. (KLog.co, 2024)

Ventajas y desventajas del Incoterm EXW

Ventajas.

Para el vendedor: Se simplifica la responsabilidad y se reducen riesgos y costos porque la única responsabilidad del vendedor es poner la mercancía a disposición en sus instalaciones.

Para los clientes: Proporciona un mayor control sobre la cadena de suministro desde el montaje hasta el destino final.

Desventajas.

Para el vendedor: Aunque la responsabilidad es limitada, sin asistencia logística, puede existir la percepción de que el cliente recibirá un mejor servicio.

Para el comprador: Usted asume todos los riesgos y costos asociados en origen, lo que puede resultar difícil y costoso, especialmente para compradores sin experiencia en logística internacional.

Ejemplo de uso de Incoterm EXW

Imaginemos que una empresa francesa vende vino a una empresa canadiense. El acuerdo de venta prevé la aplicación del Incoterm EXW. Esta posición incluye:

La empresa francesa debería estar preparada para hacerse cargo del vino en su bodega de Burdeos. La empresa canadiense gestiona el transporte desde las bodegas de Burdeos hasta su almacén de Toronto, incluido el transporte del vino por camión, transporte marítimo o aéreo, seguros y posibles trámites aduaneros en Francia y Canadá.

Incoterm EXW es ideal para vendedores que desean reducir su responsabilidad y riesgo en el comercio. Pero transfiere una cantidad significativa de responsabilidad y costo al comprador, quien debe estar preparado para manejar toda la logística y aduanas desde el punto de origen. Este paso es común en negocios donde el comprador tiene la capacidad y experiencia para gestionar eficazmente la logística y el transporte internacional.

Grupo F: Entrega indirecta

FCA (Free Carrier)

El comerciante entrega el producto al transportista elegido por el cliente en el lugar acordado. El cliente se hace cargo los costos y riesgos a partir de la entrega al transportista. (KLog.co, 2024)

Características del Incoterm FCA

Responsabilidades del proveedor

Entrega.

El vendedor entrega las mercancías despachadas para la exportación al transportista u otra persona designada por el comprador en un lugar acordado, que puede ser las instalaciones del vendedor u otro lugar si se indica. (KLog.co, 2024)

Documentación.

El vendedor deberá proporcionar la documentación necesaria que le permita al comprador acceder a la mercancía y conocer las aduanas de importación, en su caso. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana de Exportación.

El vendedor es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país de exportación. (KLog.co, 2024)

Responsabilidades del cliente

Entrega desde el punto de entrega: El cliente se hace cargo de todos los costos y riesgos asociados a la mercancía cuando ésta es entregada al transportista en el lugar acordado. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana.

El cliente es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país importador, incluidos impuestos y tarifas. (KLog.co, 2024)

Seguro.

El comprador decide si contratar un seguro para cubrir los gastos del automóvil, ya que no es responsabilidad del vendedor. (KLog.co, 2024)

Lugar de entrega.

Puede ser en las instalaciones del vendedor u otra ubicación aprobada. Cuando los bienes se entregan en el establecimiento del vendedor, el vendedor es responsable de cargar los bienes en el vehículo proporcionado por el comprador. Al momento del traslado, el vendedor no se hace responsable de la descarga. (KLog.co, 2024)

Ventajas y desventajas del Incoterm FCA

Ventajas.

Para el vendedor: Elimina mucha responsabilidad y riesgo una vez que la mercancía es entregada al transportista en el lugar acordado.

Para el comprador: Proporciona un mayor control sobre la cadena de suministro cuando el transportista recibe la mercancía.

Desventajas.

Para el vendedor: Tienes que gestionar y pagar el coste del despacho de aduana de exportación.

Para el comprador: Calcular todos los riesgos y costos desde el momento en que el transportista recibe la mercancía. (KLog.co, 2024)

Ejemplo de aplicación del Incoterm FCA

Supongamos que una empresa de España vende aceitunas a una empresa de Estados Unidos. El acuerdo de venta prevé la aplicación del FCA Incoterm. Esta posición incluye:

La empresa española se encarga de la entrega de las exportaciones de aceituna a la naviera elegida por la empresa americana en el puerto de carga de Valencia. Una empresa española realiza todos los trámites aduaneros necesarios para exportar aceitunas desde España. Una vez entregadas las aceitunas al proveedor en Valencia, la empresa americana asume todos los riesgos y costes asociados al envío, despacho de aduanas en Estados Unidos y entrega final en su almacén.

El INCOTERM FCA es adecuado para transacciones en las que el vendedor desea limitar su pago al consumidor en un punto específico y el comprador puede gestionar los viajes y los riesgos desde entonces. Este puesto crea una asignación clara de responsabilidades y riesgos entre proveedores y clientes, lo que facilita operaciones comerciales eficientes y predecibles.

FAS (Free Alongside Ship)

El comerciante coloca el producto al costado del buque mismo que está en el puerto de embarque designado. El cliente se hace cargo de los costos y riesgos a partir de la colocación de la mercancía al costado del buque. (KLog.co, 2024)

Características del Incoterm FAS

Las principales características de este INCOTERM son:

Las Responsabilidades del proveedor

Entrega. El vendedor debe entregar la mercancía en el costado del buque especificado por el comprador en el puerto de entrega acordado. Esto significa que la carga se coloca junto a la carga en muelles, barcos u otros lugares específicos junto al barco. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana de Exportación. El vendedor es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país de exportación. (KLog.co, 2024)

Documentación. El vendedor deberá proporcionar toda la documentación necesaria para que el comprador pueda acceder a la mercancía y gestionar las aduanas y las importaciones. (KLog.co, 2024)

Responsabilidad del cliente

Transporte Marítimo: El comprador asume todos los costos y riesgos asociados a la mercancía desde el momento del envío con la mercancía. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana. El cliente es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país importador, incluidos impuestos y tarifas. (KLog.co, 2024)

Carga y posterior entrega. El Comprador es responsable de la carga, envío y seguros necesarios. (KLog.co, 2024)

Lugar de entrega. El lugar de entrega debe especificarse claramente en el contrato de compraventa. Debe ser el puerto marítimo donde el vendedor lleva la mercancía al costado del barco. (KLog.co, 2024)

Ventajas y desventajas del Incoterm FAS

Ventajas.

Para el vendedor: La responsabilidad del vendedor se limita a la entrega en el barco, lo que puede reducir el riesgo y el costo en comparación con situaciones en las que el vendedor tiene más responsabilidad.

Para el comprador: esto le da al comprador control sobre el peso de la embarcación, lo que puede resultar beneficioso si se negocia un buen trato con los transportistas.

Desventajas.

Para el vendedor: Tienes que gestionar y pagar el coste del despacho de aduana de exportación.

Para el Comprador: Asume todos los riesgos y costos desde el momento en que la mercancía se encuentra a bordo, incluyendo embalaje, envío, seguros y trámites aduaneros e de importación.

Ejemplos de implementaciones de Incoterm FAS

Supongamos que una empresa brasileña vende soja a una empresa china. El contrato de compraventa prevé la aplicación del Incoterm FAS. Esta posición incluye:

La soja de la empresa brasileña será enviada al puerto de Santos junto con el buque designado por la empresa china. Una empresa brasileña es responsable del despacho de aduana de las exportaciones brasileñas. Una vez que la soja llega al costado del barco en

Santos, la empresa china asume todos los riesgos y costos, incluida la carga de la soja, el envío, el seguro y el despacho de aduana en China.

FAS Incoterm es adecuado para transacciones marítimas donde el vendedor desea limitar su responsabilidad a la entrega de la mercancía en el puerto y el comprador desea asumir la responsabilidad de la mercancía, el buque y los riesgos posteriores.

FOB (Free On Board)

El vendedor carga la mercancía a bordo del buque designado en el puerto de embarque. El comprador asume los costos y riesgos a partir de que la mercancía se encuentra a bordo del buque. (KLog.co, 2024)

Características del Incoterm FOB

Responsabilidades del proveedor:

Entrega. El vendedor es responsable del puerto de entrega aprobado para que el comprador envíe la mercancía al buque designado. Esto significa que una vez que la mercancía cruza la borda del barco, termina la obligación del vendedor. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana de Exportación: El vendedor es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país de exportación. (KLog.co, 2024)

Costos y riesgos: El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta que la mercancía llegue a bordo. (KLog.co, 2024)

Responsabilidad del cliente. Transporte Marítimo: El comprador asume todos los costos y riesgos desde que la mercancía está a bordo. Esto incluye envío, seguro y cualquier gasto de viaje. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana. El cliente es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país importador, incluidos impuestos y tarifas. (KLog.co, 2024)

Descarga y posterior transporte. El cliente es responsable de descargar la mercancía desde el puerto de destino y posteriormente transportarla hasta el destino final. (KLog.co, 2024)

Lugar de entrega:

El puerto de entrega debe especificarse claramente en el contrato de compraventa. El vendedor entrega la mercancía al buque en este puerto. (KLog.co, 2024)

Ventajas y desventajas del Incoterm FOB

Ventajas.

Para el vendedor: Una vez que la mercancía está a bordo, finaliza la responsabilidad del vendedor, lo que puede simplificar el proceso logístico y reducir los riesgos.

Para el comprador: El comprador puede tener control sobre el envío y la logística, y los buenos contratos con las compañías navieras pueden resultar beneficiosos.

Desventajas.

Para el vendedor: Debe asegurarse y pagar los costos del despacho de aduana y asegurarse de que la mercancía se envíe sin daños.

Para el comprador: asume todos los riesgos y costos desde el momento en que la mercancía está a bordo, lo que puede incluir problemas asociados al envío. (KLog.co, 2024)

Ejemplo de uso de Incoterm FOB

Supongamos que una empresa argentina vende trigo a una empresa italiana. El contrato de compraventa prevé la aplicación del Incoterm FOB. Esta posición incluye:

La empresa argentina transportará trigo hasta el puerto de Buenos Aires en un buque designado por la empresa italiana. Una empresa argentina se encarga del despacho aduanero de los envíos a Argentina. Una vez que el trigo ingresa al barco en Buenos Aires, la empresa italiana asume todos los riesgos y costos incluyendo envío, seguro, descarga en el puerto de Génova y despacho de aduana en Italia.

FOB Incoterm es ideal para transacciones marítimas en las que el vendedor desea limitar su responsabilidad a la entrega de mercancías en el puerto y el comprador está dispuesto a aceptar la responsabilidad del envío y los riesgos asociados en ese momento. Este puesto crea una clara división de responsabilidades y riesgos, facilitando las operaciones.

Grupo C: Entrega principal

CFR (Cost and Freight)

El vendedor paga los costos y fletes necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino designado. El comprador asume los costos y riesgos a partir de la descarga en el puerto de destino. (KLog.co, 2024)

Características del Incoterm CFR

Responsabilidades del proveedor.

Costos y fletes. El vendedor es responsable de pagar los costos y fletes necesarios para transportar la mercancía hasta el puerto de destino acordado. (KLog.co, 2024)

Entrega. El vendedor entrega la mercancía al buque en el puerto de entrega. El riesgo de pérdida o daño pasa del vendedor al comprador mientras la mercancía se encuentra a bordo en el muelle de carga. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana de Exportación. El vendedor es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país de exportación. (KLog.co, 2024)

Documentación. El vendedor deberá proporcionar al comprador la documentación necesaria para obtener la mercancía y aviso claro en el país de destino. (KLog.co, 2024)

Responsabilidad del cliente

Riesgo. El cliente asume todo riesgo de pérdida o daño mientras se encuentre a bordo en el muelle de carga. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana. El cliente es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país importador, incluidos impuestos y tarifas. (KLog.co, 2024)

Descarga y posterior transporte. El cliente es responsable de descargar la mercancía desde el puerto de destino y posteriormente transportarla hasta el destino final. (KLog.co, 2024)

Seguro. Aunque no es obligatorio, se recomienda que el comprador contrate un seguro que cubra los riesgos del envío. (KLog.co, 2024)

Lugar de entrega. El puerto de entrega debe especificarse claramente en el contrato de compraventa. La obligación del vendedor termina cuando la mercancía se encuentra a bordo en este puerto, aunque sigue siendo responsable de los costos y flete en el puerto de destino. (KLog.co, 2024)

Ventajas y desventajas del Incoterm CFR

Ventajas

Para el vendedor: le permite gestionar la logística en el puerto de destino, lo que puede simplificar la gestión de la cadena de suministro.

Para el comprador: No tiene que preocuparse por el envío ni por el embalaje porque el vendedor se encarga de ello y paga por ello.

Desventajas.

Para el vendedor: Aunque la responsabilidad del riesgo se transfiere al comprador mientras la mercancía está a bordo, el vendedor sigue siendo responsable del costo y la entrega de la mercancía al puerto de destino.

Para el comprador: En un buque portacontenedores, identificar todos los riesgos desde el momento en que la carga llega a puerto, incluidos los problemas durante el envío. (KLog.co, 2024)

Ejemplo de implementación de Incoterm CFR

Imaginemos que una empresa de Tailandia vende arroz a una empresa de Nigeria. El contrato de compraventa prevé la aplicación del Incoterm CFR. Esta posición incluye:

La empresa tailandesa entrega arroz a bordo en el puerto de Bangkok. La empresa tailandesa es responsable del despacho de aduana de las mercancías exportadas a Tailandia y del pago de tasas y fletes en el puerto de Lagos, Nigeria. Cuando el grano entra en el barco en Bangkok, la empresa nigeriana asume el riesgo de perder y dañar. La empresa nigeriana se ocupa de las importaciones en Nigeria, además de descargarlas y posteriormente transportarlas a su almacén.

El Incoterm CFR es adecuado para transacciones marítimas, donde el vendedor desea gestionar y pagar los costos de transporte hasta el puerto de destino, pero donde el comprador se arriesga cuando la mercancía está en el barco en el lugar de destino. Este paso proporciona una clasificación clara.

CIF (Cost, Insurance and Freight)

El vendedor paga los costos, fletes y seguro necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino designado. El comprador asume los costos y riesgos a partir de la descarga en el puerto de destino. (KLog.co, 2024)

Características del Incoterm CIF

Responsabilidades del proveedor

Gastos, seguros y fletes.

El vendedor es responsable de pagar los gastos, seguros y fletes necesarios para transportar la mercancía hasta el puerto de destino acordado. (KLog.co, 2024)

Entrega.

El vendedor entrega la mercancía al buque en el puerto de entrega. El riesgo de pérdida o daño pasa del vendedor al comprador mientras la mercancía se encuentra a bordo en el muelle de carga. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana de Exportación.

El vendedor es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país de exportación. (KLog.co, 2024)

Documentación.

El vendedor deberá proporcionar al comprador la documentación necesaria para obtener la mercancía y aviso claro en el país de destino. (KLog.co, 2024)

Seguro.

El vendedor debe obtener y pagar un seguro marítimo a un costo mínimo (generalmente 110% del valor de la mercancía), que cubra el riesgo de pérdida o daño durante el tránsito hasta la estación de destino. (KLog.co, 2024)

Responsabilidad del cliente

Riesgo. El cliente asume todo riesgo de pérdida o daño mientras se encuentre a bordo en el muelle de carga. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana. El cliente es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país importador, incluidos impuestos y tarifas. (KLog.co, 2024)

Descarga y posterior transporte. El cliente es responsable de descargar la mercancía desde el puerto de destino y posteriormente transportarla hasta el destino final. (KLog.co, 2024)

Lugar de entrega.

El puerto de embarque y el puerto de entrada deben especificarse claramente en el contrato de compraventa. La obligación del vendedor termina cuando la mercancía se encuentra a bordo en el puerto de embarque, aunque todavía se hace cargo de los costos, seguros y logística en el puerto de destino. (KLog.co, 2024)

Ventajas y desventajas de los INCOTERMS CIF

Ventajas.

Para el vendedor: Prevé el control logístico en el puerto de destino y la inclusión de los costos del seguro en el precio de venta.

Para el comprador: No tiene que preocuparse por los costos, el envío ni el seguro, ya que estos corren a cargo del vendedor.

Desventajas.

Para el vendedor: Si bien la responsabilidad del riesgo se transfiere al comprador mientras la mercancía está a bordo, el vendedor aún se hace cargo de los costos, seguros y transporte hasta el puerto de destino.

Para el comprador: asume todos los riesgos desde el momento en que la mercancía está a bordo en el puerto de embarque y puede preferir un seguro a todo riesgo al mínimo del vendedor.

Ejemplo de uso de Incoterm CIF

Digamos que una empresa brasileña vende café a una empresa en Francia. El contrato de compraventa prevé la aplicación del Incoterm CIF. Esta posición incluye:

La empresa brasileña debe entregar el café a bordo en el puerto de Santos. La empresa brasileña es responsable del despacho de aduana de las mercancías exportadas a Brasil, pagando tasas, seguros y fletes en el puerto de Le Havre, en Francia. Una vez que el café ingresa al barco en Santos, la empresa francesa asume todos los riesgos de pérdida y daño. La empresa brasileña contrata y paga un seguro marítimo que cubre el riesgo de pérdida o daño durante el tránsito hacia el puerto de Le Havre. La empresa

francesa se encarga del despacho de aduana de las importaciones en Francia, del re-desempaqueado y posterior entrega en su almacén.

El Incoterm CIF es adecuado para transacciones marítimas, donde el vendedor quiere asumir y pagar los costos de transporte y seguro hasta el puerto de destino, pero el comprador asume riesgos desde que posee la mercancía en el puerto. Esta posición crea una asignación clara de responsabilidades y riesgos, facilitando actividades comerciales eficientes y predecibles en el negocio offshore.

CPT (Carriage Paid To).

El vendedor paga los costos y fletes necesarios para llevar la mercancía al lugar de destino designado. El comprador asume los costos y riesgos a partir de la entrega en el lugar de destino. (KLog.co, 2024)

Responsabilidades del proveedor.

Transporte Pagado. El vendedor es responsable de pagar los costos de transporte necesarios para llevar la mercancía al destino acordado. (KLog.co, 2024)

Entrega. El vendedor entrega la mercancía al destinatario designado en el punto de entrega acordado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía pasa del vendedor al comprador cuando la mercancía se entrega al transportista, no al destino final. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana de Exportación. El vendedor es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país de exportación. (KLog.co, 2024)

Documentación. El vendedor deberá proporcionar al comprador la documentación necesaria para obtener la mercancía y aviso claro en el país de destino. (KLog.co, 2024)

Responsabilidad del cliente

Riesgo. El Comprador asume todo riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el Vendedor la entrega al cliente designado. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana. El cliente es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país importador, incluidos impuestos y tarifas. (KLog.co, 2024)

Seguro. El seguro durante el tránsito no es responsabilidad del vendedor según el CPT, pero el comprador puede decidir contratar uno si lo considera necesario. (KLog.co, 2024)

Lugar de entrega. La entrega y el destino final deben especificarse claramente en el contrato de compraventa. La obligación del vendedor termina cuando la mercancía es entregada al transportista en el punto de entrega acordado, aunque éste sigue haciéndose cargo de los gastos de transporte hasta el destino final. (KLog.co, 2024)

Ventajas y desventajas del Incoterm CPT

Ventajas.

Para el vendedor: Asegura el control de los costos de flete en el destino acordado, mientras transfiere el riesgo al comprador cuando se entrega la mercancía al transportista.

Para el comprador: No tiene que preocuparse por los costos y la logística hasta el destino acordado, ya que estos corren a cargo del vendedor.

Desventajas.

Para el vendedor: Aunque el riesgo pasa al comprador cuando la mercancía se entrega al transportista, el vendedor aún mira el costo del transporte hasta el destino final de la mercancía.

Para el comprador: Desde el momento en que entrega la mercancía al transportista, identifique todos los riesgos, incluidos los problemas en tránsito.

(KLog.co, 2024)

Ejemplo de implementación del Incoterm CPT

Supongamos que una empresa mexicana vende tequila a una empresa alemana. El contrato de compraventa prevé la aplicación del Incoterm CPT. Esta posición incluye:

La empresa mexicana envía tequila al proveedor de tequila en su fábrica de Guadalajara. La agencia de aduanas mexicana paga el transporte hasta el puerto alemán de Hamburgo. Cuando el tequila se entrega al proveedor en Guadalajara, la empresa alemana asume el riesgo de perder o dañar. La empresa alemana se hace cargo del despacho de aduanas en Alemania, así como de cualquier otro coste desde el puerto de Hamburgo hasta su almacén.

El Incoterm CPT es adecuado para transacciones en las que el vendedor desea administrar y pagar los costos de transporte hasta el destino acordado, pero donde el comprador está dispuesto a asumir los riesgos cuando la mercancía se entrega al

transportista en el punto de entrega. Este término simplifica la distribución de riesgos y responsabilidades, lo que facilita el comercio internacional.

CIP (Carriage and Insurance Paid To).

El vendedor paga los costos, fletes y seguro necesarios para llevar la mercancía al lugar de destino designado. El comprador asume los costos y riesgos a partir de la entrega en el lugar de destino. (KLog.co, 2024)

Características del Incoterm CIP

Responsabilidades del proveedor.

Pagos del vehículo y seguros. El vendedor es responsable de pagar los gastos de viaje y asegurar la mercancía hasta el destino acordado. (KLog.co, 2024)

Entrega. El vendedor entrega la mercancía al destinatario designado en el punto de entrega acordado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía pasa del vendedor al comprador cuando la mercancía se entrega al transportista. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana de Exportación. El vendedor es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país de exportación. (KLog.co, 2024)

Seguros. Los vendedores deberán contratar y pagar un seguro que cubra al menos el 110% del valor de la mercancía y que proporcione una cobertura mínima según la cláusula de seguro ICC (Institut Cargo Clauses). (KLog.co, 2024)

Documentación. El vendedor deberá proporcionar al comprador la documentación necesaria para obtener la mercancía y aviso claro en el país de destino. (KLog.co, 2024)

Responsabilidad del cliente.

Riesgo. El Comprador asume todo riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el Vendedor la entrega al cliente designado. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana. El cliente es responsable de todos los procedimientos y costos asociados con el despacho de aduana en el país importador, incluidos impuestos y tarifas. (KLog.co, 2024)

Descarga y posterior transporte. El comprador es responsable de descargar la mercancía desde el destino final y entregarla en su almacén en un momento posterior. (KLog.co, 2024)

Lugar de entrega.

La entrega y el destino final deben especificarse claramente en el contrato de compraventa. La obligación del vendedor termina cuando la mercancía es entregada al transportista en el punto de entrega acordado, aunque éste aún se hace cargo de los gastos de transporte y seguro para llegar al destino final. (KLog.co, 2024)

Ventajas y desventajas del Incoterm CIP

Ventajas.

Para el vendedor: Asegura el control de los costos de logística y transporte hasta el destino aprobado y protege la mercancía durante el tránsito.

Para el comprador: No tiene que preocuparse por los costos y la logística hasta el destino acordado, ya que estos corren a cargo del vendedor.

Desventajas.

Para el vendedor: Aunque el riesgo pasa al comprador cuando la mercancía se entrega al transportista, el vendedor sigue siendo responsable de la entrega y del seguro hasta el punto de terminación de la responsabilidad.

Para el comprador: Desde el momento en que entrega la mercancía al transportista, identifique todos los riesgos, incluidos los problemas en tránsito.

(KLog.co, 2024)

Ejemplos de implementaciones de Incoterm CIP

Digamos que una empresa japonesa vende productos electrónicos a una empresa brasileña. El contrato de compraventa prevé la aplicación del Incoterm CIP. Esta posición incluye:

La empresa japonesa entregará la electrónica al transportista en su oficina de Tokio. La empresa japonesa se ocupa tradicionalmente de la logística, pagando el transporte y los seguros en el puerto brasileño de Santos. Cuando los productos electrónicos se entregan al transportista en Tokio, la empresa brasileña asume el riesgo de perder o dañar. La empresa japonesa contrata y paga un seguro que cubre al menos el 110% del valor de los productos electrónicos durante el envío al puerto de Santos. La empresa brasileña es tradicionalmente responsable de la importación de mercancías a Brasil, además de los costos adicionales desde el puerto de Santos hasta el almacén.

El Incoterm CIP es adecuado para transacciones en las que el vendedor quiere gestionar y pagar el transporte y el seguro hasta un destino acordado, mientras que el comprador se arriesga desde que la mercancía se entrega al transportista. Este puesto crea una asignación clara de responsabilidades y riesgos, lo que facilita actividades de marketing eficientes y predecibles en los negocios internacionales.

Grupo D: Entrega a la llegada

DPU (Delivered at Place Unloaded).

Responsabilidades del proveedor: Envío y manipulación: El Vendedor es responsable de todos los costos y riesgos asociados con la entrega de los Bienes al destino acordado, incluida la descarga de los Bienes. (KLog.co, 2024)

Documentación: El vendedor deberá proporcionar la documentación necesaria para que el comprador pueda acceder a la mercancía y para el despacho de aduana, si corresponde. (KLog.co, 2024)

Seguro: No existe una obligación específica de asegurar, pero si el vendedor lo hace, tendrá que pagar. (KLog.co, 2024)

Responsabilidad del cliente.

Recepción de la mercancía: El comprador asume todos los costos y riesgos cuando la mercancía se despacha del destino acordado. (KLog.co, 2024)

Despacho Aduanero de Importación: El cliente es responsable de todos los trámites y costos asociados al despacho aduanero en el país de destino, incluidos aranceles e impuestos. (KLog.co, 2024)

Lugar de entrega.

El lugar de entrega debe especificarse claramente en el contrato de compraventa. Podría ser un almacén, una estación de transporte o cualquier otro lugar de mudanza aprobado.

Descarga: A diferencia de otros INCOTERMS, según la DPU, el vendedor es responsable de retirar la mercancía del destino. Ésta es una característica importante que distingue a DPU de otros términos. (KLog.co, 2024)

Ventajas y desventajas del Incoterm DPU***Ventajas.***

Para el comprador: Simplifica la logística y la gestión de riesgos hasta el punto de entrega, mientras que el vendedor se encarga del envío y la retirada.

Para el minorista: puede controlar todo el proceso de transporte hasta la descarga, lo que puede mejorar la eficiencia del tiempo de entrega y el tiempo de entrega.

Desventajas.

Para el comprador: Si hay problemas con la descarga o el área de entrega no está preparada adecuadamente, puede enfrentar costos y retrasos adicionales.

Para el vendedor: Asumes muchos riesgos y costos asociados con el transporte y la descarga, lo que puede aumentar tu responsabilidad y complicar la entrega, especialmente si hay problemas en el cocinero de destino. (KLog.co, 2024)

Ejemplo de implementación de Incoterm DPU

Supongamos que una empresa alemana vende equipos a una empresa mexicana. El acuerdo de venta especifica el uso del Incoterm DPU. Esta posición incluye:

La empresa alemana tiene que organizar y pagar todo el transporte del equipo hasta la oficina de la empresa mexicana en la Ciudad de México. La empresa alemana también es la encargada de retirar las máquinas de la planta mexicana. Una vez que el equipo es retirado de fábrica, la empresa mexicana es responsable del equipo y de los trámites aduaneros necesarios para importarlo.

Incoterm DPU es particularmente útil en situaciones donde la entrega y descarga segura y controlada de la mercancía es esencial, proporcionando claridad y distribución precisa de las responsabilidades entre vendedor y comprador.

DAP (Delivered at Place).

El vendedor entrega la mercancía en el lugar de destino designado, sin asumir el despacho de aduana en el destino. El comprador asume los costos y riesgos a partir de la entrega en el lugar de destino. (KLog.co, 2024)

Propiedades del Incoterm DAP.

Responsabilidades del proveedor

Flete y entrega. El vendedor es responsable de todos los costos y riesgos asociados con la entrega de la mercancía al destino acordado. (KLog.co, 2024)

Documentación El vendedor deberá proporcionar la documentación necesaria que le permita al comprador acceder a la mercancía y conocer las aduanas de importación, en su caso. (KLog.co, 2024)

Exclusión. El vendedor no se hace responsable de retirar la mercancía del destino. Esta es responsabilidad del cliente. (KLog.co, 2024)

Responsabilidad del cliente.

Recepción de la mercancía. El comprador asume todos los costos y riesgos asociados a la mercancía desde el momento en que la mercancía llega al destino acordado y está lista para su descarga. (KLog.co, 2024)

Despacho Aduanero de Importación. El cliente es responsable de todos los trámites y costos asociados al despacho aduanero en el país de destino, incluidos aranceles e impuestos. (KLog.co, 2024)

Descarga: Es responsabilidad del cliente descargar la mercancía cuando llegue al destino acordado. (KLog.co, 2024)

Lugar de entrega: El lugar de entrega debe especificarse claramente en el contrato de compraventa. Esto puede incluir un almacén, aparcamiento o cualquier otro punto de entrega autorizado sin descarga. (KLog.co, 2024)

Ventajas y desventajas del Incoterm DAP

Ventajas.

Para el comprador: simplifica la entrega de la mercancía hasta el punto de entrega, ya que el vendedor es responsable de organizar y pagar el transporte hasta el destino acordado.

Para el minorista: proporciona control sobre la entrega de mercancías al destino, lo que puede conducir a mejores tiempos de entrega y tiempos de entrega más fáciles.

Desventajas.

Para el comprador: Si no está preparado para recibir y descargar la mercancía en destino, puede enfrentar costos y problemas adicionales.

Para el vendedor: usted asume muchos de los riesgos y costos asociados con conducir hasta su destino, lo que puede aumentar su responsabilidad. (KLog.co, 2024)

Ejemplo de uso del Incoterm DAP.

Supongamos que una empresa de Francia vende productos electrónicos a una empresa de Brasil. El contrato de compraventa prevé la aplicación del Incoterm DAP.

Esta posición incluye: La empresa francesa debe organizar toda la logística electrónica y pagar la oficina de la empresa en Brasil, en São Paulo. Una vez que la electrónica llega a la planta de São Paulo, la empresa brasileña se encarga de desembalarla y asumir los costos adicionales. La empresa brasileña también gestiona los trámites aduaneros necesarios para importar materias primas en todo Brasil.

Cuando el comprador prefiere que el vendedor se encargue de la logística de transporte hasta el punto de entrega, pero está preparado para la descarga y el despacho aduanero, Incoterm DAP es particularmente útil. Este término divide claramente los riesgos y las responsabilidades entre el vendedor y el comprador, lo que facilita una transacción comercial más efectiva y predecible.

DDP (Delivered Duty Paid).

El vendedor entrega la mercancía en el lugar de destino designado, incluyendo el despacho de aduana en el destino. El comprador asume los costos y riesgos a partir de la entrega en el lugar de destino. (KLog.co, 2024)

Propiedades del Incoterm DDP.

Responsabilidades del proveedor.

Flete y entrega. El vendedor es responsable de todos los costos y riesgos asociados con la entrega de la mercancía al destino acordado. (KLog.co, 2024)

Despacho de Aduana. El vendedor es responsable del despacho de aduana tanto en los países exportadores como en los importadores. Esto incluye el pago de impuestos, aranceles y otras tasas aduaneras. (KLog.co, 2024)

Documentos. El vendedor deberá proporcionar todos los documentos necesarios que permitan al comprador obtener la mercancía. (KLog.co, 2024)

Descarga. Aunque usted no es responsable de la descarga, esta se puede negociar en el contrato de compraventa. Por defecto, el vendedor no tiene obligación de retirar la mercancía del destino. (KLog.co, 2024)

Responsabilidad del cliente.

Recepción de la mercancía: El comprador asume todos los costos y riesgos asociados a la mercancía cuando llega a su destino y está lista para su descarga. (KLog.co, 2024)

Retiro. El cliente es responsable de retirar la mercancía, salvo pacto en contrario en el contrato. (KLog.co, 2024)

Lugar de entrega. El lugar de entrega debe especificarse claramente en el contrato de compraventa. Podría ser un almacén, un aparcamiento o cualquier otro lugar aprobado. (KLog.co, 2024)

Ventajas y desventajas del Incoterm DDP

Ventajas.

Para el comprador: Simplifica la logística y reduce riesgos y costos inesperados, ya que el vendedor se hace cargo de prácticamente todo el transporte y la documentación aduanera.

Para el vendedor: Proporciona un mayor control durante todo el proceso de entrega, asegurando que se cumplan todos los requisitos y procedimientos.

Desventajas.

Para el comprador: puede generar costos más altos porque el vendedor puede agregar cobertura para absorber tanto el riesgo como la responsabilidad.

Para el vendedor: Esto implica riesgos y costos importantes, incluidos despachos de aduana e impuestos en el país importador, que pueden resultar complejos y costosos. (KLog.co, 2024)

Ejemplos de aplicaciones de Incoterm DDP

Supongamos que una empresa japonesa vende máquinas herramienta a una empresa alemana. El contrato de compraventa prevé la aplicación del Incoterm DDP. Esta posición incluye:

La empresa japonesa debe gestionar y pagar todos los equipos entregados a la oficina de la empresa alemana en Berlín. La empresa japonesa también procesa documentos aduaneros en Japón y Alemania, incluido el pago de derechos, impuestos y otras tasas aduaneras en toda Alemania. Una vez que las máquinas llegan a la planta de Berlín, la empresa alemana se encarga del desembalaje del equipo.

Incoterm DDP es ideal para clientes que desean minimizar su riesgo y responsabilidad en la importación de mercancías, quieren que el vendedor se encargue de todos los aspectos de envío y aduanas. Sin embargo, puede resultar caro para el vendedor, que asume más riesgos y costes. Es importante que ambas partes definan claramente los términos y condiciones del contrato de compraventa.

INCOTERMS usados en Ecuador

Los INCOTERMS más utilizados en el comercio internacional ecuatoriano son:

FOB (Free On Board).

Razones de uso. Es un INCOTERM relativamente simple de entender y aplicar, lo que facilita su uso en transacciones internacionales.

Las responsabilidades del vendedor y el comprador están claramente definidas, lo que reduce el riesgo de disputas.

Se puede utilizar para una amplia gama de productos y modos de transporte.

El comprador tiene mayor control sobre la contratación del transporte marítimo y el seguro.

Aquí un ejemplo; Dentro del Ecuador existe un Exportador de plátanos que vende su producto a un importador estadounidense. El exportador es responsable de todos los costos y riesgos hasta llegar al puerto de Guayaquil. El exportador está a cargo del proceso de exportación hasta que el producto se carga en el barco, asegurando el manejo adecuado en su territorio. El importador es responsable de los costos y riesgos asociados a la mercancía una vez que se encuentra en el barco, esto fomentando el uso de este INCOTERM por el uso de buques y por seguridad del comprador al tratarse de un producto vegetal y de su perfecta conservación ya que de esto depende su valor en el mercado.

CIF (Cost, Insurance and Freight)

Razones de uso. El comprador no necesita preocuparse por la contratación del transporte marítimo, el seguro o los costos relacionados.

El vendedor está obligado a contratar un seguro mínimo para la mercancía.

El comprador tiene un precio total más claro, incluyendo los costos de transporte y seguro.

Es un INCOTERM ampliamente utilizado en el comercio internacional, especialmente para productos de alto valor.

Aquí un ejemplo; Un comprador alemán compra flores a una empresa ecuatoriana. Hasta que llegue a su puerto de destino previsto en Hamburgo, el exportador paga los gastos de transporte y seguro. El comprador está protegido, el exportador es responsable de asegurar la mercancía durante el envío. El importador tiene garantizada la entrega de la mercancía en el puerto de destino, junto con los gastos

de seguro y flete, lo que ayuda en la planificación de costos. Este INCOTERM es utilizado en el Ecuador para dar la seguridad necesaria para el comprador y así poder incentivar la compra de productos ecuatorianos.

FCA (Free Carrier / Libre Transportista)

Razones de uso. El vendedor puede utilizar el Incoterm FCA para transportar la mercancía hasta sus instalaciones, almacén o puerto seco. Esto permite flexibilidad en la logística del transporte.

El comprador se hace cargo del transporte primario marítimo, aéreo y terrestre desde el punto de entrega acordado, según el Incoterm FCA. El comprador puede obtener mejores tarifas de transporte y seguro.

Una vez que el artículo se transfiere al transportista designado por el comprador en el lugar designado, el vendedor no es responsable de ningún costo o riesgo asociado con el mismo.

El vendedor puede acelerar el proceso con el uso de FCA, ya que la responsabilidad de exportación se limita al punto de entrega acordado y el vendedor solo es responsable de los productos exportados.

El Incoterm FCA es una buena opción para transacciones internacionales donde el vendedor no quiere correr con los costos y riesgos del transporte primario o seguro hasta el destino final.

Aquí un ejemplo; Una empresa ecuatoriana y un comprador estadounidense tienen un acuerdo mutuo para utilizar el Incoterm FCA (Free Carrier) para su empresa de producción textil con sede en Quito, Ecuador. Se ha designado un almacén en Quito como punto de entrega designado. La Empresa quiteña envía los textiles a almacenes de la ciudad. A continuación, los textiles se envían al transportista elegido por el cliente. El comprador asume todos los riesgos y gastos del transporte de los textiles a Miami una vez que se encuentran en el almacén del transportista en Quito. Los gastos mencionados incluyen transporte internacional, seguros y otros costos relacionados. La empresa ecuatoriana brinda documentación de exportación, el transportista se encarga del despacho de aduana y transporte a Miami. Los textiles se entregan al comprador en Miami, quien luego se encarga del proceso. Se transportan las mercancías desde el puerto de entrada de Estados Unidos hasta sus instalaciones finales.

EXW (Ex Works)

Razones de uso. El comprador tiene el máximo control sobre la logística y el transporte de la mercancía.

Es el INCOTERM más simple y menos costoso para el vendedor, ya que no asume ninguna responsabilidad por el transporte o el seguro.

Se utiliza comúnmente en transacciones locales o cuando el comprador tiene su propia capacidad logística.

Puede ser adecuado para productos voluminosos o pesados que el comprador prefiere transportar por su cuenta.

Aquí un ejemplo; Un comprador colombiano compra equipos agrícolas a una empresa ecuatoriana. El exportador pone a disposición en su fábrica en Quito. Esto para el exportador resulta lo menos fastidioso, el comprador es responsable de todos los gastos y riesgos de la fábrica del vendedor. El comprador es responsable de gestionar todas las actividades relacionadas con la logística, incluidas la exportación, el transporte y las aduanas.

Factores que afectan en la elección del INCOTERM:

La elección del INCOTERM más apropiado para una transacción comercial específica que depende de varios factores, como:

- ***El tipo de producto.*** La naturaleza del producto, su valor y su susceptibilidad a daños o pérdidas pueden influir en la elección del INCOTERM.
- ***El método de transporte.*** El método de transporte utilizado (marítimo, terrestre, aéreo) puede afectar la selección del INCOTERM.
- ***La distancia entre el vendedor y el comprador.*** La distancia entre las partes puede influir en la distribución de costos y riesgos entre el vendedor y el cliente.
- ***Los términos de pago.*** Los términos de pago pactados entre las partes pueden afectar la elección del INCOTERM.
- ***La experiencia y preferencias de las partes.*** La experiencia previa y las preferencias de las partes implicadas en la transacción también pueden influir en la elección del INCOTERM.

(Forwarding, 2020); (ECUAPASS, 2017); (CCQ, 2023)

Ecuador se suma a diversos acuerdos y tratados internacionales en el continente sudamericano para impulsar el comercio exterior. A continuación, se detallan algunos de los más relevantes:

CAN - Comunidad Andina de Naciones.

Miembros. Bolivia, además de Colombia, Ecuador y Perú.

Objetivo. Fomentar la unión económica y comercial entre los países participantes, promoviendo el intercambio libre de productos y colaboración en diferentes sectores.

Beneficios. La libre movilidad de bienes, supresión de impedimentos arancelarios, homogenización de políticas económicas y comerciales.

El Mercosur, conocido como el Mercado Común del Sur.

Miembros. Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Sin embargo, Venezuela está temporalmente suspendido.

Estados Asociados. Bolivia está en proceso de unirse como miembro pleno, y también están Chile, Perú, Colombia, Ecuador y Surinam.

Acuerdo de Complementación Económica. El comercio entre Ecuador y los países miembros del Mercosur se ve facilitado gracias al Acuerdo de Complementación Económica (ACE) que tienen.

Beneficios. Bajada de aranceles, mejores condiciones para el comercio e impulso a las inversiones.

La Asociación Latinoamericana de Integración, también conocida como ALADI.

Miembros. Todos los países de América del Sur, además de México y Cuba.

Objetivo. Establecer un mercado regional latinoamericano mediante la progresiva eliminación de obstáculos al comercio.

Beneficios. Beneficios arancelarios, convenios económicos y comerciales.

TLC con Chile

Tipo. Pacto de Comercio Libre.

Objetivo. Fomentar y agilizar el intercambio comercial e inversiones entre Ecuador y Chile.

Beneficios. Supresión de tarifas, resguardo de inversiones y promoción del intercambio de servicios comerciales.

Tratado de Comercio con la Unión Europea

Miembros. Ecuador, Colombia y Perú forman parte del acuerdo multipartes con la UE.

Objetivo. Promover y agilizar el intercambio comercial e inversiones entre Ecuador y los países de la Unión Europea.

La eliminación de aranceles, el acceso preferencial a los mercados europeos y la promoción de las inversiones.

Estos diferentes tratados y convenios en los que Ecuador forma parte, son beneficiosos y fomentan el comercio internacional, trayendo inversión extranjera y creando una competencia de nuestros productos con el resto de países. Estos tratados también son parte fundamental en la implementación de los INCOTERMS en los diferentes contratos comerciales, donde es parte Ecuador, es por este motivo y como los otros puntos ya expuestos es que entre todos los INCOTERMS existentes los más usados dentro del Ecuador son: EXW, FCA, CIF y FOB.

“Si bien la ICC no recomienda el uso de FAS, FOB, CFR y CIF en embarques de contenedores, según los resultados obtenidos a través de la encuesta, al menos el 45% de la población estudiada aplica estos INCOTERMS, Sobre las reglas INCOTERMS más utilizadas, dentro de las más de 48 combinaciones posibles, los usuarios reportan mayormente el uso de entre uno y tres términos. La utilización exclusiva de FOB representa el 47% de los casos; FOB y CIF 22%; CIF 17%; y FCA 14%. En resumen, FOB y FOB/CIF suman 69% en la data recolectada.” (CCQ, 2023)

Capítulo 3. – “Regulación del comercio exterior en Ecuador”

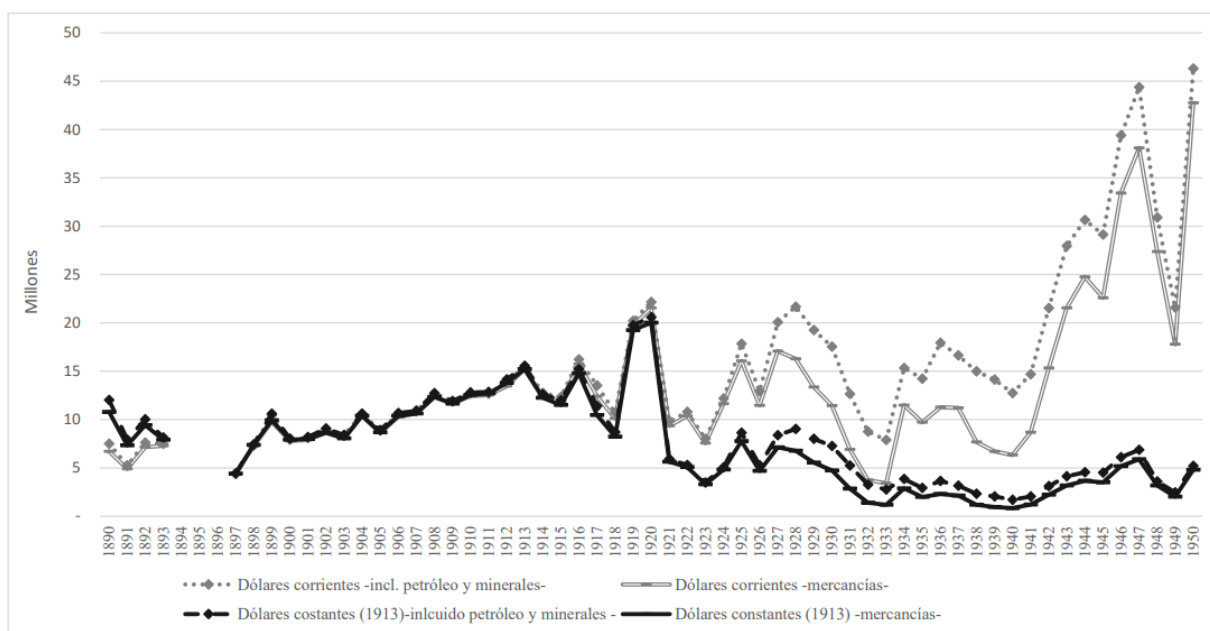
Análisis de la importancia de los INCOTERMS en el Ecuador:

En virtud de lo expuesto, se realiza un análisis del uso de los INCOTERMS (Términos Comerciales Internacionales) en el comercio exterior ecuatoriano, esto con base de datos estadísticos desde antes de la incorporación de los mismos, finales del siglo XX e inicios del siglo XXI y época presente en el Ecuador. Tras haberse analizado los datos, se podrá establecer la conclusión de si han sido de gran avance e importancia comercial para nuestro país o caso contrario han representado pérdida.

Para llegar a esta conclusión se analizarán diferentes tablas estadísticas que demuestren si el uso e incorporación de los INCOTERMS ha generado un avance económico y comercial en el Ecuador.

Como se mencionó anteriormente lo primero que se analiza son los inicios del siglo XX, desde 1890 hasta 1950 año en que se incorporan los INCOTERMS al Ecuador, se tomara en cuenta el progreso o decrecimiento del comercio exterior, los principales países que fueron socios comerciales de la época y los productos en los que se centraba el comercio en el país.

Gráfico 1. Exportaciones del Ecuador 1890-1950

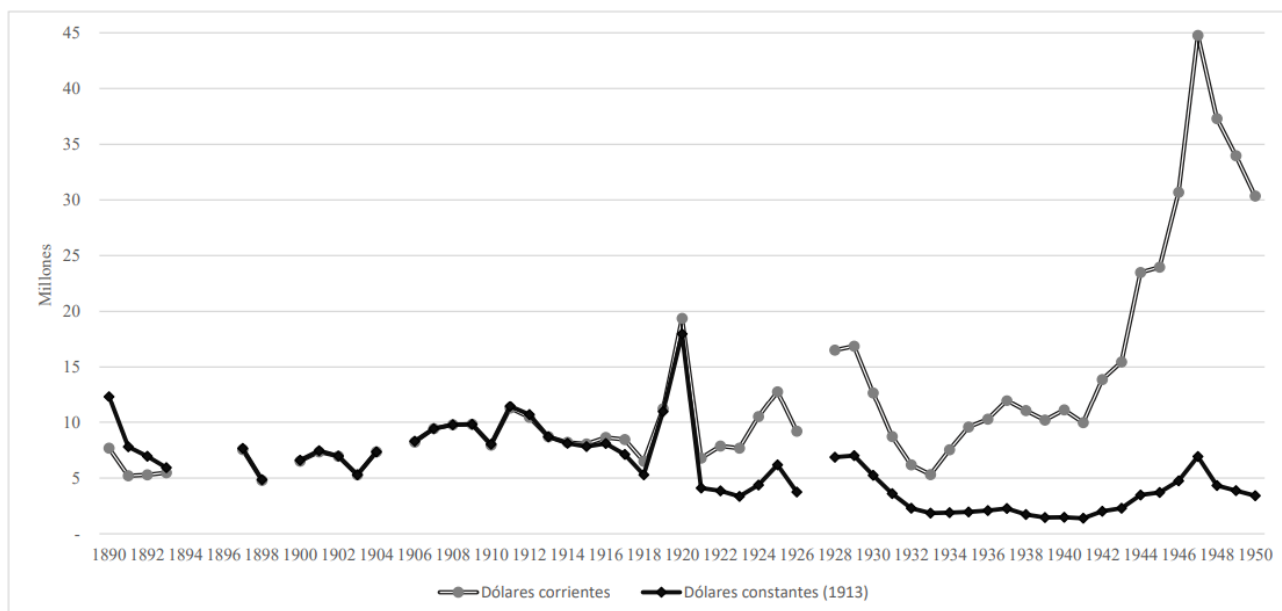


(Pérez, 2021)

En este gráfico podemos observar cómo fue el movimiento de las exportaciones en el Ecuador en los años de 1890 hasta 1950, esto dividido en los Dólares corrientes en productos como el petróleo y minerales, tenemos los Dólares constantes, haciendo énfasis en el año de 1913 y de igual manera con productos como en petróleo y minerales, podemos observar el crecimiento de los dólares corrientes a partir del año de

1940 en mercancías varias y por último el incremento que existe en el año de 1913 en los Dólares constantes en mercancías varias, como bien se sabe esta información se encuentra en sucres, mismos que, a partir del año 1913 se convierten en Dólares corrientes y constantes. Esta decisión corresponde a que la extracción de crudo y los minerales son extraídos por empresas extranjeras que reconocían al Ecuador con una licencia misma que obliga a estas empresas informar las cantidades extraídas al Banco Central del Ecuador, esto conlleva a que no sea considerada esto en su archivo de exportación.

Gráfico 2. Importaciones del Ecuador 1890-1950



(Pérez, 2021)

En el gráfico N° 2, mismo que habla sobre las importaciones del Ecuador en los años de 1890 hasta 1950 y sobre su desarrollo en los dólares corrientes y constantes. Con la excepción del repunte en 1920, posterior a esto se produjo una disminución en las condiciones reales de esta actividad relacionada con el período anterior a 1918.

En los años veinte se produce un ligero incremento, posterior a esto se produce un cambio de dirección en 1929, y después de eso, las importaciones se mantuvieron estancadas por alrededor de una década hasta el inicio de los años cuarenta cuando vuelven a tener un incremento en el comercio de exportaciones.

Países con mayor concentración de relación con Ecuador en el comercio exterior:

En esta sección nos proponemos examinar la fuerza en las relaciones comerciales que existen entre el Ecuador y el resto de países alrededor del mundo en las exportaciones. Los reportes anuales en el comercio exterior y los informes del ministerio revelan en detalle el destino de la exportación y, en menor medida, el punto de partida de las mercancías que arriban al país. A partir de esos registros, se crea primero un estudio detallado de la distribución de los principales sitios y luego del grado de concentración bursátil nacional.

Tabla 1. Intensidad comercio exterior con el Ecuador 1890-1950

Año	Alemania		Francia		Reino Unido		Estados Unidos		Resto del Mundo	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
1890	16%		26%		20%		11%		27%	
1913	17%	18%	35%	5%	10%	30%	25%	32%	13%	16%
1920	4%	3%	4%	3%	18%	23%	57%	58%	18%	13%
1930	10%	13%	9%	6%	4%	16%	66%	40%	11%	25%
1940	0.04%	2%	1%	4%	2%	8%	60%	67%	37%	18%
1950	6%	4%	1%	1%	2%	1%	90%	55%	1%	39%

Información tomada de (Pérez, 2021)

Los países líderes que mantienen una relación comercial con el Ecuador, a finales del siglo XIX, son Francia y Gran Bretaña ya que compraban aproximadamente el 50% de los productos del Ecuador, a diferencia con Alemania y Estados Unidos que compraban una cuarta parte del producto ecuatoriano. Posterior a esto en 1913 era

Francia quien era el mayor comprador de productos ecuatorianos, y seguida de Estados Unidos quien era el segundo mayor comprador de productos ecuatorianos, mientras que Alemania mantenía su consumo y exporte con Ecuador, a diferencia con Gran Bretaña que reducía a la mitad su consumo de productos. Francia fue el país con mejor relación comercial para tres países latinoamericanos: Venezuela, Ecuador y Haití; un dato curioso es que solo los productos comprados desde Haití tenían como último destino Francia. En este contexto, hablando de Ecuador, una parte importante de las exportaciones francesas se reorientaron hacia Países Bajos y Bélgica. Esta afirmación puede confirmarse observando el alto consumo del cacao a nivel mundial. Caso contrario fue que entre 1894 hasta 1914, el consumo mundial fue de frutas y este se cuadruplicó tras la demanda francesa, aumentando en un porcentaje del 1,75; mientras que la demanda de países como Bélgica y Países Bajos aumentó en un porcentaje del 5,16 y 3,32; respectivamente. El motivo de las relaciones más estrechas de los exportadores con Francia es también el hecho de que este país fue la residencia de gran parte de la élite nacida como resultado de la revolución del cacao.

Por último, se evidencia un decrecimiento en las exportaciones como importaciones durante los años de 1914 a 1920 en especial en los países europeos, esto como bien conocemos años en los que transcurre la primera guerra mundial, al contrario de lo que ocurre con Estados Unidos ya que es el último en integrarse al conflicto armado y las relaciones comerciales no se ven afectadas, esto no cambia hasta la década de 1930, con un ligero aumento en el porcentaje con las relaciones comerciales que tenía Ecuador con estos países participes de la primera guerra mundial, dándose un segundo declive en las exportaciones e importaciones en 1940 al suscitarse una segunda guerra mundial, todo esto generando una inseguridad comercial bastante evidente.

Tras haber expuesto información del comercio exterior de Ecuador desde 1890 hasta 1950, se procederá a dar paso a la época de incorporación de los INCOTERMS en el Ecuador, es decir, desde 1950 hasta la última década del siglo XX.

Los primeros 25 años del comercio exterior ecuatoriano tras el ingreso de los INCOTERMS nos presentan un gran cambio, con la finalización de la segunda guerra mundial en todo el mundo se produjo un cambio completo en el comercio internacional, con nuevas normas comerciales y con la apertura de nuevas rutas comerciales tras la industrialización de muchas economías, avances que beneficiaron a países exportadores de materia prima como lo es Ecuador.

El comercio exterior de Ecuador ha experimentado cambios significativos desde 1950 hasta la última década del siglo XX. Estos cambios pueden analizarse por décadas y se relacionan con la incorporación de los INCOTERMS (Términos Internacionales de Comercio), quienes se encargan de la regularización de aspectos importantes de las transacciones comerciales internacionales.

Para poner en perspectiva el comportamiento de las exportaciones, es conveniente dividirlo en dos sub períodos, uno de los cuales abarca el período 1950-1959, y el otro, años después de 1959.

El primer sub período se caracteriza por el aumento de la demanda externa de productos primarios ha permitido al país lograr un aumento en el volumen de las exportaciones físicas y una recuperación de los precios unitarios, lo que se ha traducido en una mejora del poder adquisitivo desde 1952. El poder adquisitivo aumentó un 10,8% en 1950 y aumentó año tras año hasta alcanzar el nivel más alto durante el período de análisis. El aumento de la capacidad importadora tuvo dos fases bien diferenciadas, una de 1950 a 1954 y otra de 1955 a 1959.

En primer lugar, los precios unitarios y las cantidades de exportación han mejorado, lo que se refleja en los términos de intercambio.

En el segundo período (1955-1959), el precio unitario de exportación e mantuvieron estables, sin aumentos significativos, pero fueron más altos que los precios unitarios de importación, lo que permitió condiciones de intercambio favorables. Por otra parte, el poder adquisitivo debía aumentar significativamente.

Tabla 2. Relación de Precios del Intercambio y Poder de Compra de las Exportaciones

Años	Índices de valor unitario	Export. Import.	Índice de quantum Export.	Términos de intercambio	Poder de compra	Valor de las export.
1950	58.7	85.3	96.1	68.8	66.1	56.4
1955	88	82.7	100	106.4	106.7	88.3
1960	81.7	87.2	151.7	93.7	142.1	123.9
1965	95.1	95.8	178.9	99.3	177.6	170.1
1966	97.9	102.5	180.8	95.5	172.7	177
1967	95.8	103	196.9	93	183.1	188.6

En esta gráfica se puede observar el aumento de las ventas, especialmente después de 1955. Con base en este análisis, se puede concluir que el poder adquisitivo depende más del volumen de las exportaciones que de cualquier recuperación del comercio. Como se puede observar en el gráfico 4, entre 1954 y 1958, estos términos eran superiores a 100, luego disminuyeron y alcanzaron el nivel más bajo en 1963. Si se compara el crecimiento del ingreso nacional y el poder adquisitivo, se encontrará una correlación directa durante este período. A medida que aumenta el poder adquisitivo, el ingreso también debe aumentar al revés, cuando el primero disminuye, el segundo disminuye, esta situación no se daba en los años sesenta, cuando el aumento del ingreso

nacional estuvo influenciado por otros factores, por ejemplo, las inversiones extranjeras directas en petróleo. en esta área; especialmente después de 1964.

Tabla 3. Evolución de las exportaciones en los Sub periodos 1950-1959 y 1959-1967, Tasas de Crecimiento anual.

	1950-1959	1959-1967
Volumen de las Exportaciones	4.2	4.5
Precios de las Exportaciones	4.4	1.4
Términos de Intercambio	4.9	-1.6
Poder de Compra de las Exportaciones	9.3	2.8

Información y datos obtenidos de; (Swett, 1978)

El segundo sub período se caracteriza por el índice de precios unitarios de exportación, aumentó en comparación con el período anterior, pero estos precios no fueron lo suficientemente altos en relación con los precios de importación, lo que resultó en términos de intercambio desfavorables. Los términos de intercambio fueron más bajos en 1963 y 1964, cuando el precio del banano (un importante producto de exportación que abarca más de 52 países) cayó significativamente. Lo mismo ocurrió con los precios del café en 1963. Por otra parte, los precios de las importaciones han mostrado una rápida tendencia ascendente desde 1963. %. Esto explica por qué los términos de intercambio son desfavorables. Sin embargo, en 1967 el poder adquisitivo aumentó un 83,1%, frente a un año base del 3,7%, el nivel más alto durante todo el período 1959-1967. por ciento anual en 1960-1967, estuvo determinado principalmente por un aumento significativo en el volumen de las exportaciones, que aumentó un 96,9% en 1967 en comparación con 1954.

Entre 1960 y 1967 está claro que el aumento a partir de 1960 fue mayor que en los años cincuenta. Este aumento estuvo determinado por el gran volumen exportado de banano, que en los últimos años representó casi el 80% del volumen total exportado. Las exportaciones de los años 60 (1969-1970) fueron absorbidas en importancia por los EE.UU., Japón y Alemania Occidental y ascendieron a aprox. El 70% de las exportaciones antes mencionadas, lo que demuestra la falta de movilidad y diversificación de los productos exportados e incluso la alta dependencia del Ecuador de algunos centros de industrialización, y el Ecuador importa sus productos, incluyendo bienes de consumo, bienes intermedios y medios de producción, desde estos centros. Si se analiza el análisis de 20 años, la falta de diversificación de los productos de exportación es la principal causa de la falta de ritmo de desarrollo económico del país y de su creciente dependencia de los países grandes.

Tabla 4. Composición de las exportaciones 1950-1970 (Porcentajes a Precios Corrientes)

Año	Agropecuaria	Alimentos	Minería	Químicos	Calzado y Vestido	Madera y Corcho	Otros	Total General
1950	82.5	0.6	7.1	0.7	5.5	1.1	2.5	100
1955	93.5	0.2	2.6	1	1.1	1.3	0.3	100
1960	93.6	1.9	0.8	1.1	1.1	1.3	0.2	100
1965	84.5	8	2.2	2.3	0.5	1.9	0.6	100
1966	86.3	7.6	0.5	2.4	0.3	2.4	0.5	100
1967	87	7.3	0.4	1.8	0.4	2.7	0.4	100
1968	88.5	6.2	0.8	1.6	0.5	2.1	0.3	100
1969	83.5	9.9	0.9	2.1	0.7	2.5	0.4	100

1970	87.4	7.2	0.5	1.8	0.7	1.7	0.7	100
------	------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Datos obtenidos de; (Swett, 1978)

Entre 1980 y 1998, el comercio exterior del Ecuador experimentó importantes cambios bajo la influencia de diversos factores económicos.

Antecedentes económicos que existieron entre 1890-1950.

Crisis de deuda. Como muchos otros países latinoamericanos, Ecuador también enfrenta una crisis de deuda externa. Esto ha afectado negativamente a la economía y al comercio exterior.

Diversificación económica. el gobierno está tratando de diversificar la economía para reducir la dependencia del petróleo y promover las exportaciones no tradicionales.

Comercio Exterior.

Exportaciones no petroleras. Aumentaron las exportaciones de camarones, flores, plátanos, cacao y café.

Impacto de los INCOTERMS. La introducción de los INCOTERMS comenzó a ganar fuerza a mediados de la década de 1980, proporcionando un marco estandarizado para las transacciones internacionales. Esto puede ayudar a mejorar la claridad y eficacia de los acuerdos comerciales, especialmente en tiempos de inestabilidad económica.

Productos con mayor volumen de exportación:

Exportaciones de camarón. La industria del camarón se desarrolló rápidamente y el uso de INCOTERMS facilita un acuerdo claro entre exportadores e importadores sobre responsabilidades y riesgos. Desarrollo de la industria florícola: Ecuador se ha convertido en un importante exportador de flores. Los INCOTERMS ayudan a estandarizar las condiciones de entrega y pago que son esenciales para los productos perecederos.

Antecedentes económicos entre 1990 y 1998.

Reformas estructurales. El gobierno está implementando una política de reforma estructural y liberalización económica para estabilizar y abrir la economía.

Apertura comercial. Ampliar la apertura comercial y firmar acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.

Comercio Exterior.

Diversificación de las exportaciones. Han aumentado las exportaciones de flores, frutas tropicales, mariscos y productos manufactureros.

Incorporación de INCOTERMS. Para 1990, Ecuador había adoptado ampliamente los INCOTERMS, mejorando la transparencia y eficiencia del comercio exterior. Los empresarios y exportadores están cada vez más familiarizados con estos términos y los incluyen en sus contratos comerciales diarios.

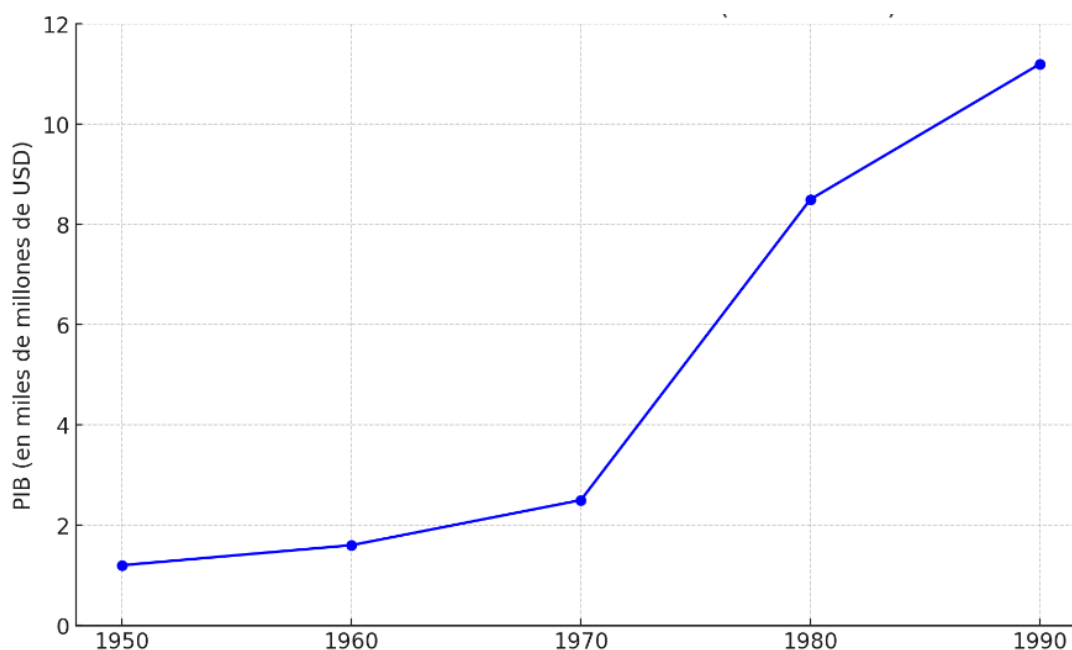
Reforma y desarrollo comercial.

Reforma del sector petrolero. aunque el petróleo sigue siendo un importante producto de exportación, también contribuye al desarrollo de otros sectores. Los INCOTERMS se utilizan ampliamente en los contratos de exportación de petróleo para definir claramente las obligaciones.

Desarrollo de la industria de flores y frutas. La estandarización de los INCOTERMS es fundamental para la logística y transporte de productos perecederos, lo que reduce las pérdidas y aumenta la satisfacción del cliente.

Entre 1980 y 1998, Ecuador adoptó los INCOTERMS, que ayudaron a transformar el comercio exterior al proporcionar un sistema estandarizado y eficiente para las transacciones internacionales. Estos cambios son esenciales en tiempos de crisis económica y de esfuerzos por diversificar la economía, permitiendo al Ecuador integrarse más efectivamente a los mercados mundiales.

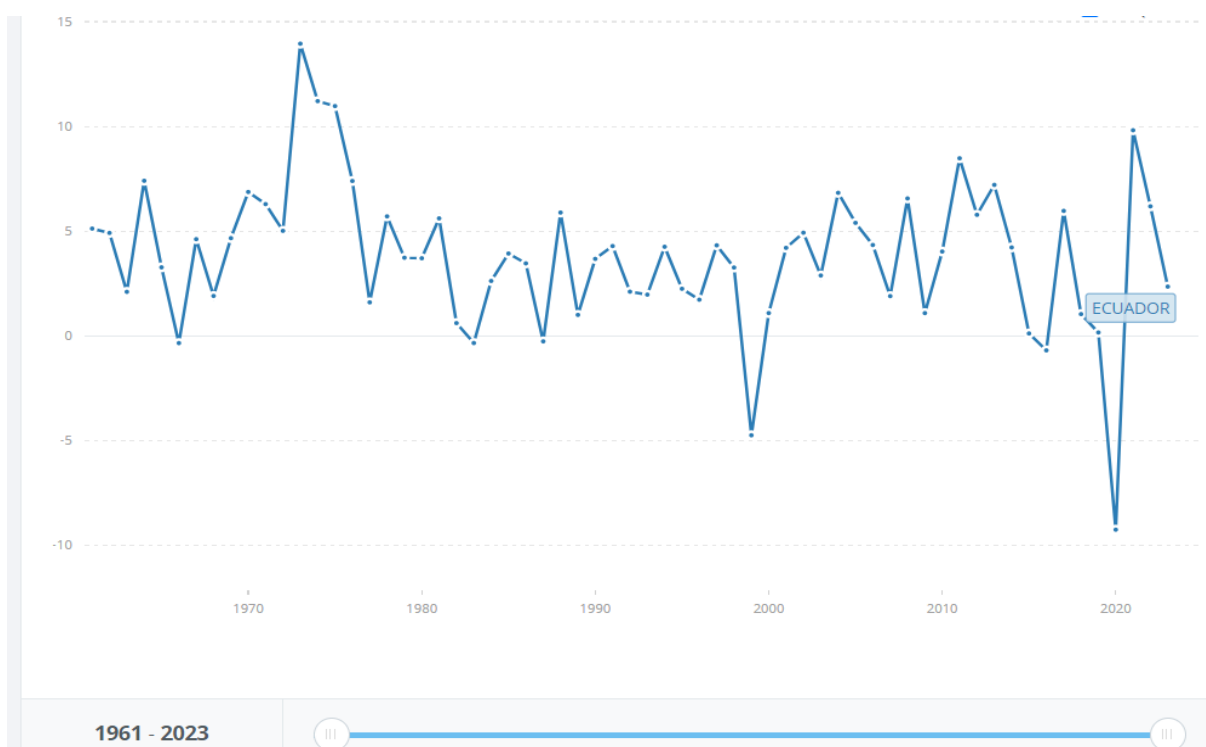
Gráfico 3. Avance Económico de Ecuador 1950-1990



(Mendez, 2010)

Este gráfico muestra el progreso económico de Ecuador de 1950 a 1990, medido en miles de millones de dólares en PIB (producto interno bruto). Ha habido un aumento significativo, especialmente desde la década de 1970, con el aumento de la producción de petróleo. Este crecimiento ha sido menos pronunciado en las últimas décadas, lo que refleja una economía más dependiente de la agricultura y menos diversificada.

Gráfico 4. Crecimiento del PIB 1960-2020



(Mundial, 2024)

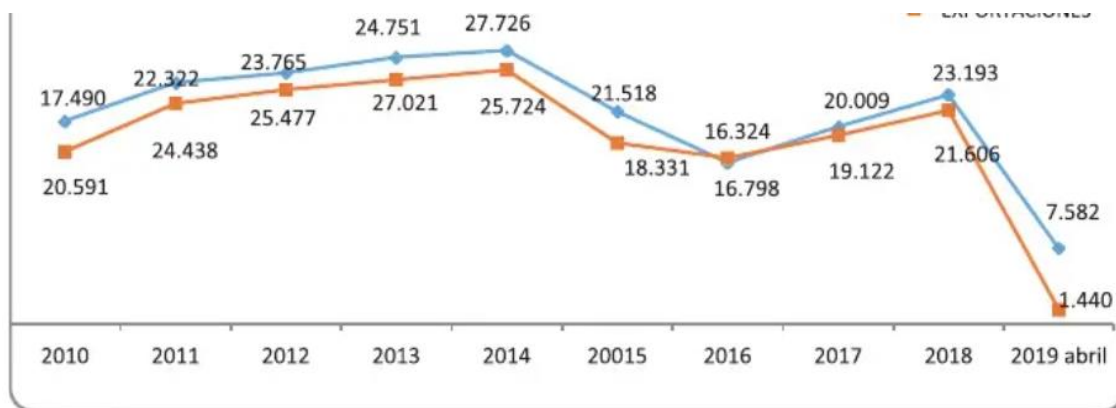
Como se puede observar en esta gráfica, la cantidad de dinero el PIB del Ecuador encuentra un aumento tras la incorporación de los INCOTERMS y sufre una caída por la crisis económica que afronto a finales del siglo XX siendo las exportaciones de petróleo el sustento para el país permitiendo su crecimiento económico esto con los diferentes tratados comerciales empleados en el país para afrontar la crisis ya mencionada.

En los últimos años, Ecuador ha logrado alcanzar una tendencia con una balanza comercial relativamente favorable, es decir, las exportaciones son mayores que las importaciones. De 2010 a 2015, la balanza comercial fue desfavorable, las importaciones superaron con creces a las exportaciones, provocando problemas en la economía. Sin embargo, en el primer trimestre de 2019 se produjo una ampliación significativa de la brecha entre importaciones y exportaciones.

En el año de 2020 se presentó una caída significativa del PIB nacional por el motivo que conocemos todos que fue el COVID-19, crisis sanitaria que afecto a todo el mundo, obligando que muchos países cierren sus fronteras por seguridad sanitaria y por ende un corte al comercio y relaciones comerciales, perjudicando de gran manera la economía mundial.

La balanza comercial de Ecuador con 9 países latinoamericanos es desfavorable con una diferencia de 614 millones. Existe un saldo favorable con Chile, Panamá, Venezuela y Perú, como se muestra en el siguiente cuadro:

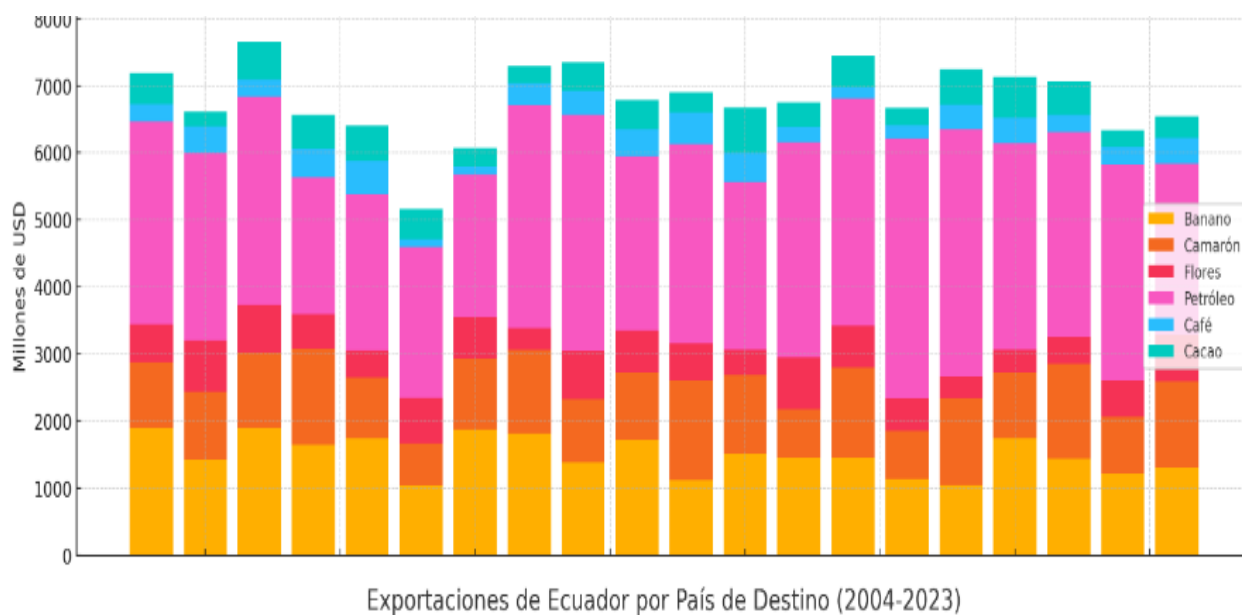
Gráfico 5. Balanza comercial en importaciones (color azul) y exportaciones (color naranja)



(Peralta, 2020)

El siguiente gráfico de barras apiladas que muestra el valor de las exportaciones de los productos con mayor producción en Ecuador. Entre los datos que se pueden observar, cuales son los productos exportados por el país, tales como el banano, camarón, flores, petróleo, café y cacao. Cada barra representa las exportaciones totales de un año desglosado por producto. Estas permiten una vista más práctica del producto en los que se ha enfocado Ecuador desde el 2004 al 2023.

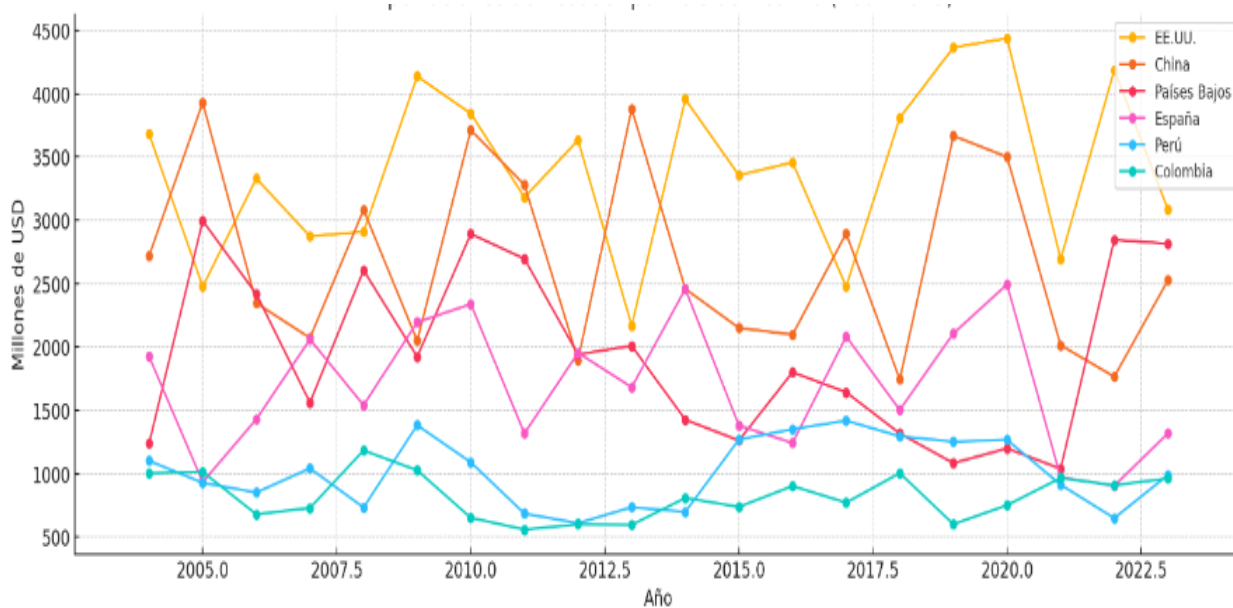
Gráfico 6. Exportaciones de Ecuador por producto (2004-2023)



(BCE, 2023)

En esta grafica podemos observar mediante líneas que nos muestran cuales han sido los países con mejor relación comercial que ostenta Ecuador, así mismo, cada línea representa un valor de las exportaciones a un país en específico por año, durante este periodo.

Gráfico 7. Países con mejor relación comercial con el Ecuador



(BCE, 2023)

En ambas graficas debemos tomar en cuenta que en su mayoría son exportaciones a países con los cuales tenemos tratados comerciales donde existe un claro beneficio al avanzar los años y al progreso de la legislación ecuatoriana en el comercio exterior, todos estos tratados nacen con la regularización mundial del

comercio internacional, es decir, tras la adopción de los INCOTERMS (Regulación de los Términos Comerciales Internacionales), se produjo un avance significativo que hoy ayuda a la globalización comercial.

Ecuador en sus primeros años tras la incorporación de los INCOTERMS no hizo uso de los mismos esto en las décadas de 1950 y 1960, en 1970 se logra evidenciar un crecimiento significativo en el comercio exterior ecuatoriano, mismo año donde en Ecuador se comienza a utilizar con mayor frecuencia los INCOTERMS.

Recomendaciones.

Formación.

Cursos de formación continua para exportadores e importadores actuales acerca de la comprensión total de los INCOTERMS y cómo aplicarlos en diferentes transacciones comerciales;

Talleres especializados y cursos sobre logística internacional, riesgos y costo de cada Incoterm;

La adquisición de una certificación comercial intracomunitaria y de comercio internacional.

Tecnología y digitalización.

Es necesario desarrollar y perfeccionar las plataformas digitales que posibiliten los trámites aduaneros a partir de los documentos de gestión, con la inclusión de los INCOTERMS;

Imponer tecnologías de automatización que facilite y agilice los trámites de exportación e importación;

Emplear software de control, blockchain, de esta manera habilitar la transparencia y trazabilidad en la transnacionalización.

Infraestructura y logística.

Inversión en la mejora de infraestructuras portuarias, aeroportuarias y terrestres para disminuir los tiempos y costos logísticos.

Creación de centros de distribución estratégicos para abaratar la consolidación y des consolidación de cargas, mediante el uso eficiente de los INCOTERMS FOB y CIF.

Aprovechamiento de las rutas de transporte para disminuir los tiempos de tránsito y aumentar la competitividad de los productos ecuatorianos en el mercado global.

Diversificación de Mercados y Productos.

Promover mercados variados en productos destinados para las exportaciones ecuatorianas, explorando nuevas oportunidades en países de Asia y África.

Fomentar la exportación de productos que tengan un valor mayor, diferenciándose en calidad y sostenibilidad de los mismos.

Obtener certificaciones internacionales de calidad y sostenibilidad para acceder a mercados donde la exigencia es mayor.

Conclusiones

Ecuador siendo un país conocido como uno de los mayores exportadores a nivel mundial es necesario el uso de los INCOTERMS ya que estos han sido los instrumentos que han fomentado esto, regulando todo ámbito comercial en que Ecuador fue participe desde su incorporación.

Si bien antes de que en Ecuador se llegara a usar los INCOTERMS en 1950 el comercio exterior era alto por el BOOM del Cacao, esto se vio en declive con los años hasta el uso de los INCOTERMS donde se ve el claro aumento del comercio ecuatoriano.

Tras la crisis económica que afrontaba Ecuador a finales del siglo XX, fue la exportación de nuevos productos tales como; el petróleo, banano, etc. Mismos que fueron en crecimiento por nuevos tratados comerciales internacionales, estos como sabemos regulados por los INCOTERMS.

En Ecuador el haber adoptado los INCOTERMS han sido de suma ayuda para el crecimiento económico del país, estos han fomentado la exportación de nuevos productos y a nuevos campos económicos a lo largo de los años, ayudando el fortalecimiento de acuerdos tanto comerciales como económicos con países históricamente importadores de productos ecuatorianos como el ingreso de nuevos socios comerciales.

Que a nivel mundial existan parámetros que regulen el Comercio Internacional, dando a conocer tanto responsabilidades como derechos, tanto de comprador como de vendedor como son los INCOTERMS, ha sido de gran ayuda para que exista una globalización como la que hoy en día se vive y que se vea en constante crecimiento, como es el ingreso de las nuevas inteligencias artificiales.

Definiciones

Comercio exterior. El comercio exterior es la compra o venta de bienes y servicios que se realiza fuera de las fronteras geográficas de un país (en el exterior). Esto es, las partes interesadas en transar productos se encuentran ubicadas en distintos países o regiones. (Vélazquez, 2022)

Escandallo. Se trata de una forma de calcular los costes que intervienen en el proceso, así como los INCOTERMS que se van a utilizar en la operación para conocer el precio que deberíamos establecer

Aduanas. Los entes encargados de vigilar y controlar el tráfico de mercaderías que ingresan y salen de un territorio nacional, además de cobrar los impuestos pertinentes que dicta la ley, son lo que se conoce como aduanas. Las aduanas se ubican en puertos, aeropuertos, fronteras y estaciones ferroviarias. (CEUPE, 2024)

Transmisión del riesgo. Es el proceso de trasladar, formal o informalmente, las consecuencias financieras de los riesgos particulares de una parte a otra parte. ((UNISDR), 2024)

Flete. El flete es el costo asociado al transporte de mercancías de un lugar a otro. Este término puede referirse tanto al costo del transporte como al propio proceso de trasladar las mercancías. El flete puede ser por vía terrestre, marítima, aérea o ferroviaria, y es un componente clave en el comercio y la logística internacional.

Dólares corrientes y constantes. "Dólares corrientes" y "dólares constantes" son términos utilizados en economía para distinguir entre valores monetarios en diferentes contextos de tiempo y ajustados o no por inflación.

Transnacionalización. se refiere al proceso mediante el cual empresas, organizaciones o entidades extienden sus operaciones más allá de las fronteras nacionales para operar en múltiples países. Este fenómeno implica la integración y coordinación de actividades comerciales, de producción y de servicios en un contexto global, con el objetivo de aprovechar ventajas competitivas, acceder a nuevos mercados y optimizar recursos.

Referencias

- (UNIR), U. I. (2021). *¿Qué son los incoterms y qué tipos existen?* Obtenido de ¿Qué son los incoterms y qué tipos existen?: <https://www.unir.net/derecho/revista/incoterms/>
- (UNISDR), U. N. (2024). *Transferencia de riesgo.* Obtenido de Transferencia de riesgo: <https://inee.org/es/eie-glossary/transferencia-de-riesgo#:~:text=Es%20el%20proceso%20de%20trasladar,cambio%20de%20beneficios%20sociales%20o>
- AGUILAR., K. J. (18 de 11 de 2015). análisis del impacto de los incoterms en el proceso logístico de comercio. *análisis del impacto de los incoterms en el proceso logístico de comercio.* Machala, El Oro, Ecuador.
- BCE. (mayo de 2023). *Evolución de la Balanza Comercial por Productos.* Obtenido de Evolución de la Balanza Comercial por Productos: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202305.pdf>
- CCQ. (07 de 2023). *Observatorio de Economía y Comercio Exterior.* Obtenido de Observatorio de Economía y Comercio Exterior: <https://ccq.ec/wp-content/uploads/2023/09/ReporteComercioExterior-CCQ-09-2023.pdf>

- CEUPE. (2024). *¿Qué es una Aduana? Funciones, tipos e importancia*. Obtenido de *¿Qué es una Aduana? Funciones, tipos e importancia*: <https://www.ceupe.com/blog/aduana.html>
- Combalia, R. P. (2010). *Cómo usar bien los incoterms*. MARGE BOOKS.
- Commons, D. (2022). *Data Commons*. Obtenido de Data Commons: https://datacommons.org/place/country/ECU?utm_medium=explore&mprop=amount&popt=EconomicActivity&cpv=activitySource,GrossDomesticProduction&hl=es
- ECUAPASS. (20 de 01 de 2017). *ecomex 360*. Obtenido de ecomex360: <https://www.ecomex.com/reglas-incoterms-aplicacion-ecuapass/>
- Forwarding, D. G. (2020). *Dhl Global Forwarding*. Obtenido de Explicación de los Incoterms: <https://www.dhl.com/ec-es/home/transporte-de-envios/centro-de-ayuda/incoterms.html>
- Freightos. (8 de 10 de 2023). *Incoterms 2024: significado, gráfico y lista de incoterms*. Obtenido de Incoterms 2024: significado, gráfico y lista de incoterms: <https://www.freightos.com/es/freight-resources/incoterms-2024-significado-grafico-y-lista-de-incoterms/>
- Grupo Marítima Sur este . (2024). Obtenido de <https://maritimasureste.com/terrestre/ferrocarril/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20transporte%20ferroviario, trayectos%20est%C3%A1n%20limitados%20a%20estas>.
- implicadas, O. y. (2001). *Obligaciones y derechos en partes implicadas*.
- International Chamber of Commerce* . (2020). Obtenido de <https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/>
- KLog.co. (2024). *Guía definitiva para entender los Incoterms*. Obtenido de Guía definitiva para entender los Incoterms: <https://klog.co/hubfs/Documentos/Incoterms%20PDF-Documentos.pdf>
- Larreategui, C. (1983). *la compraventa internacional de mercaderías y los incoterms*. QUITO, ECUADOR.

- LIS. (2024). *Logistische Informationssysteme Iberia, S.L.U.* Obtenido de <https://www.lis.eu/es/lexikon/transporte-intermodal/>
- Luckmann, D. (2018). *ISGLOBAL.* Obtenido de <https://www.isglobal.org/healthisglobal/-/custom-blog-portlet/transporte-maritimo-la-contaminacion-olvidada>
- Mecalux Esmena.* (19 de OCTUBRE de 2023). Obtenido de <https://www.mecalux.es/blog/transporte-fluvial>
- Mendez, J. A. (2010). *impacto de las exportaciones petroleras en el desarrollo de la economía ecuatoriana.* Obtenido de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/995/1/teco690.pdf>
- mheducation.* (2013). Obtenido de <https://www.mheducation.es/catalogos/unidades-de-muestra/unidad-de-muestra-comercio-fp-hibrida-mcgrawhill.pdf>
- Moldtrans.* (7 de abril de 2019). Obtenido de <https://www.moldtrans.com/terminales-intermodales-que-son-y-como-funcionan/>
- Mundial, G. B. (2024). *Crecimiento del PIB-Ecuador.* Obtenido de Crecimiento del PIB-Ecuador: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=EC>
- OMC. (2024). *Organización Mundial del Comercio .* Obtenido de Organización Mundial del Comercio : https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm
- Organización Mundial del Comercio .* (2024). Obtenido de Organización Mundial del Comercio : https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm
- Peralta, F. J. (2020). *Ecuador: su realidad.* Obtenido de Ecuador: su realidad: <https://es.scribd.com/document/524070277/Ecuador-Su-Realidad-2019-2020>
- Pérez, J. C. (8 de abril de 2021). *El comercio exterior del Ecuador 1890-.* Obtenido de El comercio exterior del Ecuador 1890-: https://www.ub.edu/portal/documents/5244544/5318371/SDocHE_2021-04-08_Reyna.pdf/23802ee5-ea9a-34e1-ad6e-07a72193668b

Romero, J. L. (02 de 2024). *COMERCIOYADUANAS*. Obtenido de COMERCIOYADUANAS:

<https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/incoterms-2020/#cuales>

Sommer, D. (08 de 10 de 2023). *FREIGHTOS*. Obtenido de FREIGHTOS:

<https://www.freightos.com/es/freight-resources/incoterms-2024-significado-grafico-y-lista-de-incoterms/>

Swett, F. X. (1978). *Evolución histórica del comercio exterior ecuatoriano (1950-1975)*.

Obtenido de Evolución histórica del comercio exterior ecuatoriano (1950-1975):
[file:///C:/Users/villa/Downloads/EVOLUCION%20HISTORICA%20DEL%20COMERCIO%20EXTERIOR%20ECUATORIANO\(1950-1975\).pdf](file:///C:/Users/villa/Downloads/EVOLUCION%20HISTORICA%20DEL%20COMERCIO%20EXTERIOR%20ECUATORIANO(1950-1975).pdf)

Vélazquez. (2022). *Panorama Internacional* . Obtenido de Panorama Internacional :

https://issuu.com/cesce.es/docs/panorama_internacional_2022?fr=sNzA5YzUyNDc2Nzg