



FACULTAD DE DERECHO

**LA DIRECTRIZ QUE TOMA EL CONJUNTO DE REGLAS
INTERNACIONALES INCOTERMS EN EL ECUADOR Y LA EFICIENCIA DE
LA MISMA EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos
Para obtener el título de Abogado

Profesor Guía:
DR. IVÁN ESCANDÓN

Autor:
VICTOR HUGO CORRALES TAPIA

2011

DECLARACIÓN PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos” .

DR. IVÁN ESCANDÓN

ABOGADO

CÈDULA: 17-09122772

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

VICTOR HUGO CORRALES TAPIA
CEDULA: 05 02835341

AGRADECIMIENTO

Una de las virtudes que una persona jamás debe olvidar es la Gratitude, por eso mi agradecimiento para quienes me apoyaron, motivaron e incentivaron para la conquista de un gran ideal que se convirtió en un reto y que felizmente lo he podido culminar, por ello agradezco a mis padres, amigos que siempre estuvieron junto a mí para superar todas las barreras propias del devenir cotidiano; y a nuestro Dios por haberme dado vida, sabiduría y entendimiento para poder cumplir con esta meta en mi vida.

Víctor Hugo Corrales Tapia

DEDICATORIA

Cuando escribía esta dedicatoria paso por mi mente el inicio de mi carrera universitaria, aquel comienzo ilusionado en el que tenía un sostén irremplazable mis padres y mis hermanos quienes siempre me han dado su apoyo incondicional con la finalidad de verme convertido en un profesional, por eso desde lo más profundo de mi ser dedico esta tesis a mi familia.

Víctor Hugo Corrales Tapia

RESUMEN

La evolución del comercio y de la sociedad organizada ha conllevado al constante desarrollo y normas que dirijan los actos jurídicos internacionales, frente a tal situación los convenios mercantiles internacionales han visto la necesidad de desarrollarse a tal punto de que dichas directrices vayan teniendo cada vez más un carácter universal. Frente a tal necesidad surgen los INCOTERMS como respuesta a la constante búsqueda de normas estandarizadas de carácter mundial.

Los INCOTERMS (*International Commercial Terms*) se han venido desarrollando con la finalidad de normar todo tipo de controversia que surja por el hecho de realizar cualquier tipo de comercialización internacional, entendiendo que todos los sujetos que intervengan en el gran concierto de las naciones, tendrán por conocido dichas normas internacionales.

Los Términos de Comercialización Internacional son un conjunto de reglas que sirven como una guía para el establecimiento de convenios mercantiles, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

El abogado que se encuentre encargado de regular todo tipo de negociación de comercio internacional deberá conocer los INCOTERMS, con la finalidad de buscar el mayor beneficio para su empresa, sea compradora o vendedora, así como también evitar todo tipo de controversia o mal entendido en las relaciones comerciales internacionales.

El objetivo fundamental de los INCOTERMS es el de dotar de un conjunto de reglas internacionales para la exégesis terminológica utilizada en el Comercio Internacional.

Generalmente los INCOTERMS se encargan de determinar los términos comerciales en las negociaciones para establecer:

- “El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo. “¹

La OMC y el GATT, son organismos encargados de buscar las mejores directrices para guiar a las relaciones comerciales. Razón por la cual se los abordará dentro del proyecto de investigación.

¹ <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>

ABSTRACT

The development of trade and of organized society has led to the further development and standards that address the international legal acts, against such a situation the international trade agreements have seen the need to develop to the point that these guidelines will have an increasingly universal. Faced with such a need arise INCOTERMS in response to the constant pursuit of standardized global.

The INCOTERMS (International Commercial Terms) have been developed in order to regulate all types of dispute arising from the carrying out of any international marketing, understanding that all individuals involved in the great concert of nations, will by met international safety standards.

The Terms of International Marketing is a set of rules that serve as a guide for the establishment of commercial agreements governed by the International Chamber of Commerce, which determine the extent of the commercial clauses included in international sales contract.

The lawyer is responsible for regulating all types of international trade negotiations should be aware of INCOTERMS, in order to seek the greatest benefit for your business, whether buying or selling, as well as to avoid any dispute or misunderstanding in the international trade relations.

The primary goal of the Incoterms is to provide a set of international rules for the exegesis of the terminology used in International Trade.

INCOTERMS generally are responsible for determining the commercial terms in the negotiations to establish:

- "The scope of the price.
- At what time and where there is transfer of risk on the goods from the

seller to the buyer.

- The place of delivery of the goods.
- Who hires and pays the transport.
- Who hires and pays the insurance
- What documents are handled each part and its cost. "²

The WTO and GATT, are agencies seek best practice guidelines to guide the trade relations. Why they are addressed within the research project.

² <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>

INDICE

| | |
|---|----|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| 1. CAPITULO I EVOLUCIÓN HISTÓRICA del Comercio ... | 3 |
| 1.1 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL COMERCIO Y EL DERECHO COMERCIAL..... | 5 |
| 1.2 ANTIGÜEDAD | 6 |
| 1.2.1 EGIPTO | 6 |
| 1.2.2 GRECIA..... | 7 |
| 1.2.3 FENICIA..... | 7 |
| 1.2.4 ROMA..... | 7 |
| 1.2.5 EDAD MEDIA (476 –1453) | 9 |
| 1.2.5.1 FERIAS – PLAZAS | 10 |
| 1.2.6 EDAD MODERNA..... | 10 |
| 1.2.7 EDAD CONTEMPORÁNEA (1789 A LA FECHA)..... | 11 |
| 1.2.8 LAS FUENTES DEL DERECHO MERCANTIL | 13 |
| 1.2.9 LEYES, TRATADOS Y CONVENIOS QUE GUARDAN RELACIÓN CON EL DERECHO MERCANTIL..... | 14 |
| 1.2.10 CONCEPTO DE COMERCIO | 17 |
| 1.3 EVOLUCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO | 18 |
| 1.3.1 ORÍGEN DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO | 19 |
| 1.3.2 LA RONDA DE DOHA | 21 |
| 1.3.3 LA RONDA DE URUGUAY | 22 |
| 1.3.4 ORIGEN DE LA OMC | 24 |
| 1.3.5 DIFERENCIAS ENTRE EL GATT Y LA OMC..... | 25 |
| 1.3.6 FUNCIONAMIENTO DE LA OMC..... | 26 |
| 1.3.7 ESTRUCTURACIÓN DE LA OMC..... | 28 |
| 1.3.8 PRINCIPIOS DEL SISTEMA DE COMERCIO DE LA OMC | 28 |
| 1.4 ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE INCOTERMS..... | 33 |
| 1.4.1 INCOTERMS 2010 | 36 |

| | |
|--|----|
| 2. CAPITULO II | 38 |
| 2.1 DEFINICIÓN DE INCOTERMS | 38 |
| 2.2 RESPONSABILIDADES INCOTERMS | 40 |
| 2.3 ALCANCES DE LOS INCOTERMS | 49 |
| 2.4 COMPARACIÓN DE EFICIENCIA Y EFICACIA ENTRE INCOTERMS NACIONALES E INTERNACIONALES | 51 |
| 2.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS INCOTERMS | 52 |
| 2.5.1 VENTAJAS DE LOS INCOTERMS | 52 |
| 2.5.2 DESVENTAJAS DE LOS INCOTERMS | 53 |
| 3. CAPITULO III AGRUPACIÓN DE LOS INCOTERMS .. | 55 |
| 3.1 CATEGORIZACIÓN DE LOS INCOTERMS | 55 |
| 3.1.1 EXW: EN FÁBRICA (EX WORKS) | 57 |
| 3.1.2 FCA: FRANCO TRANSPORTISTA (FREE CARRIER) | 58 |
| 3.1.3 FAS: FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE (FREE ALONGSIDE SHIP) | 59 |
| 3.1.4 FOB: FRANCO A BORDO (FREE ON BOARD) | 60 |
| 3.1.5 CFR: COSTO Y FLETE (COST AND FREIGHT | 61 |
| 3.1.6 CIF: COSTO, SEGURO Y FLETE (COST INSURANCE AND FREIGHT) | 63 |
| 3.1.7 CPT: TRANSPORTE PAGADO HASTA (CARRIAGE PAID TO) | 64 |
| 3.1.8 CIP: TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO) | 65 |
| 3.1.9 DAF: Delivery at Frontier (Entrega en Frontera) | 66 |
| 3.1.10 DES: ENTREGA SOBRE BUQUE (DELIVERED EX-SHIP) | 68 |
| 3.1.11 DDU: ENTREGADA DERECHOS NO PAGADOS (DELIVERED DUTY UNPAID) | 69 |
| 3.1.12 DEQ: ENTREGA EN EL MUELLE (DELIVERY EX-QUAY) | 70 |
| 3.1.13 DDP: ENTREGADA DERECHOS PAGADOS (DELIVERY DUTY PAID) | 71 |

| | |
|---|-----|
| 4. CAPITULO IV APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS EN EL ECUADOR Y EL EXTERIOR..... | 73 |
| 4.1 APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS EN EL ECUADOR | 73 |
| 4.1.1 DOCUMENTOS UTILIZADOS EN EL COMERCIO EXTERIOR..... | 76 |
| 4.1.2 DECLARACIÓN ADUANERA Y DESADUANIZACIÓN DE LAS MERCADERÍAS..... | 78 |
| 4.1.3 PROCESO GRAFICO DE IMPORTACIÓN..... | 80 |
| 4.1.4 LEGISLACIÓN VIGENTE | 83 |
| 4.1.5 REGÍMENES COMUNES | 83 |
| 4.1.6 REGÍMENES ESPECIALES | 83 |
| 4.1.7 RÉGIMEN PARTICULAR O DE EXCEPCIÓN..... | 85 |
| 4.1.8 CAMBIO DE RÉGIMEN | 86 |
| 4.1.9 LA CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA..... | 87 |
| 4.1.10 LOS AGENTES DE ADUANA..... | 88 |
| 4.1.11 LEY DE COMERCIO EXTERIOR | 88 |
| 4.1.12 CONVENCIÓN DE VIENA..... | 89 |
| 4.1.13 BLOQUES ECONÓMICOS..... | 90 |
| 4.2 APLICACIÓN EN EL EXTERIOR DE LOS INCOTERMS..... | 93 |
| 4.2.1 FINALIDADES DE APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS | 94 |
| 4.2.2 DELIMITACIONES A LA APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS..... | 95 |
| 4.2.3 INSTRUMENTOS DE PAGO INTERNACIONAL | 96 |
| 4.3 PLANTEAMIENTO JURÍDICO (Posición Ecuador) | 103 |
| 5. CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 107 |
| 5.1 CONCLUSIONES | 107 |
| 5.2 RECOMENDACIONES..... | 109 |
| BIBLIOGRAFÍA | 111 |
| NETGRAFIA..... | 114 |
| ANEXOS | 115 |

INTRODUCCIÓN

El mundo contemporáneo exige el análisis de los Términos de Comercialización Internacional, encargados de velar por el bienestar de las partes interesadas en realizar transacciones internacionales, ahí el cumplimiento de nuestros objetivos, el de profundizar el conocimiento acerca de las normas internacionales, así también el capítulo tercero establece con profundidad los límites con los que se deben trabajar.

Las razones para que aparezcan nuevas necesidades que debían ser satisfechas, a más de las básicas de alimentación, el vestido, la vivienda, etc. Entre nuevas necesidades que se seguían encontrando progresiva y relativamente al tiempo están: principalmente la de obtener un beneficio constante como producto de ejercer una actividad de intercambio, para de esta manera llegar a satisfacer necesidades, sino mas bien comodidades las llamaría yo, como por ejemplo: vestimenta de mejor calidad, comida de mejor calidad, menaje de hogar que contribuye a la comodidad del vivir.

Los pueblos ampliaron sus mercados para los productos intermedios y finales; los hebreos, indios, chinos, fenicios, etc., pueblos que más se distinguieron en el comercio, perfeccionaron sus sistemas de transportes terrestres y marítimos para llegar cada vez más lejos con sus mercancías y traer consigo nuevos productos desconocidos en la región de origen, los productores se preocupaban de mejorar la calidad de sus artículos y los consumidores de encontrar nuevos medios de adquirir productos indispensables para la subsistencia humana.

Se analizan cada uno de los INCOTERMS para poder establecer las incidencias positivas o negativas que tengan, así también se busca plantear los mejores criterios para que el presente trabajo de titulación cumpla sus objetivos.

El análisis de las relaciones comerciales en Ecuador y en el mundo entero, en cuanto a sus aplicaciones, demuestra las falencias que tienen los actores al momento de llegar a un acuerdo comercial, entendiendo por tal a los contratos mercantiles que se vuelven ley para las partes, pero que tal vez por desconocimiento o por falta de actualizaciones, incumplan dichas cláusulas establecidas en sus acuerdos. De aquí parte el análisis del capítulo cuarto, abarcando la problemática interna y externa, así como el planteamiento de criterios pragmáticos demostrados por la verdadera realidad del Ecuador en cuanto al mundo entero.

1. CAPITULO I

EVOLUCIÓN HISTÓRICA del Comercio

“Desde que inician las relaciones humanas, aparece el comercio, y el hombre se da cuenta que no es autosuficiente como un ser individual y separado socialmente, por lo que surgen las necesidades de poder adquirir objetos y servicios que se encuentra fuera de su territorio habitual.”³ Partiendo desde este precepto se considera que en las primeras etapas de la humanidad, el hombre para satisfacer sus necesidades vitales debió agotar todos sus esfuerzos para llegar a alcanzar unos cuantos alimentos y también para protegerse de la intemperie así como para mantener distantes a los animales salvajes.

Por otro lado, posteriormente aparece el núcleo familiar y la organización social dio sus primeros pasos, las familias se unieron y cada vez formaban organizaciones más amplias, con sistemas de gobierno que se sujetaban de acuerdo a la época, es así que originalmente los productos de la caza y pesca sirvieron en forma exclusiva para alimentación de un núcleo humano y más adelante, cuando los métodos mejoraron, además de encontrar lo suficiente para la alimentación tenían un excedente que servía para soportar tiempos de escasez, muchas veces las necesidades no eran plenamente satisfechas con el producto de la caza, pesca y recolecta de frutos silvestres de la zona, era menester cambiar alimentos con otros para que el menú diario sea más agradable, de este acontecimiento es que aparece el intercambio de bienes alimenticios cuya finalidad se considera que llegaron a satisfacer las necesidades humanas tanto individuales como colectivas, razón por la que buscaban la forma de mejorar el sistema de trueque para conseguir mejores productos y entregar sus excedentes.

³ <http://www.e-comercio.us/electronico/banca/origen-y-evolucion-historica/>

Más adelante fueron aumentando las necesidades debido a que hubo una mejor organización social, y con ello aparecieron nuevos instrumentos mejorados para la comercialización de los bienes de esta referencia se deriva un nuevo concepto de Intercambio Comercial al cual se lo puede definir como: el proceso mediante el cual una persona transfiere bienes o servicios a otra persona, recibiendo otros bienes o servicios.

Para tener claras las definiciones de estos elementos que constituyen el intercambio de productos, se establece una definición de Trueque, que es una vía por la cual las antiguas civilizaciones iniciaron su actividad comercial, involucra esta actividad en el intercambio de mercancías de igual valor, el principal inconveniente de esta manera de comercio es que las dos partes involucradas en la transacción tenían que coincidir en la necesidad de las mercancías ofertadas por la otra parte, por lo que para llegar a solucionar este inconveniente surgieron intermediarios que almacenaban las mercancías involucradas en las transacciones comerciales, en la mayoría de los casos estos intermediarios añadían un riesgo demasiado elevado a dichas transacciones sin tener sustento jurídico, como resultado a esto, esta manera de comercio fue dejado de lado rápidamente en el momento en que apareció la moneda.

Con el transcurso del tiempo los pueblos fueron ampliando los mercados hacia los productos intermedios y finales, tomando en cuenta que existían pueblos como los hebreos, indios, chinos y fenicios, que fueron los pueblos pioneros en perfeccionar el sistema de transporte tanto marítimo como terrestre para de esta manera llegar más lejos con los productos hacia lugares donde no conocían sus productos, llegando así a suplir las necesidades de la gente siempre mejorando la calidad de sus productos y artículos.

1.1 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL COMERCIO Y EL DERECHO COMERCIAL

Se considera: “que los orígenes del comercio se pierden en la oscuridad de los tiempos, así como múltiples factores determinaron que durante muchos años no cumplan con el cometido para el servicio del progreso en general.”⁴

“No existe una idea exacta de en qué momento aparece el comercio, si con la aparición de la humanidad o bien posteriormente, para ordenarnos y entender realizaremos un esquema hasta los tiempos en que actualmente nos encontramos”⁵.

En cuanto a la evolución del Derecho en materia Comercial, no se tiene ciertos parámetros que establezcan los direccionamientos de las sociedades antiguas. “Es cierto y evidente, que los sistemas vigentes en ese estadio histórico, regularon cuando menos en embrión muchas de las instituciones o actos que hoy consideramos como de comercio; pero también lo es que las condiciones políticas, económicas y culturales de la época no hicieron sentir la necesidad de la existencia de una rama especial para regularlos, así por ejemplo toda controversia de carácter general se solucionaba por medio de normas preestablecidas en la normatividad civil”⁶, las normas legales implantadas en los actos jurídicos que se referían al comercio carecían de autonomía y se encontraban muy generales e inmersas dentro del derecho privado como a continuación sostiene: “la normatividad de las personas y sus relaciones, de tal manera que tales actos constituían una especie indiferenciada en la totalidad de los actos jurídicos. Las normas reguladoras de los actos considerados ahora como de comercio carecían de autonomía y se encontraban dentro del ámbito de las normas jurídicas generales o, cuando más dentro del Derecho Privado.”⁷

⁴ Barrientos Fernando, Historia y desarrollo del comercio.

⁵ www.knol.google.com/historia del comercio

⁶ KENWOOD, A.G., Historia del Desarrollo Económico Internacional, 1972, Pág. 21 – 47.

⁷ Flores Evelyn, El contrato de compraventa mercantil utilizado dentro del ordenamiento jurídico guatemalteco..

La evolución del comercio se sujeta a las diferentes etapas que la sociedad ha experimentado, como es de conocimiento general etapas se dividen en antigua, media y moderna, en el presente análisis involucraremos al comercio en cada una de la evolución de dichas etapas, así tenemos:

1.2 ANTIGÜEDAD

En los pueblos antiguos se encuentran signos de la existencia del comercio entre ellos:

Primero encontramos el “Código Hamurabi”⁸, en el cual se hallan algunas normas comerciales, en busca de utilidad, de lucro en base a una legislación, se crean determinadas organizaciones sociales, comerciales, se aplican las denominadas comisiones y ya se regulan las actividades bancarias. Los sistemas jurídicos antiguos no tenían una materia propia del derecho Mercantil, sino tan solo normas que permitían conocer las base de lo que hoy es lo que conocemos como el Derecho Mercantil.

1.2.1 EGIPTO

“Cuando se construyeron las pirámides, desde entonces cuenta la historia que el comercio adquirió un desarrollo plenamente importante, constituyéndose la agricultura como su principal fuente de actividad económica.”⁹

Un factor geográfico importante para la actividad comercial fue la existencia del Rio Nilo, que servía para el transporte del limo, material importante para fertilizar las tierras a su paso, así pues, es en Egipto que el comercio toma una forma más concreta, con el envío de madera, marfil, oro, vino, entre otros, pero para ello no se utilizaba la moneda, sino el trueque.

⁸ Entendiendo a dicho código como el primer de tipo escrito que se ha encontrado.

⁹ MORALES ALFREDO, Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela 2004, Pp. 18

1.2.2 GRECIA

“De acuerdo a las referencias encontradas, se sabe de la existencia de prácticas de Derecho Comercial a través de asociaciones, actividad bancaria, comercio marítimo; ya se regulaba la jurisdicción comercial, pues existían autoridades que analizaban esta actividad”¹⁰.

1.2.3 FENICIA

La civilización Fenicia empieza a comerciar debido a que su situación topográfica no le favorecía para de esta manera poder subsistir y su actividad principal era la explotación de metales, cristales, piedras preciosas y la elaboración y teñido de tejidos, para ello se dedicaron a la construcción de barcos y así poder transportar sus productos por vía marítima.

Dicho comercio fenicio dio lugar a diversas modalidades de carácter social en los puertos y factorías y a la regulación del comercio mediante diversos tratados, con lo que nace el denominado crédito.

Otro aspecto importante de su actividad comercial es que en sus incursiones hacia las costas de Grecia, España y el Norte del continente Africano, fundaron la ciudad de Cartago, pueblo que logró subsistir hasta mil años después de Cristo en la actividad Comercial.

Por estos aspectos los fenicios son considerados una parte importante en el desarrollo del comercio.

1.2.4 ROMA

“El pueblo romano no se distinguió por la actividad o dedicación al comercio a pesar de sus conquistas o gran poder político que obtuvieron y que todos

¹⁰ www.knol.google.com/historia del comercio

conocemos, ya que no llegaron a constituirse como un estado comercial en la época. Las vías terrestres que Roma construyó eran principalmente para uso militar y sirvió poco o casi nada a la actividad del comercio. Consideraban al comercio como una actividad de los subalternos. Se hallan bastantes vestigios sobre derecho comercial como son; práctica de comercio bancario y corretajes. Ya crearon disposiciones sobre derecho comercial marítimo y sobre la institución mercantil del seguro, esto nos da indicios de que ya se empezó a regular las formas más básicas del comercio a nivel jurídico”¹¹.

“Tampoco puede hablarse de la existencia de un derecho mercantil –especial o autónomo- en el sistema jurídico de Roma. Roma no conoció un Derecho Mercantil como una rama distinta y separada en el tronco único del Derecho Privado (*ius civile*), entre otras razones, porque a través de la actividad del pretor fue posible adaptar ese Derecho a las necesidades del tráfico comercial.”¹²

Se pueden señalar varios aportes importantes de Roma en el comercio tales como:

- La letra de cambio.- “conocida como “*LITERA CAMBIALE*” que era una carta que se escribía de **A** hacía **B** y pedía que a su nombre pague a un tercero **C** una determinada obligación.”¹³
- Las sociedades colectivas.- estas sociedades estaban basadas en la conservación del patrimonio, y para ello requerían la existencia primordial del vínculo familiar entre sus socios.

Las sociedades en Comandita Simple.- “mediante la cual el “*patricio*” encomendaba al “*plebeyo*” o al “*manumitido*” para que hiciera trabajo por tercera persona encomendada (fiar) además, en el préstamo de dinero con

¹¹ [www.knol.google.com/historia del comercio](http://www.knol.google.com/historia%20del%20comercio)

¹² Nociones generales de Derecho Mercantil, Folleto.

¹³ <http://knol.google.com/k/historia-del-comercio#>

intereses primaba el derecho canónico.”¹⁴. Podemos colegir que en la época romana se inició un derecho mercantil aunque no en su forma autónoma pero ya se dieron los primeros vicios de control y organización por parte del estado a esta actividad, que empezaba a reproducirse socialmente. Tuvieron avances significativos los cuales hoy en día son figuras imprescindibles dentro de la rama jurídico comercial, las cuales permiten a la sociedad desenvolverse de mejor manera económicamente y son reguladas netamente por la legislación nacional.

1.2.5 EDAD MEDIA (476 –1453)

“En esta época el comercio estaba sometido a una severa reglamentación, por la presencia de corporaciones, industrias, oficios y entre ellas de comerciantes y mercaderes, se constituyó un paso fundamental en el avance del Derecho Comercial”¹⁵. El comercio se lo comienza a internacionalizar gracias a las ferias, las mismas que iban de pueblo en pueblo llevando y trayendo productos constituyendo así el comercio para luego terminar con la organización de gremios.

A principios de la época por la fragmentación de autoridades aisladas, como expresión del estado no se pudo unificar determinadas disposiciones, los comerciantes sufrían una serie de complicaciones para poder trasladar sus productos de un lugar a otro debido a disposiciones restrictivas, gravámenes, impuestos, pillaje existente y característico de la época.

Hay que resaltar que el Derecho Mercantil como Derecho especial y distinto del común, nace en la Edad Media, y es de origen consuetudinario.

“El auge del comercio en esa época, el gran desarrollo del cambio y del crédito, fueron entre otras las causas que originaron la multiplicación de las relaciones

¹⁴ <http://knol.google.com/k/historia-del-comercio#>

¹⁵ MORALES, Alfredo, Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela 2004, Pp. 20

mercantiles, que el Derecho común era incapaz de regular en las condiciones exigidas por las nuevas situaciones y necesidades del comercio.”¹⁶

El Derecho Mercantil está ligado a las actividades que realizan los gremios o corporaciones de mercaderes para defender los intereses comunes. Las corporaciones organizadas no solo estaban regidas por sus estatutos, sino que además establecieron tribunales de mercaderes para resolver problemas de los asociados según usos o costumbres del comercio.

Las normas consuetudinarias y decisiones de los tribunales consulares, llegaron a ser verdaderos ordenamientos mercantiles de la época¹⁷.

1.2.5.1 FERIAS – PLAZAS

Las ferias son una importante organización comercial, que contribuyó notoriamente al desarrollo de los pueblos, se llevaban a cabo con el apoyo de los jefes de Estado, obteniendo éstos siempre ventajas para sí.

Las ferias eran consideradas como la reunión de comerciantes en lugares y fechas fijas, según disposiciones legales. De este término se desprende “la quiebra”, denominación de quienes se prestaban dinero de personas usureras. Cuando el pasivo era más alto que el activo se ponía en pié y rompía su banco, por ello sus acreedores podían convertirlo en esclavo¹⁸.

1.2.6 EDAD MODERNA (1454 –1789)

Una importante contribución al desarrollo del comercio son los descubrimientos geográficos, pues gracias a ello se incorporaron magnas cantidades de riqueza, lo que acrecentaba las arcas de los reinos colonizadores.

¹⁶ Nociones Generales de Derecho Mercantil, Folleto

¹⁷ Evolución del Derecho Mercantil, www.itescam.edu.mx

¹⁸ DURAN, Manuel, Derecho Mercantil en España 1865, Pp. 45

En esta etapa se desplaza a las sociedades, con el apareamiento de compañías por acciones, además en ciertos actos de comercio marítimo y contratos de seguro la actividad comercial se encierra en determinadas jurisdicciones, usos y costumbres, tomando como base fundamental a la ley consuetudinaria que se iba aplicando y creando según las necesidades de la sociedad y las compañías.

Francia se preocupó de encauzar y proteger los procesos de comercialización por medio de sus leyes; así lo atestiguan sus ordenanzas principalmente las de Colbert¹⁹, (*Code Merchant*) las cuales en 1673 comenzaron a regular el comercio terrestre y a partir de 1681 la segunda parte de estas ordenanzas rigió el comercio marítimo, siendo ambas verdaderos Códigos de Derecho Mercantil. Estas grandes obras trajeron consigo que los demás Estados comenzaran a legislar en materia Mercantil surgiendo así los primeros pasos firmes de la codificación en este ramo.

La promulgación del Código de Comercio francés (Code Napoleón – 1807) cambia radicalmente el sistema del Derecho Mercantil, ya que lo concibe como un Derecho de una categoría especial de actos (comercio). Este ordenamiento pretende dar una base objetiva al Derecho Mercantil²⁰.

1.2.7 EDAD CONTEMPORÁNEA (1789 A LA FECHA)

Con el avance de la civilización, las transformaciones y progreso social, hay un incremento en el desarrollo de las sociedades comerciales y con el perfeccionamiento de la comunicación, a través del transporte, tecnología, se abren nuevas rutas comerciales, llegando a la comercialización internacional, siendo indispensable para ello sintetizar las normas de comercio para lograr un comercio fructuoso para las partes.

¹⁹ MORALES ALFREDO, Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela 2004, Pp. 22

²⁰ Nociones Generales de Derecho Mercantil, Folleto

“Por lo que, las exigencias de abundante producción y tráfico racionalizado (actualmente), para la rápida y eficaz satisfacción de necesidades siempre crecientes y abastecimiento de grandes mercados, que caracterizan la economía actual, se han vuelto un punto menos que intrascendente para la práctica mercantil, la regulación de los actos de comercio aislados, para centrar su interés en los celebrados en forma reiterada o masiva, que exigen una articulación legal especial y diversa de la de los actos aislados”²¹, “en la cual las peculiaridades de éstos quedan relegadas a segundo término, para dar énfasis a la forma repetida o encadenamiento con que los actos se realizan.”²² Necesariamente, esta regulación masiva de actos requiere indispensablemente, de una organización especializada y profesional, de una adecuada combinación de los factores de la producción o empresa que permitan su realización. Con esta nueva concepción, el núcleo central del sistema de Derecho Mercantiles desplaza del acto aislado hacia la organización, hacia la empresa, en cuyo seno se realizan los actos reiterados o masivos, y en los que destaca más la ordenación que el acto, más la forma o apariencia que la esencia. A finales del siglo XX se desarrollaron profundamente las teorías sobre la empresa, con miras futuras a convertirla en el eje vital del Derecho Mercantil, lo cual implica que esta nueva concepción del Derecho Comercial comienza a unificarse de manera directa e inseparable de la legislación, como lo hemos venido sosteniendo y argumentando a lo largo de los anteriores párrafos; Legislación y Comercio van conjuntamente en una armonización entre norma y aplicación en beneficio de la satisfacción de necesidades de la humanidad como se lo ha realizado desde el principio de los tiempos con el Trueque.

Dentro de estas consideraciones se establecen las fuentes jurídicas del Comercio Internacional sabiendo fuente se entiende como aquella institución, norma de conducta, mandamiento, estipulación, declaratoria, resolución o acción de la cual emana el fundamento sobre el cual se apoya el ejercicio de

²¹ CEPAL, Los caminos hacia una sociedad de la información en América Latina y el Caribe 2003, Editorial de las NNUU, Pp. 23 – 40.

²² VASQUEZ, Oscar, Derecho Mercantil y Globalización, UNAM 2007, Pp. 5-14.

un derecho o el cumplimiento de una obligación que sean ejecutables, o en su caso, exigibles-conforme a Derecho²³; en caso de que participe un órgano jurisdiccional en la solución de alguna controversia, cuando el obligado se negare a acatar el cumplimiento de sus obligaciones, de manera voluntaria.

1.2.8 LAS FUENTES DEL DERECHO MERCANTIL

Las fuentes del Derecho Mercantil pueden dividirse en dos grandes grupos:

1. Fuentes Nacionales o Internas

2. Fuentes Internacionales o Externas

Las primeras fuentes son las que poseen una vigencia únicamente en el territorio de un país determinado, en tanto que la segunda fuente son las que se llegan a aplicar y ejecutar fuera de los límites territoriales de un país.

Las fuentes internas del Derecho Mercantil Nacional están integradas por disposiciones jurídicas emanadas de las Leyes, Reglamentos, Decretos, Acuerdos y Resoluciones Administrativas, Jurisprudencias, Costumbres, Prácticas, Usos mercantiles, la Doctrina y los Principios de Derecho aplicables sobre el Comercio Internacional²⁴. Se tiene que recalcar que las disposiciones jurídicas conocidas con el nombre de Leyes y Reglamentos, son las bases legales más importantes en el Derecho Mercantil en nuestro país, nuestro ordenamiento legal es positivo, esto quiere decir que todas las situaciones sociales se encuentran limitadas y valoradas por una legislación impresa creada por el legislador, al contrario en otros países, no tiene el mismo procedimiento la justicia, ya que tienen como base fundamental el sistema del

²³ FMI, Perspectivas de la Economía Mundial 2000. Realizado por los miembros del FMI, Pp. 230 - 243

²⁴ Martínez Vera, Rogelio. Legislación del comercio exterior. McGraw Hill. Segunda edición. Serie jurídica, Pág. 115.

Common Law, llevando esta práctica a dar como resultado que la Jurisprudencia y las Prácticas, Costumbres y Usos mercantiles, se transforman en las fuentes más importantes de estos derechos internos nombrados.

1.2.9 LEYES, TRATADOS Y CONVENIOS QUE GUARDAN RELACIÓN CON EL DERECHO MERCANTIL

El derecho mercantil nace de un ala del derecho privado, por el hecho de regir las situaciones que pasa con las personas privadas, por eso se hace una diferenciación entre el Derecho Público encargado de normar las relaciones entre ciertas personas jurídicas como lo es el Estado u otros Organismos que se acogen al Derecho Público, por ese motivo el derecho mercantil se lo regirá solo entre privados. “Se divide el Derecho Privado en derecho civil y derecho mercantil... inclusive en el derecho romano existía una distinción entre el *ius civile* y el *ius honorarium*.”²⁵

A continuación se presenta la enunciación de las Leyes que guardan relación con el Derecho Mercantil Interno o Nacional²⁶ y consecuentemente son fuente formal del mismo:

1. Constitución Política del Ecuador.
2. Código de Comercio.
3. Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.
4. Ley de Suspensión de Pagos.
5. Ley General Puertos.
6. Ley Régimen Administrativo Portuario Nacional.
7. Reglamento General Autoridades Portuarias
8. Ley del Mar.
9. Ley Ecuatoriana de Defensa del Consumidor.
10. Ley de Comercio Exterior.

²⁵ GOLDSCHMIDT, Roberto, Curso de Derecho Mercantil, Universidad Católica Andrés Bello 2008, Pp. 1

²⁶ Toda la normativa presentada se ha recopilado del conjunto de normas jurídicas que se encuentran en vigencia al momento, con el apoyo de la CORPORACION DE ESTUDIOS.

11. Ley General del Sistema Financiero.
12. Ley de Mercado de Valores

Se han enumerado un conjunto de leyes que tienen que ver con el área mercantil, las mismas que rigen mandan prohíben o permiten a las personas que conforman la sociedad, por otro lado la costumbre no es forma tangible del derecho, pues nuestra forma de derecho se basa en las premisas romanas, sociedades las cuales se sustentaban en el derecho positivo, por el contrario que el derecho anglosajón que se basa en la costumbre esto quiere decir que son analizados las necesidades y las vicisitudes que pasa la sociedad para crear un reglamento para su buen funcionamiento, “La segunda fuente dentro del Derecho Privado es la costumbre. El Derecho Mercantil, como parte del Derecho Privado, también admite la costumbre como fuente, si bien tradicionalmente a la costumbre se la ha denominado, en nuestro Derecho, uso de comercio.”²⁷

Actualmente los conceptos establecidos en la constitución, amparan ciertos derechos de protección por parte del Estado para los agentes que realizan comercio exógeno²⁸; ahora de acuerdo con el Derecho Mercantil Internacional o Externo se puede establecer algunos de los numerosos tratados internacionales, más importantes, por lo que se encuentra regulado el derecho materia de estudio actual:

1. Tratado que crea el Fondo Monetario Internacional (FMI). Diciembre de 1945.
2. Protocolo sobre Uniformidad del Régimen Legal de Poderes de Washington. Febrero de 1952.

²⁷RUIZ, Adolfo, Manual de Derecho Mercantil, Universidad Pontificia COMILLAS, 3ra Edición 2007, Madrid-España, Pp. 13

²⁸ ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE, Constitución De La República Del Ecuador, Mostecristi-Ecuador, Editora Corporación de Estudios y Publicaciones 2009. Art. 319 – 339.

3. Tratado mediante el cual se creó el Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Abril de 1975.
4. Convención Interamericana sobre Conflictos de Leyes en materia de Letras de Cambio, Pagarés y Facturas. Febrero de 1978.
5. Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional. Febrero de 1978.
6. Tratado de Montevideo, por el cual se creó la Asociación Latinoamericana de Integración. Marzo de 1981.
7. Convenio Constitutivo del Fondo Común para los productos Básicos (UNCTAD). Marzo de 1982.
8. Convención Interamericana sobre Conflictos de Leyes en materia de Sociedades Mercantiles, Enero de 1983.
9. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Noviembre de 1986.
10. Convención de Naciones Unidas sobre Representación en Compraventa Internacional de Mercaderías. Noviembre de 1987.
11. Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Noviembre de 12 de noviembre de 1987.
12. Convención de Naciones Unidas sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías. Diciembre de 1987.
13. Convención de Naciones Unidas, sobre Letras de Cambio y Pagarés Internacionales. Julio de 1992.

14. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Diciembre de 1993.
15. Convención por la que se Suprime el Requisito de Legalización de los Documentos Públicos Extranjeros. Enero de 1994.
16. Aprobación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales (Creación de la O.M.C.). Agosto de 1994.
17. Convenio Constitutivo de la Asociación de Estados del Caribe. Junio de 1995.

Tratados, acuerdos y convenciones internacionales.- También se consideran como fuentes del Derecho Mercantil Internacional, las declaraciones y resoluciones dictadas por los organismos oficiales internacionales (UNCITRAL – OMC – OEA, etc.), así como los estudios y propuestas emanadas de estos organismos internacionales, quienes consuetudinariamente realizan importantes aportaciones de manera directa indirecta respectivamente acerca de esta materia (DMI). Un claro ejemplo de este aporte mencionado, son los estudios o investigaciones publicados por parte de la UNCITRAL, por la UNIDROIT o por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) que periódicamente contribuyen con el desarrollo óptimo del Derecho Mercantil Internacional.

1.2.10 CONCEPTO DE COMERCIO

“El concepto de comercio constituye de importancia general en el aprendizaje el saberlo ya que es la base fundamental del presente estudio, pues la palabra comercio deviene de: Comercio = lucro, intercambio, compra venta. Cuyo fin es satisfacción de necesidades”²⁹.

²⁹ <http://definicion.de/comercio/>

También el “Comercio es la actividad socioeconómica que consiste en la compra y venta de bienes, ya sea para su uso, para su venta o para su transformación, se trata de la transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor”³⁰.

“El Comercio a nivel global ha buscado una constante libertad de competencia, entendiendo como tal a la “Situación que consagra la libertad para entrar y salir de un negocio, acompañada por el juego igualmente libre de las fuerzas del mercado (oferta y demanda), sin trabas de ninguna especie.”³¹

Posteriormente al análisis acerca de la necesidad humana de comerciar para llegar a saciar las esenciales prioridades para la supervivencia, como lo es: la alimentación, el vestuario, etc.; pasamos a una recapitulación de las etapas del comercio, basándonos específicamente sobre las teorías existentes respecto del tema.

1.3 EVOLUCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

“El mundo frente a la necesidad de encontrar los más adecuados métodos y formas de organización, ha ido desarrollando Instituciones encargadas de regular, controlar, fiscalizar y direccionar las políticas que mejor se adecúen al desarrollo de las relaciones económicas internacionales entre países”³², en esa convergencia de intereses y búsquedas de acuerdos multilaterales que permitan gestionar más eficientemente, nace el Acuerdo General sobre Aranceles y comercio (GATT); así como también la Organización Mundial del Comercio (OMC). Conjuntamente con otros Organismos de tipo más reducido como los regionales o continentales, el GATT y la OMC se convierten en las Instituciones pioneras del desarrollo de las relaciones económicas, tanto en

³⁰ <http://definicion.de/comercio/>

³¹ OSORIO, Cristóbal, Diccionario de Comercio Internacional, ECOE Ediciones 2000, Pp. 91

³² KHOR, Martín, ¿Qué hacemos con la OMC?, Editorial Linferfon Oxfar, Montevideo-Uruguay 2003, Pág. 11.

materia arancelaria y comercial, como en controversias que surgen de los intereses antagónicos entre las partes.

Así también es imprescindible que todo miembro se manifieste para buscar las mejores políticas en materia de comercio internacional y que favorezcan a todos, “Creemos que los desequilibrios originales de las normas de la OMC, el fracaso hasta ahora de los intentos de reforma, los numerosos plazos incumplidos después de la Conferencia Ministerial de Doha sobre asuntos de importancia para los países en desarrollo, y el contenido y el progreso insatisfactorio de las actuales negociaciones sobre servicios, agricultura y productos industriales...”³³.

1.3.1 ORÍGEN DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO

“El GATT-*General Agreement on Tariffs and Trade* (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) fue creado en 1947 en La Habana, como respuesta al período de proteccionismo, devaluaciones competitivas y controles de capitales del período de entreguerras que se considera fue uno de los factores que llevó a la Segunda Guerra Mundial. Tras la adopción de la *Smoot-Hawley Tariff Act* en Estados Unidos, que incrementó los aranceles estadounidenses entre el 38%-52%, los socios comerciales de los EEUU le impusieron a éste restricciones comerciales como medida de represalia. “Esto provocó un efecto dominó por el cual los flujos comerciales se desviaban a otros países, se tomaban medidas proteccionistas en estos, y a su vez medidas de represalia adicionales (...)”³⁴.

Las organizaciones internacionales se establecieron con el propósito de un nuevo conflicto.

³³KHOR, Martin, ¿Qué Hacemos con la OMC?, Editorial Icaria, Primera edición 2003, Barcelona-España, Pp.58

³⁴ MIDREAU, Manuel, Del GATT a la OMC, Universidad del Pacífico de Sao Paulo, Primera Edición 2007, Sao Paulo-Brasil, Pp. 54.

Estas organizaciones se crearon para controlar las relaciones internacionales preservando la paz y la tranquilidad del mundo, así también permitieron establecer sistemas globalizadores que incrementaran las relaciones entre todas las naciones en diversos campos.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), nace como consecuencia de la integración de 23 países industrializados y en desarrollo con la finalidad de llegar a acuerdos sobre la reducción de aranceles que beneficiaría a los países firmantes de dicho acuerdo.

Varios aspectos del GATT fueron modificados para su mejoramiento a través de Rondas de negociación, así:

- *Multifibre Agreement*.- se firma en 1962, que deroga determinadas reducciones arancelarias en el sector textil.
- Ronda de Tokio.- celebrada entre 1973 y 1979.
- Ronda de Uruguay (1986-1993).- se establece una reintegración del sector agrícola y textil, se introdujo nuevas disciplinas en el sector de servicios y propiedad intelectual y lo más importante la creación de la OMC.

El 1 de enero de 1995 se crea la Organización Mundial del Comercio (OMC), que tiene su sede en Ginebra, Suiza, con la finalidad de mejorar los acuerdos internacionales relativos a las relaciones comerciales, organismo que reemplaza el GATT.

La secretaría general del GATT, durante su vigencia, convocó a varias reuniones de negociación que permitieron la creación de acuerdos plurilaterales y la reducción de aranceles. (ver anexo 1)

El GATT tenía un carácter provisional y un campo de acción que excluía a los países del bloque soviético, sin embargo, es indiscutible su éxito en el fomento del comercio mundial. Las reducciones de los aranceles entre 1950 y 1960 estimularon el crecimiento del comercio mundial, ya que alcanzó tasas muy elevadas (alrededor del 8% anual)³⁵.

1.3.2 LA RONDA DE DOHA

Durante la Cuarta Conferencia Ministerial celebrada en Doha (Qatar), en noviembre de 2001, se realizaron negociaciones sobre los actuales Acuerdos. Para concluir estas negociaciones se estableció como fecha límite el 1ro. de enero de 2005, sin embargo, este objetivo no se ha cumplido.

A pesar del relanzamiento de las negociaciones promovido en las conferencias interministeriales de Cancún en 2003, Ginebra en 2004 y Hong Kong en 2005, estas se encuentran bloqueadas³⁶.

La Ronda de Doha es considerada como un ciclo de negociaciones globales emprendido por la OMC y caracterizado por no obtener consensos, ni acuerdos entre los países desarrollados (PD) con los países en vías de Desarrollo (PED), ya que los puntos de vista entre PD y PED difieren en puntos esenciales. Como el caso de la agricultura, la capacidad para crear productos agrícolas con valor agregado o la especialización de la producción.

En este contexto los intereses de los participantes se ven enfrentados con la importancia que se otorga a la agricultura. Según investigaciones del Banco Mundial "El 70% de la población pobre del mundo vive en áreas rurales"³⁷. Ellos dependen de la agricultura para asegurarse el sustento y mantener a sus

³⁵ Martínez Coll, Juan Carlos (2001): "Organismos Económicos Internacionales" en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes

³⁶ Martínez Coll, Juan Carlos (2001): "Organismos Económicos Internacionales" Pág. 57

³⁷ CHIBBARO, Arnaldo; GUARNERIO, Susana; Disciplinas Comerciales de la OMC Y Negociaciones sobre Agricultura en la Ronda de Doha; IICA, MGAP Primera Edición 2003; Montevideo – Uruguay, Pág. 66

familias". En tanto que, en el mundo desarrollado la agricultura está protegida y favorecida por subvenciones que ascienden (según información de la OMC) a 300.000 millones de dólares, cifra que es 6 veces mayor a 50.000 que los países desarrollados otorgan en cooperación a los países en desarrollo.

Las negociaciones del programa de Doha se han venido trabando en temas como:

- La agricultura,
- El acceso a mercados de los bienes no agrícolas,
- Mayor liberación de los servicios,
- La propiedad intelectual y su vinculación con el Convenio sobre la diversidad Biológica; y,
- El trato especial y diferenciado a los países en desarrollo.

En las negociaciones se busca impulsar un progreso, basado en compromisos solidarios con los países en desarrollo, en donde las partes muestran sus intereses, bajo el principio de negociación interesada.

1.3.3 LA RONDA DE URUGUAY

El GATT por los años 80 celebró una ronda de conversaciones con todos sus integrantes, que conllevó a un ajuste en materia arancelaria, especialmente con los países de la región de Sudamérica. El éxito obtenido por el GATT en la reducción de aranceles junto con las recesiones económicas (1970 – 1980), estimuló a los gobiernos a crear otras formas de protección para los sectores con mayor competencia. Las altas tasas de desempleo y los cierres de fábricas impulsaron a los gobiernos en Europa Occidental y en América del Norte a crear barreras comerciales no arancelarias, establecer acuerdos bilaterales con sus competidores y emprender una carrera de subvenciones, para mantener su posición comercial.

A comienzos de 1980, el Acuerdo General no respondía a las realidades del

comercio mundial como lo había hecho en 1940³⁸.

En primer lugar, este comercio era mucho más complejo e importante que 40 años atrás: estaba ya en curso la "mundialización" de la economía, el comercio de servicios -no abarcado por las normas del GATT- era de gran interés para un número creciente de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado. La expansión del comercio de servicios estaba también relacionada con nuevos incrementos del comercio mundial de mercancías.

Las normas del GATT eran consideradas como deficientes en otros aspectos. Como es el caso de la agricultura, donde se aprovecharon los puntos débiles del sistema multilateral y se tuvo escaso éxito con la liberalización del comercio de productos agropecuarios. En el sector de los textiles y el vestido, en 1960 y 1970, se negoció una excepción a las disciplinas normales del GATT, lo que originó el Acuerdo Multifibras.

Estos y otros factores motivaron al GATT a reforzar y ampliar el sistema multilateral, a través de la Ronda Uruguay y la OMC³⁹.

En la Ronda Uruguay en la que participaron 125 países, se negociaron temas referidos a productos industriales o agrícolas, textiles, servicios financieros, problemas de la propiedad intelectual y movimientos de capital, a mas de los productos biológicos más novedosos, el software o los tratamientos médicos del SIDA, ello dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT, acuerdo que fue firmado en Marrakech (Marruecos). Además los Acuerdos de la Ronda de Uruguay incluyen calendarios para la celebración de nuevas negociaciones.

³⁸ Martínez Coll, Juan Carlos (2001): "Organismos Económicos Internacionales" en La Economía de Mercado, Pág. 62

³⁹ Organización Mundial de Comercio, ¿Tuvo éxito el GATT?

1.3.4 ORIGEN DE LA OMC

En las reuniones que se llevaron a cabo en Bretton Woods, en 1944, se acordó la constitución de la Organización Internacional de Comercio (OIC). En 1948 se aprobó en Cuba la "Carta de la Habana", la constitución de la OIC, sin embargo, la ratificación de los gobiernos no se produjo. En 1995, se creó un organismo similar, la Organización Mundial de Comercio, OMC⁴⁰.

El órgano internacional encargado de las normas que regulan el comercio entre los países es la Organización Mundial del Comercio (OMC), constituido básicamente por sus Acuerdos, negociados y firmados por la mayoría de países integrantes.

Dichos acuerdos tienen por objeto ayudar a los productores de bienes y de servicios, a los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades, ya que establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional, constituyéndose en contratos en los que los países se obligan a mantener sus políticas comerciales de acuerdo a lo convenido.

La OMC fue establecida en 1995, es un foro de negociaciones multilaterales encargado de:

- Administrar los acuerdos comerciales fruto de las negociaciones entre sus miembros denominados también Acuerdos Abarcados;
- Dirigir las políticas en materia comercial internacional;
- Solucionar los conflictos o diferencias comerciales;
- Supervisar las políticas comerciales;
- Cooperar con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional

Todas estas funciones encaminadas a lograr una mayor coherencia entre la

⁴⁰ Martínez Coll, Juan Carlos (2001): "Organismos Económicos Internacionales" en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes

política económica y comercial a escala mundial.

“Los acuerdos son redactados y firmados por la comunidad de países comerciantes. Una de las funciones de la OMC es servir de foro en las negociaciones comerciales”⁴¹.

Un aspecto importante, digno de ser estudiado es la solución de diferencias por la OMC, que debe darse siempre de la forma más armoniosa, en base a un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico preexistente, ya que suelen haber intereses contrapuestos entre Estados, por cuanto cada uno quiere obtener lo más favorable para sí, inclusive los contratos y acuerdos requieren en ocasiones ser interpretados.

1.3.5 DIFERENCIAS ENTRE EL GATT Y LA OMC

Estas organizaciones tiene las siguientes diferencias:

Único contrato (*single undertaking*)

- OMC.- Todas sus provisiones se aplican a todos sus miembros, excepto por los acuerdos plurilaterales.
- GATT.- Los países en desarrollo principalmente estaban en la facultad de firmar o no un acuerdo.

Órgano de solución de diferencias (*dispute settlement*)

- OMC.- Es casi imposible bloquear la creación de paneles para la adopción de informes o resolución de disputas.
- GATT.- Es posible bloquear la creación de paneles para la adopción de informes o resolución de disputas.

Transparencia

- OMC.- “tiene un mayor mandato para conseguir la transparencia y vigilancia en sus funciones, principalmente a través de la creación del Mecanismo de Revisión de las Políticas Comerciales (*Trade Policy*

⁴¹ Home Page de la Organización Mundial de Comercio, ¿Qué es la Organización Mundial de Comercio?

Review Mechanism).”⁴²

- GATT.- No tiene suficiente mandato para conseguir la transparencia y vigilancia en sus funciones.

Liderazgo de la organización

- OMC.- Existe una mayor organización, los Directores Generales de la OMC son figuras políticas, en general ex-políticos.
- GATT.- No hay una correcta organización, se designa un alto funcionario de uno de los Estados miembros.

Funcionamiento

- OMC.- Los firmantes deben reunirse por lo menos una vez cada dos años.
- GATT.- Podía pasar una década sin encuentros ministeriales.

1.3.6 FUNCIONAMIENTO DE LA OMC

La Organización Mundial del Comercio dentro de su funcionamiento ha sido criticada en los siguientes aspectos:

1. Mantener posiciones extremas hasta el último momento para conseguir acuerdos intermedios.
2. Negociar en pequeños grupos de países marginando a los países menos importantes.
3. Ningún país en desarrollo tiene la capacidad de hacer frente unilateralmente a un bloqueo de las negociaciones.
4. Falta de transparencia de la OMC en las llamadas negociaciones de la Sala Verde (*Green Room*), mediante un sistema de reuniones informales

⁴²<http://www.taringa.net/posts/apuntes-y-monografias/5282241/Trabajo-practico-Organizaci%C3%B3n-Mundial-del-Comercio.html>

establecidas durante la Ronda de Uruguay en donde un mínimo de países, con interés en el tema que va a ser negociado, se llegan a un acuerdo que debe ser ratificado, por consenso, por todos los países miembros.

5. No existe acceso libre a todos los datos generados por la OMC, como el libre acceso a la Base de Datos Integrados de la OMC, que establecen los límites tarifarios a los que los miembros se han comprometido a los que únicamente tienen acceso los gobiernos de los Estados miembros.

La OMC funciona básicamente mediante rondas de negociación de la Conferencia Ministerial, con la finalidad de que todos sus integrantes tomen decisiones, planteen puntos de vista, discrepen con los que no estén de acuerdo o ratifiquen su consentimiento; cabe resaltar que en dichas rondas de negociación no se modifica ninguna norma relativa al comercio internacional, pero se lo plantea como punto de capacitación para todos los integrantes que realizan negocios a nivel mundial.

En cuanto a sus acuerdos ya sean estos bilaterales o multilaterales, la OMC administra unos 60 acuerdos. Algunos de los más importantes son:

- Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT en inglés).
- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios AGCS (GATS en inglés).
- Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio ADPIC (TRIPS en inglés).
- Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
- Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

Generalmente los países luego de celebrar sus contratos mercantiles, se entienden conocidos por todos los interesados (todos aquellos países que tengan que mantengan relaciones comerciales) cuando se han enviado a los organismos pertinentes de la ONU, especialmente a la Organización Mundial

del Comercio.

Durante décadas ha existido varias propuestas para formalizar las negociaciones en la Sala Verde, mediante el establecimiento de un comité ejecutivo que administre la agenda de la OMC, con un núcleo permanente de miembros basado en criterios acordados.

1.3.7 ESTRUCTURACIÓN DE LA OMC

La Organización Mundial del Comercio está compuesta por 153 países miembros con la adhesión de Cabo Verde y 30 naciones en calidad de observadores, como Argelia o Andorra.

La OMC agrupa también a organizaciones como la ONU y el Banco Mundial, así mismo forma parte la Unión Europea que por razones jurídicas se denominan Comunidades Europeas en la OMC.

1.3.8 PRINCIPIOS DEL SISTEMA DE COMERCIO DE LA OMC

La Organización Mundial del Comercio trata acerca de cuestiones relacionadas a agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual, entre otros, a través de acuerdos complejos, los cuales deben estar inspirados en principios simples y fundamentales, tales como:

- No Discriminatorio.- Los Estados tienen de forma igualitaria la condición de “nación más favorecida”, no debe haber discriminación entre sus interlocutores comerciales, ni entre los propios productos, servicios, ciudadanos nacionales y los extranjeros, es decir que se les otorga un trato nacional a estos últimos.

- Más libre.- Las negociaciones sirven para reducir los obstáculos comerciales, como los arancelarios.
- Previsible.- Es decir que cada país, empresa, inversor, y gobierno extranjero, tenga la confianza de que no se va a establecer obstáculos comerciales de forma arbitraria, especialmente en cuanto a aranceles.
- Más competitivo.- Se propende a evitar las prácticas desleales como el dumping de productos a precios inferiores al costo con el ánimo de aumentar su mercado o subvenciones a la exportación.
- Más ventajoso para los países menos adelantados.- Los países en vías de desarrollo cuentan con privilegios especiales a mayor flexibilidad y sobretodo un mayor tiempo para adaptarse.

En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden por regla general establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Al concederle a un país una ventaja especial, como la reducción arancelaria, se debe hacer lo mismo con los demás miembros de la OMC⁴³.

Plantear un comercio sin discriminaciones en un sistema competitivo capitalista es llegar al pensamiento de una utopía, pero plantear las circunstancias y la manera para poder tener las mismas oportunidades de competencia, por lo que se plantean el respeto a los siguientes principios:

- **Nación más favorecida (NMF):**

Este principio consiste en tratar a los demás de forma igualitaria, se conoce también como el trato de la nación más favorecida (NMF). “Es una Cláusula establecida en los tratados de Comercio Internacional en virtud de la cual dos países, habiéndose otorgado ventajas comerciales recíprocas, se

⁴³ Organización Mundial de Comercio, Los principios del Sistema de Comercio.

comprometen a extenderse mutuamente las ventajas superiores que cada uno de ellos pudiera pactar por separado en negociaciones posteriores con terceros países.”⁴⁴

Dentro del trato igualitario se permite ciertas excepciones como un acuerdo de libre comercio o que no se aplique a mercancías que procedan del exterior entre los Estados que son parte de una región.

Así mismo los países tienen la facultad de oponer obstáculos a los productos procedentes de determinados países que se encuentren incursos dentro del comercio desleal, además en cuanto a servicios se permite que en determinados casos haya discriminaciones pero siempre de acuerdo a las condiciones preestablecidas.

Consecuentemente la nación más favorable conduce a que cuando un país abre un mercado o elimina un obstáculo tiene que hacer lo mismo para todos los países sean desarrollados o no, es decir sin ningún tipo de distinción.

- **Trato nacional:**

Los productos tanto nacionales como importados deben recibir un trato igualitario dentro de un país, siempre que dichas mercancías hayan ingresado al país.

Este principio figura en los tres principales acuerdos de la Organización Mundial del Comercio y este se aplica una sola vez al producto, servicio u obra de propiedad intelectual que ha ingresado en el mercado, por ello la aplicación de derechos de Aduana a las importaciones no es una transgresión del trato nacional, a pesar de que no se someta a un impuesto equivalente los productos fabricados en el país.

⁴⁴<http://www.eco-finanzas.com/>

- **Propender a la Competencia Leal:**

La OMC es considerada, algunas veces, como una institución de "libre comercio". Este sistema autoriza la aplicación de aranceles y otras formas de protección⁴⁵.

Las normas sobre no discriminación -NMF y trato nacional- tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio.

Muchos de los demás Acuerdos de la OMC están destinados a apoyar la competencia leal, por ejemplo, en materia de agricultura, propiedad intelectual y servicios. Frente a la competencia desleal los estados deben precautelar su producción, sus capitales y a las personas que lo están produciendo, frente a esto Colombia para defenderse de dicha competencia lo que hace es "(...) implantarse dentro de un marco de protección adecuada, en particular contra las prácticas desleales del comercio internacional... imposición de gravámenes, o derechos provisionales o definitivos destinados a prevenir y contrarrestar dichas prácticas."⁴⁶

En cuanto al Acuerdo sobre Contratación Pública, este extiende las normas sobre competencia a las compras de entidades públicas de muchos países⁴⁷.

- **Fomento del desarrollo y de la reforma económica:**

Los profesionales y expertos en cuestiones comerciales reconocen ampliamente que el sistema de la OMC contribuye al desarrollo. También se reconoce que los países menos adelantados necesitan flexibilidad en cuanto al tiempo que necesitan para aplicar los Acuerdos. Y los propios textos de los Acuerdos incorporan las disposiciones anteriores del GATT, que prevén una

⁴⁵Martínez Coll, Juan Carlos (2001): "Organismos Económicos Internacionales" en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes

⁴⁶ URIBE, Rodrigo, Derecho Económico, Ediciones Uninorte 2001, Pp. 57

⁴⁷ Organización Mundial de Comercio. Los principios del Sistema de Comercio

asistencia especial y concesiones comerciales para los países en desarrollo.

Más de las tres cuartas partes de los miembros de la OMC son países en desarrollo y países en proceso de transición hacia la economía del mercado. Durante los siete años y medio que duró la Ronda Uruguay, más de 60 de esos países aplicaron autónomamente programas de liberalización del comercio. Al mismo tiempo, los países en desarrollo y las economías en transición fueron mucho más activos e influyentes en las negociaciones de la Ronda Uruguay que en ninguna ronda anterior.

- **Un comercio más libre, de manera gradual y mediante negociaciones:**

Un incentivo al desarrollo del comercio es la reducción de los obstáculos al comercio como son los derechos de aduana, es decir la reducción de aranceles, y ciertas medidas como las prohibiciones de importación o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas, así como también las políticas cambiarias y el papeleo administrativo comercial.

Con la creación del GATT y sus negociaciones comerciales se logró la reducción de aranceles aplicados por los países desarrollados a las mercancías importadas como los productos industriales de forma ininterrumpida.

Por 1980, las negociaciones incluyeron obstáculos no arancelarios sobre las mercancías, los servicios y la propiedad intelectual, a través de los Acuerdos de la OMC, que permiten que los países introduzcan cambios gradualmente, mediante la "liberalización progresiva", facilitando plazos más largos para cumplir sus obligaciones a los países en desarrollo.

- **Previsibilidad mediante consolidaciones:**

Mediante la estabilidad y la previsibilidad de los obstáculos al comercio se alientan las inversiones, se crean empleos y los consumidores pueden aprovechar los beneficios de la competencia⁴⁸.

En la OMC, cuando los países convienen en abrir sus mercados de mercancías y servicios, "consolidan" sus compromisos.

En ciertos casos, los derechos de importación son inferiores a los consolidados. En general, esto ocurre en los países en desarrollo, mientras que en los países desarrollados los aplicados y los consolidados suelen ser iguales⁴⁹.

Uno de los logros de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay consistió en incrementar la proporción del comercio sujeto a compromisos consolidados. En la agricultura, actualmente el 100% de los productos tienen aranceles consolidados. El resultado de todo esto es un grado considerablemente mayor de seguridad de los mercados para los comerciantes y los inversores.

1.4 ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE INCOTERMS

Es primordial el considerar que una "operación de compraventa de mercaderías supone, en la práctica un conjunto de maniobras propiciadas por la necesidad de trasladar los bienes objeto del contrato"⁵⁰, ya que necesariamente debe tener un plan de acción sobre la operatividad de los INCOTERMS. "No es frecuente que los bienes que el vendedor entrega al comprador puedan ser utilizados por éste sin necesidad de que sean

⁴⁸ Martínez Coll, Juan Carlos (2001): "Organismos Económicos Internacionales" en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes

⁴⁹ JESSOP, Robert, El Futuro del Estado Capitalista, Editorial CATARATA 2002, , Pág. 262.

⁵⁰ www.ucusa.clduedro/2008/2/D129130.35apuntes-intoterms.doc

desplazados del lugar en el que se encuentran originalmente y esta operación de transporte puede desvincularse totalmente del contrato de compraventa o, por el contrario, puede vincularse a éste”⁵¹.

Así también los INCOTERMS plantean ciertas limitaciones, así en “los riesgos han conducido a su uso habitual para efectos de transacciones comerciales internacionales, a pesar de que muchos países no los hayan incorporado taxativamente a su reglamentación comercial.”⁵²

En primer lugar cuando el comprador recibe la mercadería en el establecimiento del vendedor, el comprador es el responsable de que la mercancía llegue a su destino.

En segundo lugar el vendedor es el que asume determinadas obligaciones respecto al transporte de la mercancía como cuando este se responsabiliza de entregar la mercadería al transportista contratado por el comprador en el lugar que este le designa y siempre que conste en el contrato de compraventa.

Los factores a ser considerados en el contrato de compra venta respecto de las obligaciones del transporte de mercadería son varios, ya que son muchas las posibilidades de establecer obligaciones entre el vendedor y el comprador.

La determinación del lugar de donde se ha de realizar la entrega de la mercadería condiciona las demás, de esta manera si la entrega se ha de realizar en el establecimiento del vendedor nos encontramos frente al primer caso, en el cual se configura como una operación diferente de la compraventa por la forma de desplazamiento de la mercadería.

Si la entrega de mercadería debe realizarse en otro lugar designado por el comprador o en el establecimiento del mismo, el transporte corre a cargo del

⁵¹ 35.apuntes-incoterms.doc-INCOTERMS

⁵² ESTRADA, Luis Patricio, *Cómo Hacer Importaciones*, Editorial Mendieta 2008, Quito-Ecuador, Pp. 30

vendedor, asumiendo en este caso los riesgos sobre ella, hasta la entrega, luego de que se efectuó es responsabilidad del comprador.

En los casos en que no se establece que la entrega de la mercadería deba hacerse en el local del vendedor, ni en el destino final de la misma, debe señalarse la responsabilidad de las partes respecto a la contratación y pago del transporte de la mercadería y otras operaciones como pago de seguros, operaciones aduaneras, entre otras.

Los INCOTERMS dan certeza jurídica a las partes, tanto al importador como al exportador en la compra-venta de mercancía más allá de sus fronteras, ya que proporciona especificaciones tanto de los derechos como de las obligaciones de las partes en este tipo de operaciones, como consecuencia del consenso internacional.

Los International Commercial Terms fueron elaborados en 1936 por la Cámara de Comercio Internacional de París, y han sido objeto de varias versiones hasta llegar a la actual, en la que a través de abreviaturas se establecen las responsabilidades de las partes y su alcance, básicamente en el área del comercio marítimo, basado en el empleo de usos y costumbres mercantiles.

Son un conjunto de reglas internacionales para el comercio internacional y su uso es meramente facultativo dependiendo su aplicación de la voluntad de las partes, tienen un carácter puramente contractual, ya que las partes en el contrato las admiten o rechazan de forma directa o indirecta de común acuerdo.

Los INCOTERMS permiten reducir o eliminar la incertidumbre respecto a las interpretaciones de los términos en diferentes países, ya que las prácticas comerciales en los países no siempre son iguales y ello genera conflictos. Mas su alcance en el marco del contrato de compraventa es restringido ya que no contempla la transmisión de la propiedad y otros derechos conexos, el

incumplimiento del contrato y sus consecuencias, así mismo las exoneraciones de responsabilidad en determinadas circunstancias, es decir que no reemplaza los términos contractuales necesarios para éste.

Son considerados internacionales por cuanto las mercancías vendidas son entregadas más allá de las fronteras nacionales, aunque ello no significa que no se usen a nivel regional o interior y se encargan básicamente de las obligaciones respecto al despacho aduanero de las mercancías para la exportación o importación, el embalaje de la mercancía, y el cumplimiento de las obligaciones tanto del comprador como del vendedor.

1.4.1 INCOTERMS 2010

Actualmente la coyuntura exige una constante reforma en materia de comercio internacional, por lo que la sociedad cada vez va desarrollando un conjunto de reformas para que la eficiencia y la eficacia de aplicación de los INCOTERMS vayan otorgando un mayor beneficio para todos los agentes que intervienen en la relación comercial.

Los INCOTERMS son creados para evitar los problemas originados sobre la utilización de términos comerciales de los distintos países, como malentendidos, litigios y pérdidas de dinero y tiempo⁵³.

Los INCOTERMS a través del tiempo han sido objeto de modificaciones desde su nacimiento en 1936, adaptándolos siempre a los cambios, así por ejemplo en las últimas modificaciones buscan adecuar los términos a la utilización de nuevas técnicas de transporte y al intercambio de datos electrónicos.

“Los Incoterms se presentan así como clausulados típicos que los comerciantes pueden incorporar a sus contratos de compraventa, reduciendo así los costos de una negociación en el vacío que podría dificultar seriamente

⁵³ INCOTERMS, www.u-cursos.cl/derecho/2008/2/D129B0741C/2/material_docente

y, con toda seguridad, al menos retrasar la conclusión de contratos internacionales de compraventa.”⁵⁴

Los INCOTERMS se dividen en trece términos comerciales agrupados en cuatro categorías, de aplicación en principio voluntaria debiéndose utilizar el término concreto elegido y en forma expresa en el contrato.

En el siguiente ejemplo se puede observar la correcta aplicación del INCOTERM en un contrato:

“Desde el grupo E (grupo de salida), que es el menos oneroso para el vendedor hasta el grupo D (grupo de llegada) que es el más oneroso. El orden de las categorías es: grupo E (*ex works*), el vendedor ha de tener las mercancías a disposición del comprador en su propio establecimiento; grupos F y C (grupos de embarque). Bajo los términos F (FCA, FAS y FOB), el transporte principal es pagado por el comprador, mientras que en los términos C (CFR, CIF, CPT y CIP), se paga por el vendedor. Por último, en los términos D (DAR, DES, DEQ, DDU y DDP), el vendedor ha de soportar todos los costos y riesgos necesarios para llevar mercancías al país de destino.”⁵⁵

La principal razón para la exploración de los Incoterms 2010 sin duda fue el aumento del uso electrónico en el intercambio de datos así como el intercambio de facturas comerciales, documentos para acreditar la entrega de la mercancía y documentos de transporte.

⁵⁴ Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías, María del Pilar Perales Viscasillas

⁵⁵ El Contrato de compra y venta internacional de mercancías, María de Pilar Perales, Cap. VII.

2. CAPITULO II

2.1 DEFINICIÓN DE INCOTERMS

Como es de conocimiento general y más aun de la enseñanza internacional, la cual se considera aportará a la doctrina respecto a los términos internacionales del comercio y más aun aclarar la definición que algunos autores otorgan a los INCOTERMS, así se considera el tomar una primera definición que dice: “Los INCOTERMS o término de comercio internacional son un conjunto de reglas para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones de comercio exterior, en todo el mundo, Incoterms es un acrónimo de *International Commerce Term*.”⁵⁶. Otra definición que aportará a alcanzar y determinar una definición se considera que destaca entre una de las más claras así tenemos que “Son un conjunto de reglas y disposiciones que nos indican cuando empieza el riesgo y cuando termina el mismo al momento de hacer una compraventa internacional.”⁵⁷

Continuando con esta directriz establecida referente a las definiciones establecidas en el párrafo precedente se tiene que la Cámara Internacional de Comercio que es la organización empresarial que representa mundialmente intereses empresariales y se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa, además de tener personalidad propia y su naturaleza jurídica, establece mediante la determinación de definiciones claras y la necesidad de tener dentro del comercio internacional una serie de conocimientos básicos determina que los mencionados INCOTERMS 2000 es un estándar internacional de términos comerciales, desarrollado, mantenido y promovido por la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil de la Cámara de Comercio Internacional ; el conocimiento de lo establecido permite optimizar el tiempo para realizar una negociación con la finalidad de descartar las inseguridades sobre las obligaciones que se contrae en cada uno de los

⁵⁶ Antún, Juan, Logística Internacional, Univ. Nacional Autónoma de México, 2004. Pág. 3

⁵⁷ Estrada, Luis, Cómo Hacer Importaciones, Editorial Mendieta, Quito –Ecuador. 2008. Pp. 48

contratos firmados.

Con la aplicación de INCOTERMS se fortalecieron las prácticas comerciales internacionales, siendo para los comerciantes mucha más sencilla la solución de problemas que se relacionen con contratos.

“Los INCOTERMS surgen con el objetivo de eliminar las incertidumbres que pudieran aparecer de la diversa interpretación de los términos comerciales que se emplean en la compraventa internacional de mercaderías, buscando así dotar de una mayor claridad y seguridad a este tipo de transacciones.”⁵⁸

Por otro lado durante las relaciones Internacionales que se produjeron muchos dilemas y sobre todo dudas como quién paga el arancel de importación, o tal vez quién paga el transporte, a estas preguntas y más dudas fueron analizadas y solucionadas desde el principio del siglo como se lo analizó en el tema anterior, gracias a los Incoterms; de estos importantes precedentes se deriva la definición que se considera importante plasmarla teniendo que los INCOTERMS son todos aquellos términos utilizados como reglas y disposiciones en comercio exterior, los cuales son utilizados a nivel mundial y establecidos según las reglas emitidas por la Cámara de Comercio Internacional, cuyo único objetivo es dividir costos de las transacciones, al igual que es la de interpretar los principales términos utilizados en la compraventa internacional de mercancías esto se considera la clave para determinar si las partes cumplieron con las obligaciones estableciendo los derechos y deberes respecto a: “dónde se realiza la entrega de la mercancía, donde se realiza la transmisión de los riesgos, cómo se distribuyen los gastos o quién debe gestionar los trámites documentales”⁵⁹, las condiciones de entrega de la mercancía, la distribución de riesgos de la operación, la distribución de documentos, la distribución de los costes de la operación, sin dejar de lado “la

⁵⁸ RUBIO, José, Gestión del cobro de las Ventas Internacionales, Editorial ECU, Primera Edición 2005, Valencia – España. Pp. 58

⁵⁹ CARMONA, Francisco, Manual del Transportista, Editorial Díaz de Santos 2005, Primera Edición, Madrid-España. Pp. 73 - 91

finalidad que consiste en establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, con objeto de evitar en lo posible las incertidumbres derivadas de dichos términos en países diferentes.”⁶⁰

Con lo expuesto anteriormente se puede manifestar que los INCOTERMS sin duda alguna facilitan el comercio entre países.

2.2 RESPONSABILIDADES INCOTERMS

Dentro de las responsabilidades se considera de ámbito importante las que llevan consigo el comprador y vendedor con la finalidad de mantener una relación entre estos sujetos determinados en el comercio importantes para realizar un comercio dentro de los lineamientos establecidos para el efecto, estos los encontramos en las responsabilidades que tiene , así se considera los siguientes:

La responsabilidad del grupo "E" (*Ex-Works*)

“Existe el mayor compromiso para el comprador, y el mínimo compromiso para el vendedor, esto quiere decir que no tiene que hacer nada más que poner las mercancías a disposición del comprador en el lugar entregado que será una fábrica, bodega o almacén”⁶¹.

Es de menor obligación para el vendedor, se limita a entregar las mercancías en el lugar acordado, el vendedor no tiene la responsabilidad de cargar las mercancías en el vehículo contratado por el comprador y entregara las mercancías con el empaque y embalaje adecuados para mayor seguridad, el vendedor cumple con su responsabilidad con poner las mercancías en el local o lugar que le asigne el comprador

⁶⁰ Incoterms, folleto, Andrés zz.

⁶¹ CARMONA, Francisco, Manual del Transportista, Editorial Díaz de Santos 2005, Primera Edición, Madrid-España. Pp. 91.

RESPONSABILIDADES DEL GRUPO "F" FORMADO POR FCA, FAS Y FOB O FRANCO TRANSPORTISTA

La responsabilidad se le encarga al vendedor el cual debe depositar la mercancía en un medio de transporte escogido por el comprador, es decir en el punto en el que las partes han acordado que se producirá la entrega como:

- A un costado de buque en el puerto de embarque.
- La mercancía cruza la borda del buque en el puerto de embarque.
- En el lugar de embarque convenido.
- El vendedor entrega la mercadería en el transporte designado para el comprador

RESPONSABILIDADES DENTRO DEL FAS (*FREE ALONG SHIP*) - LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE (PUERTO DE CARGA CONVENIDO)

Obligaciones del Vendedor

- Mercadería y Documentos Necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Seguro y flete (lugar de importación a planta)

- Demoras

RESPONSABILIDADES DENTRO DEL FCA (*FREE CARRIER*) - LIBRE TRANSPORTISTA (LUGAR CONVENIDO)

Obligaciones del vendedor

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

RESPONSABILIDADES DENTRO DEL FOB (*FREE ON BOARD*) - LIBRE A BORDO (PUERTO DE CARGA CONVENIDO)

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)

- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- El grupo de las "C" formado por CFR, CIF, CPT y CIP.- se le encarga al vendedor que sea responsable de contratar adicionalmente el transporte en las condiciones acostumbradas pagar flete y seguro de la mercancía.

RESPONSABILIDADES DENTRO DEL CFR (COST AND FREIGHT) - COSTO Y FLETE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque Y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la Mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)

- Demoras

RESPONSABILIDADES DENTRO DEL CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT) - COSTO, SEGURO Y FLETE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro(de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

RESPONSABILIDADES DENTRO DEL CPT (CARRIAGE PAID TO) - TRANSPORTE PAGADO HASTA (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"
- Demoras

RESPONSABILIDADES DENTRO DEL CPT (CARRIAGE PAID TO)- ENTREGADAS EN FRONTERA (LUGAR CONVENIDO)

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)(parcial)
- Seguro (parcial)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la Mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) (parcial)
- Seguro (parcial)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

En el grupo de las "D" formado por DAF, DES.DEQ, DDU y DDP.- al contrario del grupo E aquí existe la máxima responsabilidad para con el vendedor el cual responde de la llegada de la mercancía al lugar o al punto de destino en la frontera, sobre el buque, en el muelle y la mínima con el comprador. Por lo que el vendedor debe hacerse responsable de toda responsabilidad que exista como producto de las actividades siguientes:

Embalaje.- La responsabilidad es del vendedor el cual está obligado a embalar la mercadería pero solo en el caso que se haya estipulado en el contrato de compraventa.

Inspección de las Mercancías.- En muchos casos el comprador es responsable de examinar la mercadería antes o en el momento de su entrega ya sea por parte del vendedor o el transportista y debe pagar los gastos de cualquier inspección previa al embarque esta inspección normalmente sólo se exige cuando el comprador o las autoridades de los países de exportación o importación quieren garantizar que las mercancías se ajustan a las estipulaciones contractuales u oficiales antes de que se carguen.

Entrega.- En la entrega tanto vendedor como comprador tienen responsabilidades el vendedor porque debe entregar la mercadería en la fecha lugar y transporte acordados cumpliendo con su obligación al cargar las mercancías mientras que el comprador debe recibirla.

Licencias, autorizaciones y formalidades.- Esta responsabilidad tiene el vendedor obtener todos los trámites necesarios para la exportación de la mercadería.

RESPONSABILIDADES DENTRO DEL DDP (DELIVERED DUTY PAID) - ENTREGADAS DERECHOS PAGADOS (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras
-

Obligación del comprador

- Pagar la mercadería

RESPONSABILIDADES DENTRO DEL DDU (*DELIVERED DUTY UNPAID*) - ENTREGADAS DERECHOS NO PAGADOS (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

RESPONSABILIDADES DENTRO DEL DEQ (*DELIVERED EX-QUAY*) - ENTREGADAS EN MUELLE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Demoras

RESPONSABILIDADES DENTRO DEL DES (*DELIVERED EX SHIP*) -

ENTREGADAS SOBRE BUQUE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

2.3 ALCANCES DE LOS INCOTERMS

Son varias las ocasiones que resulta difícil entender el comercio exterior, a pesar de que los INCOTERMS son de ámbito internacional y encierran conceptos globales, como ya se lo revisó en el capítulo precedente, es dificultoso para las personas que no se encuentran incursionando en este campo, pero si la finalidad de estos fueron facilitar la compra venta de los productos entonces sus avances son predominantes para evitar los litigios entre países , así “las obligaciones de compra venta se limitan tomando en consideración los acuerdos que realicen las partes intervinientes en el acto de comercio enmarcados en los INCOTERMS”⁶², se puede decir que los alcances

⁶² CALDERON, Gregorio, Investigación de Administración en América Latina, Universidad

de los INCOTERMS se enmarca únicamente a lo relacionado con las obligaciones y derechos que de las partes que intervienen en el contrato de compraventa, bajo este precepto se determina que su alcance tiene relación con la entrega de mercancías vendidas, es decir mercancías tangibles, dejando de lado las mercancías intangibles como es el software del computador, servicios de agencia de viajes, servicios inmobiliarios.

Se considera que aparecen dos equivocaciones concretas en relación a los INCOTERMS que son muy frecuentes. Dentro del marco referente al contrato se establece en primer lugar que a menudo se interpreta incorrectamente que los INCOTERMS se aplican al contrato de transporte y no al contrato de compraventa. Segunda, se da por sentado erróneamente que regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa.

Los INCOTERMS en el contrato de compraventa se ocupan solo de la relación entre vendedor y comprador y solo de aspectos bien definidos, tal como lo señala la Cámara Internacional de Comercio, siendo esencial para los importadores y exportadores una vinculación entre diversos contratos necesarios para efectuar la compra-venta internacional, como el contrato de transporte, de seguro y financiación, sin embargo los Incoterms no los tratan.

La utilización de un Incoterms particular, tiene consecuencias para otro contrato. Así por ejemplo un vendedor ha acreditado un contrato en términos CFR o CIF no puede cumplirlo con un modo de transporte diverso del marítimo porque debe entregar un conocimiento de embarque u otro documento marítimo al comprador, de esta manera del modo de transporte depende el documento exigido por el crédito documentario.

Tratan de un número de obligaciones específicas impuestas a las partes, como el deber del vendedor de poner las mercancías a disposición del comprador,

consignarlas en destino o entregarlas para el transporte, y acerca del prorrateo de riesgos entre las partes en dichos casos.

Las consecuencias del incumplimiento del contrato y las exoneraciones de responsabilidad por diversas causas, no son tratadas por los Incoterms, ello debe resolverse por acuerdos incluidos por la ley aplicable y el contrato de compraventa.

2.4 COMPARACIÓN DE EFICIENCIA Y EFICACIA ENTRE INCOTERMS NACIONALES E INTERNACIONALES

Los INCOTERMS han reemplazado todo tipo de normatividad, en todo tipo de transacción de comercio exterior, por lo que, para realizar un análisis sobre la eficiencia y la eficacia de aplicación de los INCOTERMS es imprescindible tener como base de comparación a la normativa internacional.

El Comercio realizado nacionalmente, establece reglas que naturalmente toda empresa o comerciante conoce. Pero, en el campo internacional, todo esto cambia, pues, toda compra-venta, necesita definir el momento en que esta se entregará, las condiciones en que se realiza, y otros que involucren los riesgos que asumirán ambas partes.

El establecimiento de normas que rigen el comercio y sus relaciones a nivel mundial, ha conllevado a la utilización obligatoria de normatividad jurídica internacional. Frente a eso se denota la posible necesidad de utilizar los INCOTERMS, tanto en sus relaciones económicas nacionales como también internacionales, denotando su clara superioridad en cuanto a la eficiencia y eficacia para hacer que todo convenio o acuerdo regido por los INCOTERMS tenga un proceso rápido de disolución de todo tipo de controversia.

La sociedad actual exige que todo tipo de relación internacional tenga como base pionera al Derecho Internacional Privado o Público, según sea el caso,

frente a esta imposición el Ecuador no puede quedarse al margen de la normativa internacional, especialmente si eso representa que el país pueda volverse competitivo a nivel internacional.

2.5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS INCOTERMS

Al establecer un análisis de la aplicación de los INCOTERMS, no se pueden establecer ventajas y desventajas técnicas en todo lo que se refiere a la aplicación normativa, ya que "...los tres términos en que se comercializa todo tipo de mercadería dependerá de la situación de envío, el trayecto de transporte de la mercadería, los factores climáticos, etc... Por estos factores exógenos y otros más..."⁶³, la normativa jurídica no puede establecer ventajas y desventajas; pero realizando un análisis comparativo de los INCOTERMS con otra normativa se podrá establecer las siguientes ventajas y desventajas:

2.5.1 VENTAJAS DE LOS INCOTERMS

- Los Trámites de Gestión:

"Consisten en la estandarización de todo procedimiento administrativo, como por ejemplo el establecimiento expreso de los documentos requeridos para la celebración de un contrato mercantil internacional. Estas normas establecen un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de términos comerciales relativos a los contratos de compraventa, limitando los derechos y obligaciones de las partes en relación a la entrega de las mercancías. Son publicados por la Cámara de Comercio Internacional, siendo la última versión la publicada el 1 de Enero del 2000." (Actualmente se habla de una versión 2010, pero en la actualidad no se encuentra en vigencia)⁶⁴

⁶³ BOSCH, Antoni, Teorías del Comercio Internacional, Primera Edición 1991, Barcelona-España, Pp. 15 – 30.

⁶⁴ http://www.usta.edu.co/programas/derecho/revista_inveniendi/revista/imgs/HTML/revistavirtual/.

- Las Formas de Envío:

Entendiendo que existen tres condiciones de envío pre-establecidas generalmente (CIF, FOB, FAS), que determinan expresamente el contenido, procedimiento, responsabilidades y obligaciones que tendrán las partes interesadas en la comercialización.

- El cambio de la Tradición por la Normatividad:

Las relaciones comerciales internacionales se han caracterizado por tener como principal fuente de aplicación del derecho a la tradición, frente a esas circunstancias surgen los INCOTERMS como eje guía del reemplazo de la tradición por la ley. Por lo que al momento de existir alguna controversia por las partes no se regirán a la tradición, sino que buscarán lo pre-establecido en los INCOTERMS, entendiendo que toda ley prescrita es conocida por todos, con lo que no existirá ninguna clase de mal entendidos, mientras las partes interesadas se acojan a dicha normatividad.

Los INCOTERMS, no son leyes, son usos y reglas, por lo tanto una versión nueva no deroga las anteriores, debido a esto cuando se especifique el nombre del INCOTERMS hay que indicar a que versión se refiere. Como por ejemplo podemos nombrar las EX-WORKS (versión 2000)

2.5.2 DESVENTAJAS DE LOS INCOTERMS

Realizando un análisis comparativo de los INCOTERMS con las normas que antes se establecían, no se puede decir que exista desventajas (aclarando que lo que buscan los INCOTERMS es mejorar en todo sentido a la relación comercial internacional), pero estableciendo diferencias entre el nivel de aplicación y conocimiento de los INCOTERMS entre países se puede establecer las siguientes desventajas:

- La expansión Territorial:

Los INCOTERMS exigen a los agentes económicos tener un conocimiento

exacto de los lugares, los intermediarios, las aseguradoras, entre otros más; por lo que plantea a los agentes la necesidad de crecimiento y expansión a nivel territorial, para que el conocimiento y los ámbitos de aplicación de los INCOTERMS, tenga un efecto positivo para las personas.

- La convención Internacional:

Los encargados de manejar todo tipo de relación económica internacional tiene la obligación de conocer todo tipo de normativa internacional, con la finalidad de que no existan inconvenientes, además que el establecimiento de reglas prescritas determina y asume una constante modificación, derogación, subrogación y creación de normatividad internacional, por lo que el más mínimo descuido en cuanto a reformas, llevará al fracaso del negocio.

En materia arancelaria el Ecuador se ha vuelto menos competitivo, en relación con ciertos países, como por ejemplo EEUU, con el cual tiene un convenio de apoyo mutuo. Dicho convenio ayuda al territorio ecuatoriano con ciertas “subvenciones, como lo son las ATPDA, las cuales no demuestran realmente el nivel competitivo con el que cuenta el Ecuador”⁶⁵.

- El nivel de Desarrollo:

Los países negocian en desventajas relativamente inexplicables, pero dichas desventajas dependen del nivel de desarrollo que tenga un país, entendiendo así al desarrollo del sistema vial, al nivel de educación del recurso humano, a las condiciones estructurales de sus aeropuertos y sus puertos marítimos; por lo que el acogimiento de las condiciones de envío (CIF, FOB, FAS), como el contrato de gastos realizados, tanto interna como externamente, dependerá de dicho desarrollo para maximizar la eficiencia y la eficacia de la aplicación normativa.

⁶⁵ ACOSTA, Alberto; FALCONÍ, Fander; JÁCOME, Hugo; RAMIREZ, René; El rostro oculto del TLC; Editor CORREA, Rafael; Primera Edición 2007; Quito-Ecuador; Pp. 59

3. CAPITULO III

AGRUPACIÓN DE LOS INCOTERMS

3.1 CATEGORIZACIÓN DE LOS INCOTERMS

Los incoterms se agrupan en cuatro categorías: E, F, C, D. Dichas categorías hacen referencia a los términos con los que se realizarán las transacciones comerciales internacionales; estableciendo los rubros que cubrirá dicha operación, pueden ser estos de seguros, embalaje, transporte, aranceles u otros.

Cabe resaltar que los INCOTERMS establecen los términos en los que se debe transar la mercancía deseada, de esta forma tanto el comprador como el vendedor conocerán los límites por los que pueden reclamar o hacer cumplir sus derechos, así como también las obligaciones y responsabilidades a las que están sometidas.

Haciendo referencia al Contrato de Compraventa Internacional, se deduce que las dos partes, tanto el comprador como el vendedor, plantearán sus propuestas para futuras negociaciones, en donde el comprador obliga al vendedor a cumplir con ciertas necesidades requeridas para obtener su mercancía⁶⁶, es ahí en donde nace la necesidad de utilizar conceptos comerciales que nos facilitan la movilización de la mercadería.

Por tanto, la abstracción comercial de presentan los INCOTERMS tienen la finalidad de establecer un conjunto de rubros reunidos en uno solo, que nacen de la movilidad de mercadería internacional. Con dicha propuesta los INCOTERMS establecen los siguientes rubros y actividades hasta donde los

⁶⁶ Solo se reconocerá como obligación del vendedor lo establecido en el contrato de compraventa.

vendedores que dan obligados:

- **Término en E: EXW**

Su denominación en inglés es “Ex Works”, que quiere decir “En Fábrica” en español. Tiene la finalidad convenir el sitio de entrega con el comprador, generalmente se establece en el lugar de la fábrica o el almacén del vendedor. Luego de dicho convenio el riesgo por la mercadería correrá el comprador, eliminando toda clase de obligación sobre el vendedor.

- **Términos en F: FCA, FAS y FOB**

El término “F” hace referencia al término anglosajón Free, que en español se traduce como Libre, expresando abiertamente la liberalización de riesgo, obligación y responsabilidad sobre la mercadería que se ha convenido en el Contrato de Compraventa Internacional.

Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador, pero no más, por eso se lo ha denominado como una entrega indirecta sin pago del transporte principal. Las formas de convenir las revisaremos una por una, más adelante.

- **Términos en C: CFR, CIF, CPT y CIP**

El término “C” hace referencia a los costos, entendiendo que todo negocio con el exterior implica la contratación de seguros y fletes de transporte. Dichos costos por la transportación principal de mercadería establece ciertas modalidades en las cuales el vendedor se hace cargo del seguro y del flete, en otros solo del transporte directo y no del flete, entre otros; por lo que los riesgos que deja de asumir el vendedor deberá buscar la manera el comprador de cubrirlos.

En lo referente al daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho, el vendedor no asume dicho riesgo.

- **Términos en D:** DAF, DES, DEQ, DDU y DDP

El término se deriva de “Delivered” que en español significa “Entregado”, que consiste en establecer los términos de convenio sobre la entrega de mercadería que el vendedor cumplirá con el comprador.

“El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costes y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F”⁶⁷.

Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, básicamente porque las entidades financieras no lo aceptan.⁶⁸

Es imprescindible realizar un análisis sobre los términos de comercialización de cada una de las modalidades, así como también establecer diferencias y las mejores opciones de negociación.

3.1.1 EXW: EN FÁBRICA (EX WORKS)

Pertenece al grupo “E”, consiste básicamente el recibo de la mercadería por parte del comprador en el lugar de venta, ya sea esta una fábrica u un local comercial. La entrega se produce en las instalaciones del vendedor. La mercancía pasa de ser propiedad del vendedor al comprador en la instalación del vendedor.

Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador. Quedando todo tipo de obligación del vendedor eliminada.

⁶⁷ Estadísticas de Comercio Exterior Datos de Aduana de toda Sudamérica

⁶⁸ <http://www.slideshare.net/ancanusi15/taller-inconterms-5586382>

Es la modalidad menos arriesgada para el vendedor y la que menos servicios ofrece al comprador, ya que toda responsabilidad desaparece con el más mínimo riesgo para el vendedor, mientras que el comprador asume completamente el riesgo de la mercadería desde la misma fábrica del vendedor, por supuesto luego de que se haya celebrado el contrato de compraventa.

Es el menos deseable de los INCOTERMS, así como menos cómodo para el comprador y el menos competitivo para el vendedor. Por lo que se recomienda que si no se tiene conocimiento sobre el lugar donde se encuentra la fábrica vendedora es mejor buscar otra modalidad de los INCOTERMS, para evitar que el riesgo se incremente.

3.1.2 FCA: FRANCO TRANSPORTISTA (FREE CARRIER)

El FCA llamado punto en tierra, funciona únicamente en el punto de embarque terrestre designado.

El “Franco Transportista” significa que el vendedor entrega las mercancías, despachadas para la exportación, al transportista propuesto por el comprador en el lugar acordado.⁶⁹ Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las mercancías en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, el vendedor es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

Se denomina a un Transportista como cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos.⁷⁰

⁶⁹ Revista Arancelar

⁷⁰ Folleto: Incoterms pág. 2.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de tránsito, una estación ferroviaria... (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen.⁷¹

El INCOTERM FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal.⁷²

Si el comprador designa a una persona diversa del transportista para recibir las mercancías, se considera que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar las mercancías cuando las entrega a esa persona.

3.1.3 FAS: FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE (FREE ALONGSIDE SHIP)



“FAS es una abreviatura que significa: Franco al costado del buque, franco a

⁷¹ GOBBE Jose: *Seminario*, Herramientas para la exportación de Arándanos Prosap.

⁷² Anaya Tejero, Julio Juan (2009). «Capítulo 4. Transporte marítimo y aéreo», *El transporte de mercancías (Enfoque logístico de la distribución)*, 1ª edición, Pozuelo de Alarcón (Madrid, España): ESIC Editorial, pp. 56-61.

lado del barco o libre junto al buque. En este término la CCI⁷³ presenta a cambio con respecto al despacho de aduana para la exportación.”⁷⁴

El Franco al Costado del Buque procede cuando el vendedor entrega las mercancías, que son colocadas al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costes y riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde aquel momento.

El término FAS exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.⁷⁵

Es un INCOTERM que ingresa como tipo de negociación en los denominados INCOTERMS 2000.

Sin embargo, si las partes desean que el comprador despache las mercancías para la exportación, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior. No puede utilizarse con sistemas terrestres o aéreos.

3.1.4 FOB: FRANCO A BORDO (FREE ON BOARD)

Es uno de los INCOTERMS más utilizado en la actualidad, pero funciona con la eficiencia deseada cuando el comprador que va a asumir el riesgo conoce en su perfección los sistemas de seguros y fletes, con la finalidad de que los costes se optimicen al máximo.

El vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en

⁷³ Siglas que significan Convención Internacional de Comercio

⁷⁴ HEREDIA ESTRADA, Luis Patricio; Como hacer importaciones-Guía Práctica; Gerencial y Operativa para realizar compras a nivel internacional; Editorial Mendieta; 2008 pág. 33

⁷⁵ Impex Comercio Exterior: <http://impex-comercio-exterior-incoterm.blogspot.com/>

el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término FCA.



“Este término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la “directa” exportación. Este término puede ser utilizado solo para embarques marítimos o para transporte por vías navegables interiores. También este término singulariza el precio de venta de un producto, cuando incluye los costos que demanda la colocación de la mercadería a bordo de la nave.”⁷⁶

⁷⁶ HEREDIA ESTRADA, Luis Patricio; Como hacer importaciones-Guía Práctica; Gerencial y Operativa para realizar compras a nivel internacional; Editorial Mendieta; 2008 pág. 34

3.1.5 CFR: COSTO Y FLETE (COST AND FREIGHT)



“CFR es la abreviatura que exige al vendedor el despacho aduanero de la mercancía para la directa exportación y solamente puede ser realizado para el transporte marítimo. Este símbolo representa el costo de la mercancía y el flete necesarios para hacer llegar la misma al puerto del destino acordado.”⁷⁷

Es idéntica a la cláusula FOB salvo en que los costes del transporte marítimo corren por cuenta del vendedor. La propiedad de la mercancía se transmite como en el FOB: durante el trayecto, la mercancía es ya del comprador pese a ser el vendedor el que paga el trayecto.

Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costes y riesgos que comporta recibir las mercancías en los locales del vendedor.

Esta diferencia implica una ventaja: es más sencillo que sea el vendedor el que

⁷⁷ HEREDIA ESTRADA, Luis Patricio; Como hacer importaciones-Guía Práctica; Gerencial y Operativa para realizar compras a nivel internacional; Editorial Mendieta; 2008 pág. 35

contrate el transporte en su propio país a que sea el comprador el que lo contrate desde su país. El vendedor corre con el gasto de transporte y después se lo factura al comprador.⁷⁸

Sin embargo, si las partes desean que el vendedor se responsabilice de la carga de las mercancías a la salida y que asuma sus riesgos y todos sus costes, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa. Este término no debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo las formalidades de exportación, ni directa ni indirectamente.⁷⁹ En tales circunstancias, debería emplearse el término FCA, siempre que el vendedor consienta cargar a su coste y riesgo.

3.1.6 CIF: COSTO, SEGURO Y FLETE (COST INSURANCE AND FREIGHT)



Esta modalidad de aplicación de los INCOTERMS es una de las más utilizadas, al igual que el FOB o el FAS, para los acuerdos comerciales internacionales.

⁷⁸ TORRES, Victor: Folleto: *Notas Informativas*, pág. 1.

⁷⁹ Estadísticas de Comercio Exterior Datos de Aduana de toda Sudamérica: <http://www.slideshare.net/kattalinass/incoterms-5650941>

Se debe resaltar que puede ser únicamente utilizado para el transporte marítimo. “Este término tiene las mismas características que costos y fletes, pero el vendedor debe, además, conseguir un seguro marítimo de cobertura mínima.

El término CIF, exige que el vendedor obtenga los documentos de exportación.”⁸⁰ Es considerado como un término que se utiliza en las operaciones de comercio internacional, sobre todo cuando se utilizan medios de transporte marítimos.

En cuanto al riesgo que asume el comprador Felipe Acosta lo establece de que comprador debe “soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que ésta haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido.”⁸¹

3.1.7 CPT: TRANSPORTE PAGADO HASTA (CARRIAGE PAID TO)



⁸⁰ HEREDIA ESTRADA, Luis Patricio; Como hacer importaciones-Guía Práctica; Gerencial y Operativa para realizar compras a nivel internacional; Editorial Mendieta; 2008 pág. 36

⁸¹ ACOSTA, Felipe, INCOTERMES “Términos de Compra-Venta”, Editorial Empresa LIDER, 1999. Pp. 81

Esta modalidad ingresa dentro de la segunda agrupación de los INCOTERMS, que se relaciona a los costos que el vendedor deberá cubrir hasta el lugar que se acordó en el contrato.

“El término CPT exige que el vendedor despache la mercancía de aduana para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.”⁸²

3.1.8 CIP: TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)



“El término CIP exige que el vendedor despache la mercancía de aduana para la exportación”⁸³.

⁸² HEREDIA ESTRADA, Luis Patricio; Como hacer importaciones-Guía Práctica; Gerencial y Operativa para realizar compras a nivel internacional; Editorial Mendieta; 2008 pág. 36

⁸³ CARMONA, Francisco, Manual del Transportista, Editorial Díaz de Santos 2005, Primera

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.”⁸⁴

Es la forma utilizada en el cálculo del CIP. La mercancía se le entrega al transportista internacional y el vendedor corre con los gastos de transporte y seguro internacional; al igual que en el CPT, desde la entrega al transportista la propiedad corresponde al comprador.

El comprador debe observar que, según el término CIP, se exige al vendedor conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea tener la protección de una cobertura mayor, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.⁸⁵

Si se utilizan porteadores sucesivos para el transporte al destino acordado, el riesgo se transmite cuando las mercancías se hayan entregado al primer porteador.⁸⁶

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

3.1.9 DAF: DELIVERY AT FRONTIER (ENTREGA EN FRONTERA)

Se encuentra dentro de la tercera agrupación de los INCOTERMS; consiste básicamente en que el vendedor entregue cuando se ponen las mercancías, despachadas para la exportación, a disposición del comprador en los medios de transporte utilizados y no descargados, pero sin despachar de importación en el punto acordado y en el lugar de la frontera, sino antes de la frontera de las aduanas del país colindante. Generalmente se lo utiliza en mercancías que realizan largos trayectos y pasan por plataformas o puntos logísticos de

Edición, Madrid-España. Pp. 40.

⁸⁴ HEREDIA ESTRADA, Luis Patricio; Como hacer importaciones-Guía Práctica; Gerencial y Operativa para realizar compras a nivel internacional; Editorial Mendieta; 2008 pág. 37

⁸⁵ <http://www.arancelar.com/azul/materialver.php?pagi=331>

⁸⁶ Folleto: Resumen de noticias de la comunidad andina. Comercio Exterior.ec

consolidación, donde se transmiten los costes y se entrega la mercancía.

Sin embargo, si las partes desean que el vendedor se responsabilice de la descarga de las mercancías de los medios de transporte utilizados y asuma los riesgos y costes de descarga, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercancías deban entregarse en una frontera terrestre. Cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino, a bordo de un buque o en un muelle (desembarcadero), deben usarse los términos DES o DEQ.



“Cuando se utiliza el término frontera se refiere a cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por lo tanto es necesario definir exactamente la frontera. Se debe designar siempre el punto y el lugar convenidos a continuación del término DAF. Este término debe emplearse con independencia del modo de transporte cuando la mercancía deba entregarse en una frontera terrestre.”⁸⁷

⁸⁷ HEREDIA ESTRADA, Luis Patricio; Como hacer importaciones-Guía Práctica; Gerencial y

3.1.10 DES: ENTREGA SOBRE BUQUE (DELIVERED EX-SHIP)



El vendedor deberá hacerse cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal⁸⁸ y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se entrega en el puerto de destino (barco atracado en el muelle y mercancías en la bodega del barco). Los riesgos también los asume hasta ese momento.

Básicamente significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercancías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado. El vendedor debe correr con los costes y riesgos ocasionados al llevar las mercancías al puerto de destino acordado con anterioridad a la descarga.⁸⁹ Si las partes desean que el vendedor asuma los costes y riesgos de descargar las mercancías, entonces debe usarse el término DEQ.

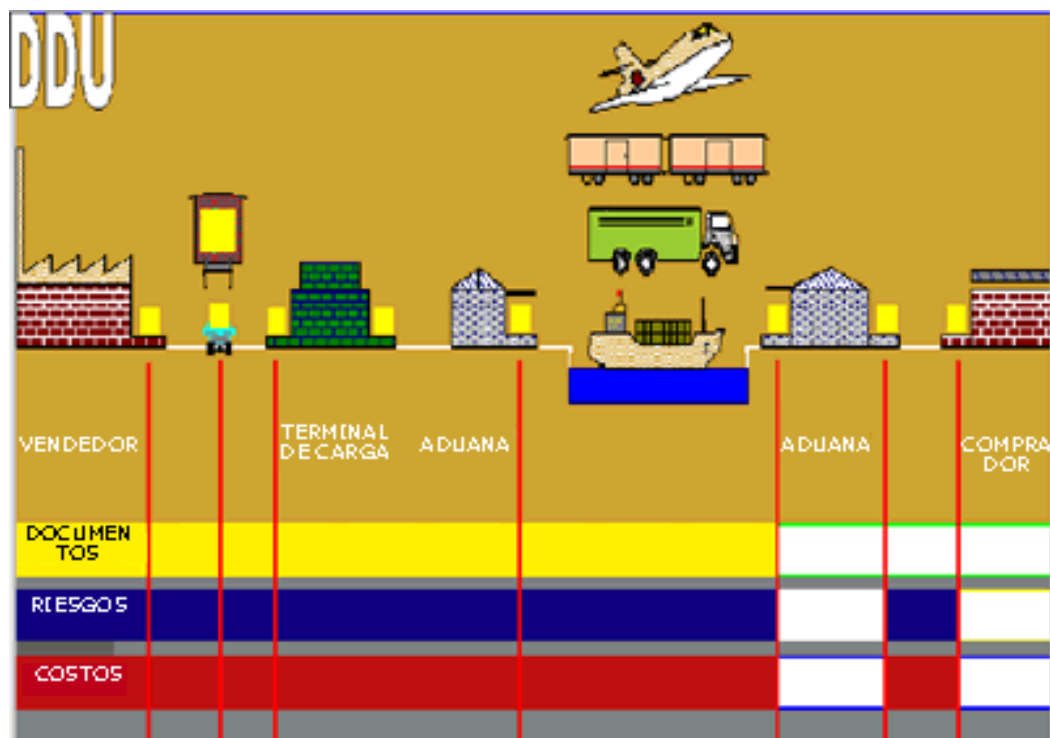
Este término puede usarse únicamente cuando las mercancías deban entregarse por mar o vía de navegación interior o por un transporte multimodal a bordo de un buque en el puerto de destino.

Operativa para realizar compras a nivel internacional; Editorial Mendieta; 2008 pág. 38

⁸⁸ Entendiendo como transporte principal aquel que se realiza para que la mercancía llegue al puerto convenido con el comprador

⁸⁹ ANAYA Tejero, Julio Juan (2009). «Capítulo 4. Transporte marítimo y aéreo», El transporte de mercancías (Enfoque logístico de la distribución), 1ª edición, Pozuelo de Alarcón (Madrid, España): ESIC Editorial, pp. 56-61.

3.1.11 DDU: ENTREGADA DERECHOS NO PAGADOS (DELIVERED DUTY UNPAID)



La Cámara de Comercio Internacional establece con el término Entregada Derechos No Pagados a la actividad mediante la cual el vendedor debe asumir todos los costes y riesgos ocasionados al conducir las mercancías hasta aquel lugar, diversos de, cuando sea pertinente, cualquier “deber” (término que incluye la responsabilidad y los riesgos de realizar los trámites aduaneros, y pagar los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) para la importación al país de destino.⁹⁰ Ese “deber” recaerá sobre el comprador así como cualquier coste y riesgo causado por no despachar las mercancías para la importación a tiempo.

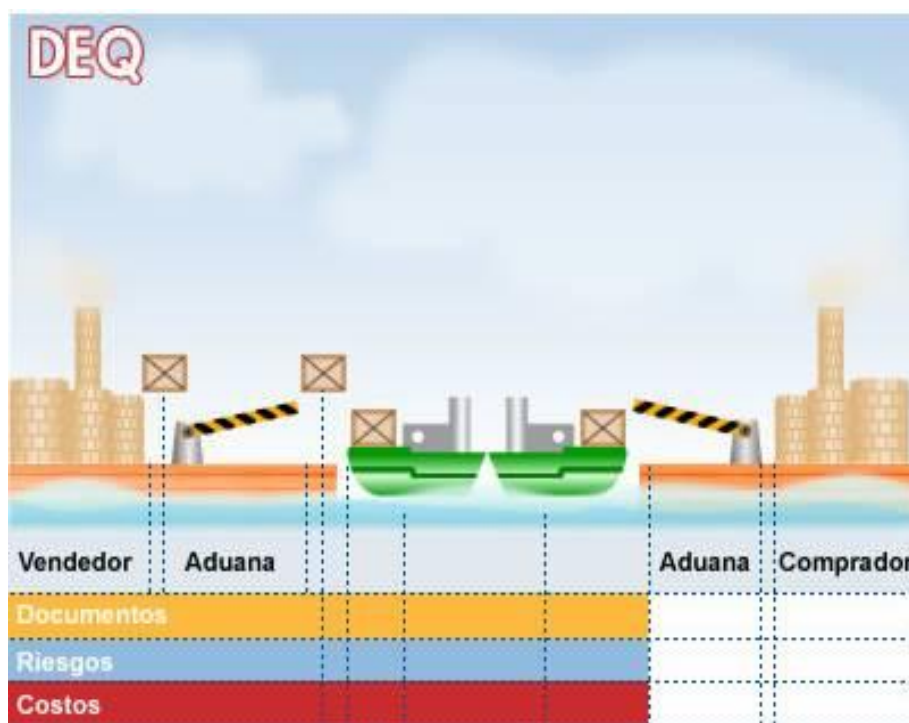
Sin embargo, si las partes desean que el vendedor realice los trámites aduaneros y asuma los costes y riesgos que resulten de ellos, así como

⁹⁰ Seminario: Comercio Exterior, Universidad en línea Atlantic International University.

algunos de los costes pagaderos por la importación de las mercancías, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o en el muelle (desembarcadero) deben usarse los términos DES o DEQ.

3.1.12 DEQ: ENTREGA EN EL MUELLE (DELIVERY EX-QUAY)



“La Cámara Internacional de Comercio en su publicación los INCOTERMS 2000⁹¹, establece que este término puede usarse únicamente cuando la mercancía sea entregada, después de su transporte por mar, por vías de navegación interior o por transporte multimodal, y descargada del buque sobre muelle en el puerto de destino acordado.

⁹¹ Los INCOTERMS 2000 establecen ciertos cambios de forma sobre los tradicionales, pero no alteran los términos de convenio, que es lo que nos interesa. La modalidad DEQ es una de las excepciones para el cambio.

Este término DEQ simboliza que el vendedor debe poner a disposición del comprador la mercancía, sin despachar de aduana para la importación.”⁹²

En esta modalidad el vendedor debe asumir los costes y riesgos ocasionados al conducir las mercancías al puerto de destino acordado y al descargar las mercancías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las mercancías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación ⁹³.

Si las partes desean incluir entre las obligaciones del vendedor todos o parte de los costes pagaderos por la importación de las mercancías, deben dejarlo claro añadiendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal cuando se descarga un buque en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino. Sin embargo, si las partes desean incluir en las obligaciones del vendedor los riesgos y costes de la manipulación de las mercancías desde el muelle a otro lugar (almacén, terminal, estación de transporte, etc.) dentro o fuera del puerto, deberían usar los términos DDU o DDP.⁹⁴

3.1.13 DDP: ENTREGADA DERECHOS PAGADOS (DELIVERY DUTY PAID).

No debe usar este término el vendedor sino puede obtener los permisos o licencias de importación⁹⁵. Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte.

⁹² HEREDIA ESTRADA, Luis Patricio; Como hacer importaciones-Guía Práctica; Gerencial y Operativa para realizar compras a nivel internacional; Editorial Mendieta; 2008 pág. 39

⁹³ Representa un cambio completo respecto de las versiones anteriores de los incoterms que exigían al comprador que organizara el despacho para la exportación.

⁹⁴ Publicado por Mujeres de Empresa bajo el título: Incoterms 2000: DEQ 20.Enero.03 y bajo una Licencia Creative Commons.

⁹⁵ CARMONA, Francisco, Manual del Transportista, Editorial Díaz de Santos 2005, Primera Edición, Madrid-España. Pp. 237

Solo si el vendedor está seguro de tener el mínimo riesgo puede convenir sobre esta modalidad, ya que vendedor debe asumir todos los costes y riesgos ocasionados al llevar las mercancías hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier “deber” (término que incluye la responsabilidad y los riesgos para realizar los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) para la importación al país de destino.

Mientras que el término EXW representa la menor obligación para el vendedor, DDP representa la obligación máxima.

Este término no debe usarse si el vendedor no puede, directa ni indirectamente, obtener la licencia de importación. Ya que la normativa lo prohíbe, así como también los costos y riesgos se incrementarían.⁹⁶

Sin embargo, si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor algunos de los costes pagaderos por la importación de las mercancías (como el impuesto de valor añadido: IVA), deben dejarlo claro incluyendo expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa⁹⁷.

⁹⁶ PALMÉS Combalia, Remigi (enero de 2006). «Capítulo 6. Cómo utilizar los incoterms», *Cómo usar bien los incoterms*, Segunda edición, Barcelona (España): ICG Marge, SL, pp. 85-163. ISBN 84-86684-37-4.

⁹⁷ Esto se consigue al momento de celebración del contrato mediante cláusulas.

4. CAPITULO IV

APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS EN EL ECUADOR Y EL EXTERIOR

Al hablar de importaciones, hacemos referencia a todas aquellas mercaderías que ingresan al país proveniente del extranjero, siguiendo un proceso de nacionalización, para que después puedan ser puestas a disposición del público en general, para su consumo.⁹⁸

4.1 APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS EN EL ECUADOR

Para el desarrollo de todo este proceso, es importante iniciar analizando los requisitos previos, que no son más que aquellas formalidades que las personas naturales o jurídicas deben cumplir para llevar a cabo una importación dentro del marco legal de nuestro país así:

- a) Registro de Importación.- Radica en tener un Registro Único de Contribuyentes como persona natural o jurídica, es decir constar como activo para emitir comprobantes o facturas, previo para realizar un trámite de importación.
- b) Otros requisitos.- De acuerdo al bien que se importa, se puede requerir de permisos u otros registros en:
 - Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP).- Cuando los bienes importados se traten de sustancias químicas sujetas a su fiscalización, por ello se debe obtener de acuerdo al procedimiento exigido por la

⁹⁸ Periódico jurídico aduanero, transporte y comercio exterior

Institución una calificación por ésta para poder importar.

- Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca (MAGAP).- Cuando se trate de importación y comercialización de fertilizantes minerales, químicos, orgánicos, se debe obtener cumpliendo los requisitos establecidos por el Ministerio una autorización.
- Ministerio de Defensa (MIN. DEFENSA).- Cuando se importa armas, municiones, explosivos y sus accesorios se requiere de un permiso especial previo el cumplimiento de requisitos establecidos por la Institución.
- Ministerio de Salud (MIN. SALUD).- Cuando se importan bienes que tienen que ver con medicamentos y dispositivos médicos y cosméticos se requiere inscribir a estos productos en un registro sanitario, que deben ser de acuerdo a los requerimientos exigidos por el Ministerio y de forma individual.
- MARINA MERCANTE.- Cuando las importaciones que realizan las personas naturales o jurídicas se realizan vía marítima deben contar con el registro y permiso correspondiente para ello.

Cuando ya cuenta con los permisos el importador puede realizar sus negociaciones internacionales, siguiendo las especificaciones y requisitos mencionados a través de un contrato de compraventa internacional.

En los procesos operativos, que es la siguiente etapa y que consiste en obtener autorizaciones previas de acuerdo a los bienes objeto de la importación, ya que ellos pueden tener algún tipo de condicionamiento, se da trámite y se debe informar a la Institución correspondiente. Dichos permisos y autorizaciones comprenden:

- Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC).- Aquí consta una lista de todos los productos que deben cumplir con ciertos requisitos y autorizaciones para su importación, como el caso de los licores, mediante el cumplimiento de formalidades exigidas por el Ministerio.
- Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca (MAGAP).- Cuenta con una lista de productos que requieren de autorización, permiso y registro para que ingresen al país.
- Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas (CCFA).- Se exige requisitos para la obtención de permisos para importar municiones y armamento.
- Ministerio de Energía (MIN. ENERGÍA).- Para la importación de bienes que constan en la lista de esta Institución requiere de un permiso especial otorgado por este Ministerio.
- Ministerio de Obras Públicas.- Se requiere permisos otorgados por este Ministerio para la importación de ciertos bienes, con el trámite correspondiente.
- Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP).- A este órgano le corresponde dar el permiso de importación de productos constantes en su lista para lo cual se debe cumplir requisitos previos.
- INEN.- Establecido para cumplir con los compromisos asumidos por el país y la adhesión a la OMC para la importación de determinados productos constantes en un listado y que deben cumplir con normas y requerimientos técnicos como el código de lote, embalaje, envase, fecha de expiración, etc.

- Consejo Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutrición (CONASAN).- Es el encargado de evitar cualquier tipo de daños controlando y garantizando el buen estado y calidad de los productos importados.

4.1.1 DOCUMENTOS UTILIZADOS EN EL COMERCIO EXTERIOR

Los contratos se vuelven ley para los contratantes, por lo que deberán acatarlos y cumplirlos, estableciendo derechos y obligaciones entre las partes. En cuanto al sujeto los sujetos deben ser sujetos de relaciones mercantiles, capaces de adquirir obligaciones y derechos; En cuanto al objeto "... dependen del tipo de negocio que se celebre... cosas y servicios que estén dentro del comercio de los hombres, y sean posibles, lícitas y determinadas..."⁹⁹

Existen documentos muy importantes en el comercio exterior, indispensables para el orden en las relaciones comerciales, siendo los más usados los siguientes:

- Carta de Crédito.- Documento otorgado por una entidad financiera o bancaria que esté acreditada para hacerlo a favor de una tercera persona que es el vendedor previa solicitud presentada por un ordenante.
- Factura Comercial.- Necesaria para realizar diferentes transacciones relacionadas con la mercadería, que prueba la existencia de un contrato de compra-venta. Consta de los datos del vendedor y el comprador, los términos de la negociación, especificación de la mercadería, precios individuales y totales, así como también los INCOTERMS utilizados.
- Factura Pro Forma.- "Es un documento emitido por el vendedor, quien después será el exportador, a su cliente, con el objeto que este, pueda de manera clara y total conocer y saber qué es lo que está comprando,

⁹⁹MEDINA, Manuel, Contratos de Comercio Exterior, 3 ra Edición 2007, Madrid-España, Pp. 36

sus características, condiciones”¹⁰⁰

- Sirve para que cuando el comprador este seguro de lo que está comprando y de los términos en que lo hace comience a realizar los trámites correspondientes para la importación, previa su aprobación, para luego recibir la factura comercial correspondiente.
- Factura Consular.- Documento que requiere la confirmación o visto bueno de la autoridad consular, que determina la autenticidad de los productos transportados y la veracidad del documento. Es muy utilizado en el comercio Internacional.
- Nota de embarque.- Documento que sirve para tener constancia y una confirmación de lo que está en camino, lo que brinda seguridad a los agentes de aduanas, seguros, transporte, que es emitido por el exportador o vendedor en el que se establece la cantidad exacta de paquetes, dimensiones, y calidad.
- Guía Aérea.- Documento utilizado para reconocer e identificar las mercaderías al momento del envío, para entregarlas directamente a sus destinatarios y llevar un registro bien organizado de manera que las compañías aéreas la utilicen de excelente forma. Llamada también conocimiento de embarque aéreo, o *air waybill*, o carta de porte aéreo.
- Conocimiento de Embarque.- Documento otorgado cuando la mercadería ha sido colocada dentro de la embarcación respectiva para el envío por el capitán del buque.
- Certificado de Origen.- Instrumento mediante el cual se acredita que la mercancía registrada en dicho documento, proviene o tiene su origen del

¹⁰⁰ GARCIA, Santiago, Comercio e Integración en el ALCA, Universidad andina Simón Bolívar 2004, Pp. 23 – 32.

mismo lugar que en el consta, y es otorgado por la autoridad competente de cada país.

- Certificado Sanitario.- Documento expedido por los organismos sanitarios correspondientes del país exportador en el que se hace constar que la mercancía analizada está exenta de virus o gérmenes, para que no cause daño al ingresar a otro Estado.
- Certificado de Análisis.- Documento que certifica que la naturaleza, características de la mercancía corresponde a la calidad contratada exigido por el importador a su proveedor, otorgado por las instituciones respectivas.
- Certificado de Calidad.- Instrumento que certifica la calidad de los productos, es decir se verifica que este producto cumpla con los requerimientos preestablecidos para su correcta comercialización en los diferentes mercados.

4.1.2 DECLARACIÓN ADUANERA Y DESADUANIZACIÓN DE LAS MERCADERÍAS

Comprendemos como Derecho Aduanero que “Son un conjunto de normas jurídicas que regulan los regímenes aduanales, los actos de quienes intervienen en su realización, en el comercio exterior y aplicación de sanciones en caso de infracciones a las normas enunciadas.”¹⁰¹

En esta fase de la importación se va a estudiar el momento en que se va a desaduanizar de forma correcta, cumpliendo con los requerimientos de ley, empezando con la declaración de las mercancías que están llegando, con la documentación solicitada en la aduana en orden para proceder a su tramitación y seguir con el aforo de mercancías, con la intervención de un agente aduanero

¹⁰¹ ACOSTA, Felipe, Glosario de Comercio Exterior, 3ra Edición 2005, Pp. 41

de la siguiente forma:

Declaración Aduanera.- Se debe presentar el formulario que corresponda para declarar la mercancía que viene del exterior de acuerdo al régimen aduanero, durante los 7 días hasta los 15 días hábiles después del arribo de la mercadería, esto lo debe hacer el propietario de la mercancía mediante un agente de aduanas o personalmente, presentando los siguientes documentos:

- Conocimiento de embarque o guía aérea.
- Factura comercial.
- Póliza de seguros.
- Certificado de Origen.

Los documentos anotados son exigibles por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, y si requiere el INEN también lo debe presentar.

Cumplidos estos requisitos y presentados los documentos respectivos se presenta la declaración en la Aduana, distrito aduanero que se encarga de verificar que la información del formulario sea veraz y lo propio con los demás documentos que acompañan al mismo.

Se acepta la declaración si en los documentos presentados no se realiza ninguna observación, dejando constancia de su fecha y otorgándole un número o código que la identifique para dar paso a la siguiente parte del procedimiento de desaduanización, entendiendo como aquel “Cumplimiento de los actos y las formalidades aduaneras necesarias para nacionalizar las mercancías importadas, mediante el empleo de un régimen aduanero...(y al desaduanamiento como)...al retiro de las mercancías del recinto fiscal o fiscalizado, una vez que se han cumplido los actos y las formalidades del despacho aduanero conforme lo establece la legislación Aduanera.”¹⁰²

¹⁰²COSTA, Felipe, Glosario de Comercio Exterior, Editorial ISEF, 2da Edición 2005, Pp. 42

La declaración aduanera debe ser clara y no contener manchas, errores, borrones o tachones para la validez y aceptación de la misma.

La CAE o las empresas involucradas pueden utilizar cualquier tipo de tecnología como rayos x para un mejor control y análisis de la mercancía y así lograr la obtención de mayor seguridad.

Agentes de Aduana.- “Es la persona debidamente autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante la expedición de una patente, para ocuparse a nombre y por cuenta ajena de los actos civiles y mercantiles necesarios para recibir las mercancías, así como para hacerlas llegar a su destino”¹⁰³.

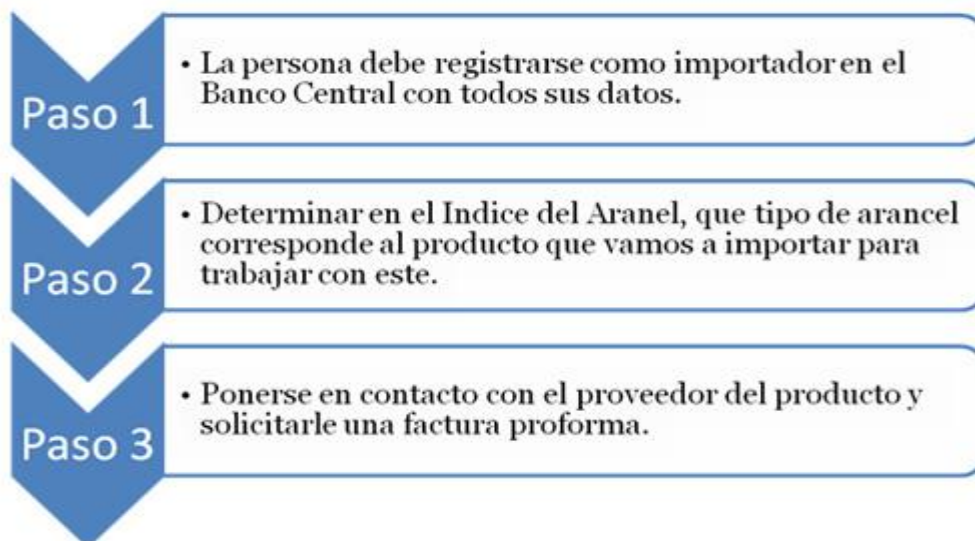
“Dentro de todo proceso de importación, es indispensable y obligatoria la intervención de los agentes de aduanas, en las entregas o despachos de mercaderías en las importaciones, cuando su valor sea superior a los \$ 2000.00, el mismo que no es más que un fedatario aduanero que tendrá responsabilidades sobre sus actos”¹⁰⁴.

4.1.3 PROCESO GRAFICO DE IMPORTACIÓN

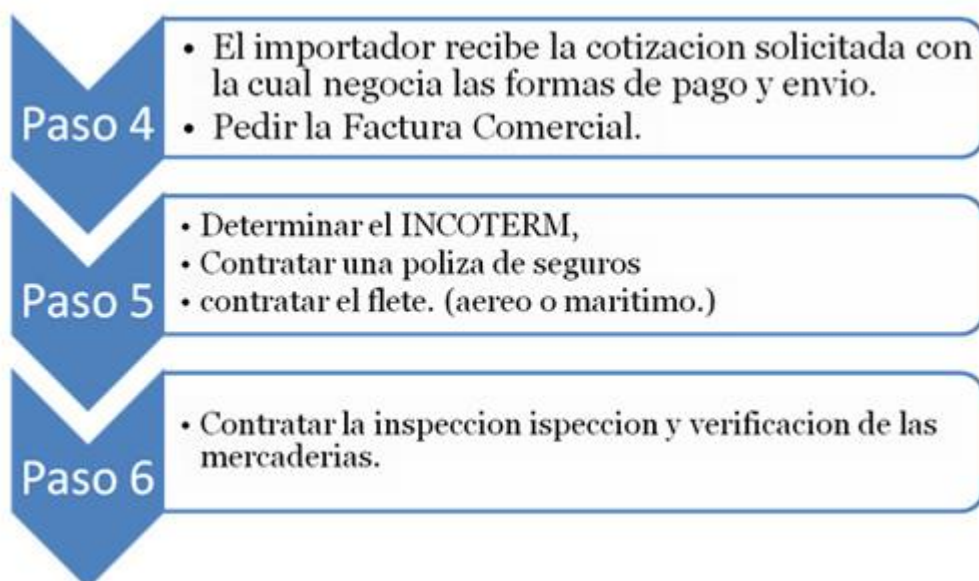
A continuación, detallaremos todo el proceso de importación de manera gráfica, para que queden claros todos los pasos que se deben seguir, así:

¹⁰³ ACOSTA, Felipe, Trámites y Documentos en Materia Aduanera, Editorial ISEF, México DF, Primera Edición 2004, Pp. 46

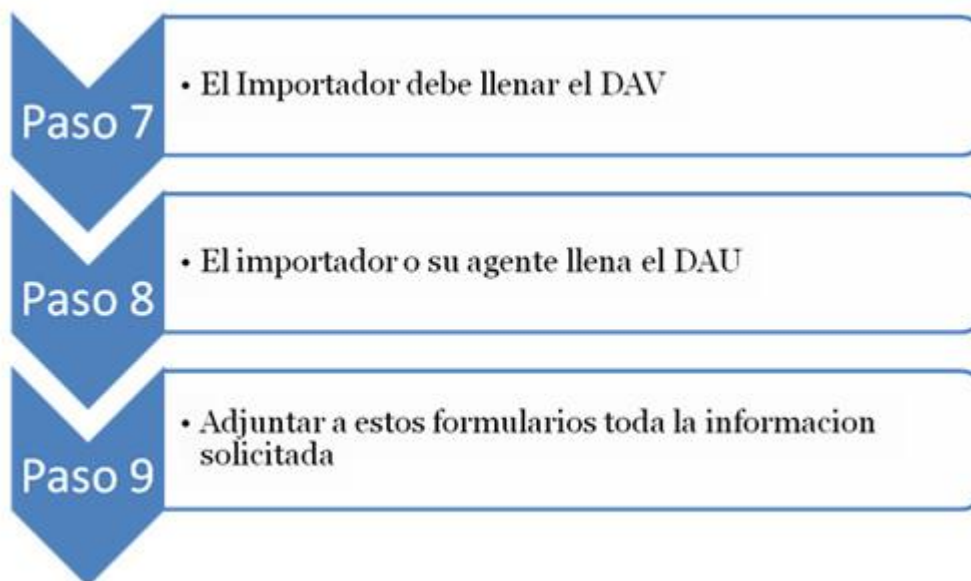
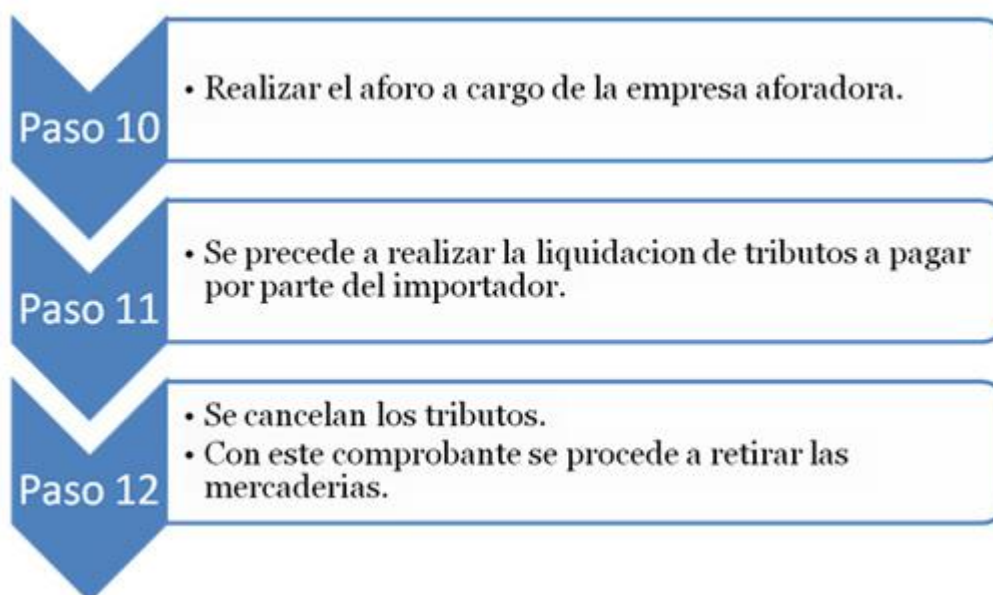
¹⁰⁴ Periódico jurídico aduanero, transporte y comercio exterior

PARTE A¹⁰⁵

PARTE B



¹⁰⁵ En el caso Ecuatoriano que es un país dolarizado, por lo que no maneja control de divisa extranjera, el paso 1 queda suprimido.

PARTE C**PARTE D**

“Como se ha visto en este cuadro, son 12 pasos que hay que seguir para realizar de la manera más eficiente, rápida y sencilla una importación, claro está que cada uno de estos pasos deben estar de acuerdo a lo mencionado al principio de este capítulo, en lo que se refiere a los permisos y documentos que

se requieren de acuerdo al producto que se desea importar.”¹⁰⁶

Es importante analizar tratados internacionales como es la convención de Viena, además de la OMC, Organización Mundial de Comercio así como también los bloques económicos más poderosos como la Comunidad Europea y un análisis de la realidad del Ecuador como miembro de la CAN, Comunidad Andina.

4.1.4 LEGISLACIÓN VIGENTE

En cuanto al régimen aduanero, se hará referencia a algunos aspectos de la Ley Orgánica de Aduanas como son:

- a. Regímenes aduaneros
- b. Corporación Aduanera Ecuatoriana y
- c. Agentes de Aduanas.

4.1.5 REGÍMENES COMUNES

Importaciones a consumo.- Se da cuando las mercaderías que ingresan al territorio Ecuatoriano, son debidamente nacionalizadas y después son distribuidas o comercializadas a los consumidores dentro del mismo territorio¹⁰⁷.

Exportación a Consumo.- Se manifiesta cuando las mercancías son enviadas o exportadas al exterior para su consumo desde el territorio nacional.

4.1.6 REGÍMENES ESPECIALES

1. Tránsito Aduanero.- Se refiere a la transportación de las mercancías

¹⁰⁶http://www.aduananews.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=1165:importaciones-y-comercio-exterior-en-la-republica-del-ecuador-analisis-juridico&catid=41:archivo-doctrinas&Itemid=54

¹⁰⁷ CASTELLANOS, Gonzalo, Sistema Jurídico de Incentivos económicos del Convenio Andrés Bello, BID 2003, Cali-Colombia. Pp. 23 – 29.

entre las oficinas distritales, dentro del territorio, pero que van a ser exportadas.

2. Importación Temporal con Reexportación en el mismo Estado.- Se manifiesta cuando se realiza la importación de algún bien para cumplir con determinada actividad por un tiempo determinado, misma que al finalizar será exportada.
3. Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo.- La encontramos cuando se importa productos que van a transformarse dentro del territorio aduanero para ser enviado al exterior para su consumo y distribución.
4. Depósito Aduanero.- Aquí los productos a ser exportados son almacenados por un tiempo determinado en el lugar designado para ello, para ser enviados al exterior más adelante.
5. Almacenes Libres y Especiales.- Son los lugares dentro de los aeropuertos y puertos destinados para que se expendan los productos sin pago de impuestos, recargos, tasas, a los particulares que transitan por ahí.
6. Exportación Temporal con Reimportación en el mismo Estado.- Se trata de la posibilidad de exportar mercancías al extranjero con un fin específico, que una vez cumplido se podrán reimportar al Ecuador.
7. Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo.- A través de ella se puede efectuar la exportación de mercaderías nacionales o nacionalizadas por un determinado tiempo, las mismas que pueden ser reimportadas al estado ecuatoriano.
8. Devolución Condicionada.- Mediante esta figura se puede llevar a cabo

la devolución dentro de un determinado plazo de los impuestos pagados anteriormente por la exportación de las mercancías.

9. Reposición con Franquicia Arancelaria.- A través de esta figura se puede importar algunas mercaderías con idénticas o similares características, que valer por las importadas a consumo y que regresan al exterior luego de un proceso de transformación.
10. Zona Franca.- Gracias a ella en las zonas no sujetas al control de la Administración Aduanera se permite el ingreso de mercancías completamente libre de impuestos.
11. Régimen de Maquila.- Consiste en el ingreso de mercaderías determinadas por un tiempo determinado las que son exportadas más tarde, después de cumplir un proceso de transformación.
12. Ferias Internacionales.- Aquí durante el tiempo que dure esta feria se da libre ingreso a varias mercaderías exentas del pago de impuestos cumpliendo con permisos y los requisitos legales, esto con el objeto de exhibir y promocionar los productos.

4.1.7 RÉGIMEN PARTICULAR O DE EXCEPCIÓN

1. Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos.- Los paquetes que sobrepasen los valores establecidos en la ley tendrán que seguir los trámites legales para su importación o exportación, mientras que los paquetes que no sobrepasen el valor establecido en la ley se enviarán con una tramitación simplificada.
2. Tráfico Fronterizo.- El Ecuador es el encargado de delinear los sectores que tengan la categoría de fronterizos para la correcta aplicación, de los acuerdos internacionales, mediante los cuales se da apertura para el

uso y consumo domestico de mercancías en las poblaciones fronterizas.

3. Zona de Libre Comercio.- Se trata de determinados sectores que están libres del pago de impuestos, pero que siguen sujetas a formalidades aduaneras que se encuentran autorizados para la realización de un intercambio de mercancías

4.1.8 CAMBIO DE RÉGIMEN

1. Cambio de Régimen.- Cuando las mercancías o productos que están dentro del régimen suspensivo o liberatorio de impuestos aduaneros, pueden llegar a formar parte de otro régimen, lo que será autorizado por el Gerente Distrital, excepto las mercancías que ingresen al país con el objeto de hacer obras públicas, lo que corresponderá autorizar al gerente General de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, previo al cumplimiento de algunos requisitos en ambos casos. Quedando prohibido el cambio de régimen de mercancías en el caso de mercaderías ingresadas al consumo.
2. Pago de Tributos.- Se requiere realizar el pago de tributos que la ley establece, aplicando tarifas y tipo de cambio vigentes al momento de realizar la declaración a consumo, para la mercaderías.

En mercancías destinadas para la construcción de obras o prestación de servicios, para la reexportación de dichas mercancía importadas temporalmente se causará la parte proporcional de los impuestos aduaneros calculados sobre el valor depreciado del bien, de acuerdo a lo establecido en las normas respecto del impuesto a la renta, con el tipo de cambio y tarifa vigentes al momento de la presentación de la declaración para la reexportación. Mientras que para la nacionalización de las mercancías

importadas bajo este régimen se aplicará la tarifa y tipo de cambio vigente a la fecha de presentación de la declaración a consumo, considerando el valor original del bien.

4.1.9 LA CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA

La Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), es una persona jurídica, de derecho público, es una entidad del Estado Ecuatoriano que goza de autonomía en todas las áreas y es la encargada de todos los procesos aduaneros y servicios conexos, o relacionados a ello, para de esta manera facilitar el comercio exterior. Está facultada para desarrollar todo lo relacionado a la aduana como la estructuración, organización y desarrollo, así como sus políticas en general.

Se encuentra regulada por la Ley Orgánica de Aduanas desde su Artículo 104 al 119 y su domicilio se encuentra establecido en la ciudad de Guayaquil, con jurisdicción en todo el territorio nacional.

La Corporación Aduanera Ecuatoriana está compuesta por varios órganos que cumplen un papel importante en su área y de acuerdo a sus funciones específicas, para lograr un correcto funcionamiento de la Corporación y mantener una actividad ordenada, estos órganos son los siguientes:

- El Directorio;
- La Presidencia;
- La Gerencia General;
- La Subgerencia Regional;
- Las gerencias distritales.

4.1.10 LOS AGENTES DE ADUANA

La Ley Orgánica de Aduanas en su artículo 120 establece que los agentes de aduana son: “ Aquellas personas naturales o jurídicas acreditadas o licenciadas por la autoridad que es el Gerente General de la Corporación Aduanera el mismo que de acuerdo a sus atribuciones, le da la entera facultad de gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera.

Estos agentes, lo que hacen, es dar fe de los actos que se realizan dentro de la aduana, de todos sus datos y además es responsable solidario de la obligación tributaria aduanera, sin perjuicio de la Responsabilidad penal que legalmente corresponda” .¹⁰⁸

Los agentes de Aduanas se regirán por la normativa establecida para el efecto por la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

4.1.11 LEY DE COMERCIO EXTERIOR

La Ley de Comercio Exterior fue promulgada con la finalidad de promover y normar el comercio exterior en el Ecuador en Junio de 1997, definiendo temas como lo que es el comercio exterior en el Artículo 2 que reza:

"Sector Comercio Exterior al conjunto de organismos y entidades del sector Público y de instituciones o personas naturales o jurídicas del sector privado que participan en el diseño y ejecución de la Política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula” .¹⁰⁹

¹⁰⁸ Ley Orgánica de Aduanas, Art. 120

¹⁰⁹ Ley de Comercio Exterior, Art.2

Así también contiene todo lo relativo al cumplimiento de sus normas, establece los principios que regirán el comercio exterior, las políticas para el desarrollo y armonía en las importaciones y exportaciones, teniendo como base fundamental la Constitución, la Organización Mundial del Comercio, se crea el Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), que es el encargado de determinar las políticas de comercio exterior, crear las estrategias necesarias para su desarrollo, expedir normas para regular la actividad comercial exterior, analizar y recomendar a las autoridades correspondientes la creación o firma de tratados de libre comercio, y todo lo relacionado al desarrollo, la normativa y el funcionamiento en general del comercio exterior, y para lograr estos objetivos se encuentra está compuesto por:

1. El Presidente de la República o su representante permanente, quien la presidirá;
2. El Ministro de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca;
3. El Ministro de Finanzas y Crédito Público;
4. El Ministro de Relaciones Exteriores;
5. El Ministro de Agricultura y Ganadería;
6. El Ministro de Turismo, entre otros.

4.1.12 CONVENCIÓN DE VIENA

A nivel mundial el comercio se ha venido desarrollando y juega un papel muy importante en el desarrollo de los países y por supuesto de su economía, y con ello ha sido necesario crear una normativa que regule la actividad comercial, siendo las principales la Convención de Viena en 1980, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, que ha sido publicado en seis idiomas oficiales como son el inglés, español, ruso, francés, árabe y chino y consta de un texto conformado por 101 artículos que tratan de la compraventa internacional de mercaderías que se divide en las siguientes partes:

1. Ámbito de Aplicación y Disposiciones generales
2. Contrato propiamente dicho
3. Compraventa

- Disposiciones generales de la compraventa.
- Obligaciones del Vendedor, del comprador y el pago del precio.
- Transmisión del riesgo.
- Disposiciones comunes al vendedor y al comprador.
- Disposiciones finales.

4.1.13 BLOQUES ECONÓMICOS

Los estados tratan de agruparse con el fin de obtener beneficios mutuos en el comercio internacional, y como una forma de proteger sus industrias, su economía y con el propósito de crear grupos poderosos que se puedan enfrentar en conjunto a un mundo globalizado lo cual les sería imposible sin estas agrupaciones, ya que en forma aislada no tendría el suficiente poder para hacerlo, por ello se han venido agrupando en bloques comerciales, regionales o bilaterales con carácter comercial, económico, social, político y en muchos otros ámbitos, como la Unión Europea, el NAFTA, la Comunidad Andina, el Mercado Común del Sur, estos dos últimos en niveles un poco más bajos, esto ha permitido desarrollar grandes y poderosas fuerzas capaces de enfrentarse al resto del mundo.

ONU.- La Organización de las Naciones Unidas también se han manifestado en materia de derecho mercantil, así por ejemplo en cuanto a los INCOTERMS 200 establecen que "... de conformidad con el respaldo previo.

La Comisión había brindado al texto de las INCOTERMS... así expresó su agradecimiento por los esfuerzos que habían dado lugar a la elaboración de

dichas normas prácticas y acogió complacida el pedido de respaldo.”¹¹⁰ De tal manera el anuario presentado por las Naciones Unidas en el 2000 establece el requerimiento imprescindible de la aplicación de normas internacionales en materia comercial.

Comunidad Andina: CAN.- Su principal objetivo es que los países que la integran logren un desarrollo en todos los ámbitos tanto económicamente como en el aspecto político y social de una forma equitativa y equilibrada, está integrada por cuatro países: Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia, creada mediante el tratado de Cartagena de 1969.

Un aspecto fundamental del bloque económico en relación al comercio es la libre circulación de mercaderías, mediante una zona de libre comercio, es decir sin pagos arancelarios.

La CAN está compuesta por varios órganos para su administración como son:

- a. Consejo Presidencial Andino (Máxima reunión de los Jefes de Estado)
- b. Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores (Reunión de Política Exterior de la Comunidad)
- c. Comisión de la Comunidad Andina (Órgano normativo)
- d. Secretaría General de la CAN
- e. Tribunal de Justicia Andino
- f. Parlamento Andino

Estas organizaciones son las principales ya que dividen sus funciones para su mejor y eficaz funcionamiento.

Unión Europea UE.- Nace para propiciar la integración de los países europeos en 1993 con el Tratado de la Unión Europea, conformada por 27 países europeos, se caracteriza por la supranacionalidad, por tener unidad, fuerza, a

¹¹⁰ NACIONES UNIDAS, Comisión de la ONU para el Derecho Mercantil Internacional, Suiza 2000, Pp. 58

más de una excelente organización y un derecho comunitario lo que le favorece al momento de enfrentarse al mundo económicamente competitivo.

Este desarrollo de la Unión europea se remonta a varios antecedentes históricos que han influenciado en la unión de estos países, como las guerras mundiales que han vivido y la necesidad de trabajar en conjunto para ser un bloque poderoso.

Un aspecto fundamental de este bloque económico en relación al comercio es que cuenta con un total de importaciones y exportaciones del del 18% y que adoptaron una moneda común que es el Euro, con un banco central Europeo y una gran organización en todos sus aspectos.

Para llevar una mejor relación entre sus países miembros así como con los demás la UE cuenta con instancias y organismos de control y administración.

Mercosur.- Integrada por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, creado el 26 de marzo de 1991 con la firma del Tratado de Asunción, con el establecimiento de objetivos como promover el libre intercambio, y movilidad de bienes, personas y capital entre sus países integrantes, lograr una mayor integración cultural y política, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común entre sus miembros.

Tratado de libre Comercio de América del Norte NAFTA.- Integrado por Canadá, Estados Unidos y México, se crea en 1994, es un bloque comercial que establece una zona de libre comercio, su finalidad es crear una apertura comercial y económica, con una libre circulación de mercaderías entre los países que lo integran. Existe sólo una secretaría para administrar y ejecutar las resoluciones y mandatos que se derivan del tratado mismo y no cuenta con organismos centrales de coordinación política o social.

Área de libre Comercio de las Américas ALCA.- Su objetivo es la integración

latinoamericana, e impulsar el comercio reduciendo las barreras arancelarias. Es la expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN ó TLC) a todos los países de Centroamérica, Sudamérica y el Caribe, excepto Cuba. Las negociaciones comenzaron inmediatamente después de la entrada en vigor del TLC en 1994, sin embargo en la actualidad recién se quiere fortalecer con el apoyo de varios países, pues en el 2005 sufrió una grave crisis.

4.2 APLICACIÓN EN EL EXTERIOR DE LOS INCOTERMS

Los mercados internacionales han establecido de manera dinámica la venta de mercancías en más países, y en mayor cantidad, y es así como aumentan la complejidad y volumen de las ventas; también se dan malentendidos y pleitos costosos cuando no está en forma clara y precisa las obligaciones y riesgos de las partes.

La finalidad de la creación de los Incoterms es reducir el número de interpretaciones erróneas a través del establecimiento de estas reglas para el uso y paráfrasis de los vocablos o términos más usados en el transporte internacional.

Esto es de gran utilidad el establecimiento de los Incoterms que se dio a partir de 1936 por la Cámara de Comercio Internacional, por cuanto es muy frecuente que las partes que intervienen en un contrato internacional no comparten o no tienen el mismo tipo de prácticas comerciales, lo que puede generar conflictos entre el comprador y el vendedor.

Es importante el adecuado uso y aplicación de los INCOTERMS en las transacciones internacionales; ya que en gran medida: tratan de facilitar la gestión de toda operación en comercio internacional, delimitar claramente las obligaciones de las partes, disminuir el riesgo por complicaciones legales, y establecer una regla internacional con la finalidad de determinar los términos

comerciales más utilizados.

Los INCOTERMS, para que sean parte de un determinado contrato debe estar especificado por cuanto carecen de fuerza normativa o legal, basándose únicamente en su constante y cotidiano uso mundial, los mismos que han sido objeto de diversos cambios a través del tiempo, lo que ha sido necesario para que se adapten a los avances tecnológicos, nuevas técnicas y usos comerciales.

4.2.1 FINALIDADES DE APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS

Los INCOTERMS también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del INCOTERMS influye sobre el costo del contrato.

“La finalidad de los INCOTERMS es establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, con objeto de evitar en lo posible las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes”.¹¹¹

El objetivo de los INCOTERMS es el de dotar un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de la terminología más utilizada en el Comercio internacional.

Los INCOTERMS están encargados de determinar los siguientes postulados:

- “El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.

¹¹¹ CALVA, José Luis, Globalización y Bloques Económicos, Universidad Autónoma de México 2007, San Ángel-México, Pp. 84

- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo. “¹¹²

4.2.2 DELIMITACIONES A LA APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS

Los INCOTERMS tienen una importancia relevante para el cumplimiento del contrato de compraventa, pero no abarcan, en absoluto, todos los problemas que puede conllevar el contrato de compraventa; por ejemplo, no tratan la transmisión de la propiedad y de los derechos reales, el incumplimiento de contrato y sus consecuencias, la concreción de pago o la situación de la mercancía, entre otros aspectos¹¹³.

Los INCOTERMS no reemplazarán los términos contractuales necesarios en un contrato de compraventa completo. Así por ejemplo lo siguiente:

- El reparto de costes entre exportador e importador
- El lugar donde se entrega la mercancía.
- Los documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
- La transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía

Los INCOTERMS se conciben territorialmente a las entrega de las mercancías vendidas más allá de las fronteras nacionales, por lo que son términos comerciales internacionales. Sin embargo, en la práctica también se incorporan a veces a contratos de compraventa de mercancías en ámbitos no internacionales.

¹¹² <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>

¹¹³ GONSALEZ, Santiago, El Derecho Administrativo Iberoamericano, UNAP 2005, Granada-España, Pp. 45

4.2.3 INSTRUMENTOS DE PAGO INTERNACIONAL

La presente es una lista de los principales documentos utilizados en la práctica por los operadores de comercio exterior, acompañados de su significado correspondiente.

CHEQUE EN DIVISA

Es un documento que resulta ser muy riesgoso ya que el banco únicamente pagara cuando el librador del mismo tenga suficientes fondos. Se utiliza para pagos y cobros derivadas de las importaciones y exportaciones como pagos de fletes, seguros, comisiones de representantes y cancelaciones no relacionadas con las importaciones y exportaciones. Es decir que es conveniente su uso solo entre empresas subsidiarias.

TRANSFERENCIA U ORDEN DE PAGO

Entiéndase la transferencia de fondos que un ordenante o tomador efectúa a favor de un beneficiario destinatario generalmente por intermedio de un Banco¹¹⁴.

Implica una transferencia de fondos del importador al exportador, contando con la intervención de una entidad bancaria del exterior y una del país. La orden de pago podrá ser cobrada tanto con anticipación al embarque como con posterioridad al mismo.

A nivel mundial es utilizada por los grandes beneficios que presta, con relación a las garantías que otorgan otros instrumentos de pago, se la considera que "... es sin duda, uno de los instrumentos de pago más utilizados en comercio internacionales, ya que es el mejor sistema de cobro de todos los simples...

¹¹⁴ FERNANDEZ, Omar, Cartas de Crédito y otros Medios de Pago en Comercio Internacional, Editores Milenium 2006, Pp. 127 – 156.

que un exportador tiene a su disposición.”¹¹⁵

LETRA DE CAMBIO

Es un título de crédito, el mismo que al ser protestado coloca al deudor en mora y llega a transformarse en título ejecutivo, lo que permite exigir su pago al moroso. La letra de cambio se rige por las leyes, usos y costumbres del estado importador. El deudor debe validar la letra ante un notario público la omisión o aceptación de la misma, lo que evita el perjuicio que podría ocasionarle la imposibilidad legal de la ejecución de la letra al exportador.

CASH AGAINST DOCUMENTS (CAD)

Es un Pago contra documentos, mediante el cual se transfieren al comprador los documentos o títulos de propiedad de la mercadería contra el pago efectuado por la misma.

Al llegar la mercancía o a la salida dependiendo de los términos pactados se entregan los documentos contra pago, a partir de ello los documentos son tuyos.

COBRANZA DOCUMENTADA

Es utilizada para evitar los costos de apertura de una Carta de crédito, y es el cobro de documentos de tipo financiero o comercial, por un banco con la obligación de cumplir las instrucciones que se le suministran, el exportador es quien las da a través de un anota de instrucciones con un paquete de documentación a la entidad bancaria remitente, para que entregue a otra entidad bancaria del exterior que es el banco corresponsal, quien tramita el cobro ante el importador y lo transfiere al banco receptor, el mismo que paga al

¹¹⁵ ASSDES & ARMES, Instrumentos Financieros del Comercio Internacional, Editora Fundación CONFEMENTAL, Primera Edición 1999, Madrid-España.

exportador.

Sin embargo no existen garantías sobre el cobro del pago por exportación ya que las entidades bancarias involucradas no tienen más responsabilidad que cumplir las instrucciones del importador, por ello solo es utilizable cuando existe plena confianza en el importador por parte del exportador sobre su solvencia y moral.

CARTA DE CRÉDITO

Es un instrumento de pago que es muy útil cuando no se conoce al importador o comprador o cuando existe una restricción de intercambio, consiste en un documento emitido por el banco, de reconocimiento tanto nacional como internacional que autoriza al exportador a recibir el pago en un plazo específico una vez que ha cumplido con las condiciones y términos establecidos en la carta de crédito. Es una especie de contrato que brinda un seguro tanto al vendedor como al comprador ya que elimina el riesgo del crédito y reduce el riesgo de retraso en los pagos.

Es independiente del contrato *de compra-venta internacional* que dio origen a la relación entre las partes negociantes, ya que protege de mejor manera los intereses del importador y el exportador.

Instrumento por el cual el banco emisor se compromete con la apertura de un Crédito Documentario a favor del exportador según los términos solicitados por el importador, cuyo pago se basa en documentos que deben cumplir con lo establecido en la carta de crédito, como:

- Factura comercial en triplicado.
- Original del conocimiento de embarque.
- Certificado de seguro pago.
- Certificado de origen de los productos.

La carta de crédito puede ser revocable o irrevocable según lo acuerden las partes, claro está que la última otorga una mayor seguridad a la transacción para las partes.

LA FACTURA PROFORMA

Se trata de un documento que utiliza el vendedor para crear una oferta detallada de una venta, en la que se utiliza hojas con membrete, no es necesario que cumpla con formalidades, incluye valor de la operación, moneda, Incoterms, lugar y forma de pago, así como también el plazo de entrega, entre otros, puede contener lo siguiente:

- Nombre, dirección y teléfono del Exportador.
- Factura Pro Forma N° Datos del Importador.
- Fecha y lugar de emisión.
- Cantidad y descripción de la mercadería.
- Precio unitario.
- Precio total
- Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el INCOTERMS.
- Plazo de validez.
- Firma del exportador

LA FACTURA COMERCIAL

Documento que se utiliza como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino, en el que consta:

- Nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.

- Detalles técnicos de la mercadería
- Fecha y lugar de emisión
- La unidad de medida
- Cantidad de unidades que se están facturando
- Precios unitarios y totales de venta
- Moneda de venta
- Condición de venta
- Forma y plazos de pagos
- Pesos brutos y netos
- Marcas
- Número de bultos que contiene la mercadería
- Medio de transporte
- Firma al pie por la persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Es el documento más importante de la carga, es decir que concede la titularidad de la mercadería al poseedor del mismo.

Por lo general, este es emitido por la compañía de transporte, y en el figuran los siguientes datos:

- Exportador.
- Consignatario.
- Importador.
- Lugar y fecha de emisión.
- Detalle de la carga: peso, cantidad, volumen, bultos, descripción.
- Flete, si es pagado o pagadero en destino y monto.
- Marcas y números.
- Formalidades para el despacho de la mercadería.
- Declaración del valor de la mercadería.
- Documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.)

“De acuerdo a los requerimientos bancarios y de lo oportunamente acordado entre el exportador y el importador, los documentos originales de la mercadería pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado”¹¹⁶.

LA GUÍA AÉREA

Documento emitido por la compañía aérea, por su representante, o agente de cargas, que da la titularidad de la mercadería, es esencial para envíos aéreos, cuyo contenido debe constar de:

- Expedidor o exportador.
- Nombre del destinatario.
- Número de vuelo y destino.
- Aeropuerto de salida y de llegada.
- Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción.
- Indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino.
- Importe del flete.

¹¹⁶ Ibáñez y Asociados (estudio aduanero)

- Número de Guía aérea, y
- Fecha de emisión.

EL CERTIFICADO DE ORIGEN

Documento que sirve para acreditar el cumplimiento de requisitos de origen de los productos del país de exportación, para ser presentado por el importador, debido a que existen acuerdos de preferencia arancelaria concedidas por los países miembros de dichos acuerdos, cuyo organismo autorizado para emitirlo es el determinado por cada país.

El certificado de origen no puede tener enmiendas, ni raspaduras, ni tener fecha anterior a la emisión de la factura comercial que respalda el embarque, es emitido en original y dos copias valido por 180 días desde que es emitido.

LA LISTA DE EMPAQUE

Documento cuya finalidad es proporcionar datos sobre el contenido, la forma de embalaje de las mercancías, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, el contenido de los diferentes envases la emite el exportador en hoja membrete de la empresa.

En la lista de empaque deben constar los siguientes datos:

- Datos del exportador.
- Datos del importador.
- Marcas y números de los bultos.
- Lugar y fecha de emisión.

- Modo de embarque.
- Cantidad de bultos y descripción de la mercadería.
Total de los pesos brutos y netos.
- Tipo de embalaje.
- Firma y sello del exportador.

4.3 PLANTEAMIENTO JURÍDICO (Posición Ecuador)

Como uno de los resultados más pragmáticos referentes a INCOTERMS – INCOTERMS 2000 e INCOTERMS 2010, se ha llegado a determinar una lógica conclusión; los países “desarrollados” mantienen ventajas latentes sobre países en “vías de desarrollo” y a la vez, totalmente decisorias en cuanto a nivel y porcentaje de utilidades que se recaudará con tal o cual acto jurídico de categoría internacional, realizado por dos personas naturales o jurídicas, procedentes de Estados distintos. Por motivo que, iniciando desde una perspectiva mas particular, se puede ejemplificar muy claramente, con un ciudadano con nacionalidad correspondiente a un Estado catalogado como “desarrollado” , cuenta permanentemente con amparo jurídico mucho más apegado por parte del Estado hacia El.

Como precedente número dos, respecto de las ventajas a las que nos referimos, es que desde la perspectiva económica, por lo general, un país “desarrollado” posee una economía más fuerte a comparación de la economía de un país catalogado en plano internacional como “en vías de desarrollo”, como en este caso lo es, el Estado que ha venido siendo materia de estudio e investigación en este trabajo de Titulación **Ecuador**, y sus territorios muy bien dotados de todas las características ejemplificativas para poder mantener activo, un sin numero de posibilidades en lo que al comercio exterior respecta, a razón de poseer tan grandiosa diversidad en su geografía.

Se ha considerado la necesidad de dar a conocer un tercer precedente, al recalcar que por el hecho de pertenecer al grupo de países “en vías de desarrollo”, incurrimos con la desventaja de tecnología y todo lo referente a logística involucrada en importaciones y exportaciones, que se generan en la vida diaria de un importador o un exportador de nuestra nacionalidad, siendo así que, fundamentalmente al conocer estos aspectos podemos denotar claramente cuál es el posicionamiento de una persona ecuatoriana dedicada a estos labores de comerciar a nivel mundial de una manera diaria y estar un cien por ciento consciente que, no se encuentra “al mismo nivel” de su deudor o acreedor sea el caso, porque al conjugar todos estos aspectos lógicamente se puede deducir que, existe una barrera sin control y casi insuperable para un comerciante internacional ecuatoriano, importador o exportador, al enfrentarse específicamente a costes, riesgos, que representan muchísimo mas esfuerzo monetario para cubrirlo, así que, insistiendo desde el punto de vista económico, son mas difíciles e insostenibles, tanto a mediano como a largo plazo, para una economía mas frágil como naturalmente lo es la nuestra. Así que por el hecho de haber sentido el autor, la necesidad de un sentido de justicia mas equitativo para nuestro diario vivir del comercio, el autor se permite recomendar una consideración a la CCI Cámara de Comercio Internacional, al argumentar la Inequidad de oportunidades a las que obligatoriamente estamos sujetos los países “en vías desarrollo” como el Ecuador.

Dentro de la recomendación del Autor, se encuentra la voluntad de crear un estatus de **excepción de fuerza mayor (exception of force majeure)**, con la única finalidad de compensar parcialmente estas desventajas a las que se refiere en el párrafo anterior, dando como el resultado más fiable, la propugnación a la igualdad de estados en todo el mundo iniciando desde el aspecto comercial, siendo uno de los pilares vitales de una organización internacional de la categoría de CCI, el velar por la paz y el bien estar mundial.

Esta excepción de fuerza mayor, consiste en declarar expresamente la presencia dentro de la relación jurídica (contrato de compra-venta

internacional), de un agente en desventaja, que como ya lo hemos entendido, es un comerciante que pertenece a una economía débil. Ejemplo: el Señor Juan Andrés Aguirre, ecuatoriano, registrado como exportador de flores y rosas a Bélgica, etc. Posteriormente a esta declaración, el autor acota que, sería necesario el establecimiento automático de una posición más favorable en boga de este agente en desventaja para que así tenga, la opción preferente (preferred option) de escoger el término INCOTERM 2010, adecuado para sus condiciones reales, fuera de sus fronteras territoriales-comerciales nacionales.

A continuación, el autor presenta las opciones de términos INCOTERMS 2010, más equitativas para un comerciante de un país “en vías de desarrollo”.

- Ex Works (RULES FOR SEA AND INLAND WATER WAY TRANPOST)
- FCA FREE CARRIER (RULES FOR ANY MODE OR MODES OF TRANSPORT)
- FAS FREE ALONGSIDE SHIP (RULES FOR SEA AND INLAND WATER WAY TRANPOST)
- FOB FREE ON BOARD (RULES FOR SEA AND INLAND WATER WAY TRANPOST)
- CFR COST AND FREIGHT (RULES FOR SEA AND INLAND WATER WAY TRANPOST)
- CIF COST INSURANCE AND FREIGHT (RULES FOR SEA AND INLAND WATER WAY TRANPOST)
- CPT CARRIAGE PAID TO (RULES FOR SEA AND INLAND WATER WAY TRANPOST)
- CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (RULES FOR SEA AND INLAND WATER WAY TRANPOST)

De esta manera, se ayuda directa e indirectamente a esta economía mas frágil a mantener una relación jurídico-comercial, más estable, más duradera, más confiable y claramente mucho más generadora entre las partes que celebren tal solemnidad contractual.

Cabe resaltar que los términos INCOTERMS 2010, ANY MODE OR MODES OF TRANSPORT, DAT (delivered at terminal)- DAP (delivered at place)- DDP (delivered duty paid), son las tres únicas alternativas, que no existirían como

primera opción para que el vendedor ecuatoriano, realice su contrato de compra-venta con efectos internacionales, por motivos lógicos, sin menos cabo por supuesto de la libre disposición del Comerciante, de regirse por cualquier de los once términos INCOTERMS 2010, vigentes a partir del primer día de este año en curso.

Por lo que, para constancia total del resultado del trabajo investigativo de la presente Tesis, se ha realizado mediante y gracias a la vía electrónica, tal recomendación personalmente por parte del autor, direccionada a la CCI Cámara de Comercio Internacional, esperando respuesta próxima, para continuar con el análisis de la misma.

5. CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- El comercio se encuentra en permanente evolución, en un tanto impredecible, por fortuna desde el año 1936, la Cámara de Comercio Internacional ha venido luchando paralelamente con esta evolución acoplándose a la par, con el aporte de dar coherencia a la traducción de la misma, en normas creadas por expertos con el objetivo de generar el bien común en el mundo del comercio internacional.
- Los INCOTERMS, han causado revolución en un cien por ciento, dentro del mundo de los negocios internacionales, desde su inicio, posteriormente a la revolución industrial de los Estados Unidos, etc.
- Sin una buena aplicación de algún término INCOTERM 2010 en un contrato de compra-venta, se hace difícil llevar a cabo un negocio internacional productivo y a largo plazo, con grandes expectativas.
- La Costumbre, como una de las principales fuentes del Derecho Comercial Internacional, continuará aportando progresivamente con avances respecto a la fiabilidad de uso de los INCOTERMS, como por ejemplo, los sufridos en el último proceso. Y a la par de la evolución del comercio.
- Los INCOTERMS, en especial la última edición, INCOTERMS 2010, continuarán siendo el mejor amparo del importador y exportador internacional, respectivamente, en el momento de realizar un contrato de

compra-venta de carácter internacional.

- El nivel de aceptación de los INCOTERMS 2010, en el mundo comercial, es de mas de ciento treinta países, adscritos y ratificados, resultando de esto, la estandarización del comercio mundial.
- Simplificación con un excelente resultado, por parte de la CCI Cámara de Comercio Internacional, al haber mermado cuatro términos de INCOTERMS 2000 (trece), para simplificarlos en dos mucho más acorde con la seguridad del comerciante, siendo estos: el DAT entregado en el terminal y el DAP entregado en el lugar, quedando en la última versión INCOTERMS 2010, once términos muy bien establecido y prefijados.
- Necesariamente en el comercio no existen posturas similares para la realización de un acto jurídico, por lo que siempre existirán agentes con ventajas y agentes con desventajas, por lo que considero que todos los comerciantes internacionales ecuatorianos, continuarán con un nivel de desventaja frente a comerciantes potencialmente mas sólidos económicamente hablando.
- Las Cámaras de Comercio dentro del territorio nacional, necesitan hacer una evaluación de la última edición de los INCOTERMS 2010, pero básicamente fomentando la información y el conocimiento detallado necesario, acudiendo al gobierno para tales auspicios, para que así de esta manera, se puede compensar en algo todo el daño que se ha realizado al ámbito internacional del país en aspectos generales.
- No se pudo escoger tema mas interesante y pragmático en la vida cotidiana del autor, a razón de inclinaciones profesionales y miras futuras personales.

5.2 RECOMENDACIONES

- En caso de ser comerciante internacional, revisar detenidamente la norma, de las once pertenecientes a los INCOTERMS 2010, para de esta manera proseguir a la evaluación de cargos, riesgos, responsabilidades y obligaciones, que conllevará tal celebración contractual.
- Tomar en cuenta las recomendaciones que se realiza en esta trabajo de titulación, respecto de la previa evaluación de ventajas y desventajas logísticas con las que se cuenta en esos momentos, o las que se les ha mermado, por el hecho de pertenecer a una economía poco sólida.
- Fomentar el interés por dos frentes, uno, por el interés propio del estudiante de comercio internacional en enriquecer el conocimientos y contribuir con el conglomerado social y de pronto, regional. Y como segundo frente, el profesorado con su experiencia, despertar paulatinamente la necesidad de investigación del estudiante.
- La supresión de los términos: DAF – DES- DEQ-DDU, me parece muy exitosa y necesaria para la minimización del riesgo del vendedor involucrado en un negocio internacional, por el motivo que estos términos internacionales de comercio, contemplan demasiados riesgos, costes y responsabilidades para un vendedor ecuatoriano, en comparación de un comprador ingles, etc.
- Instruir al comerciante internacional ecuatoriano, para darle a conocer una vista más amplia de los INCOTERMS 2010, con el objetivo de llegar a un nivel de ejecución de los mismos, cada vez más eficaz.
- En caso de ser vendedor-exportador internacional ecuatoriano, tener como primeras miras de opciones de adquisición a través del contrato de

compra-venta internacional a los siguientes términos, en orden de importancia: EX Works, FCA, FAS, FOB, CFR, CIP y CPT. Por la existencia de igualdad de condiciones y oportunidades logísticas, en el negocio internacional. Sin dejar en claro que, esta dentro de la libertad de los agentes involucrados en el comercio, de escoger cual fuera el término que se acuerde.

BIBLIOGRAFÍA

- I. ACOSTA, Alberto; FALCONÍ, Fander; JÁCOME, Hugo; RAMIREZ, René; El rostro oculto del TLC; Editor CORREA, Rafael; Primera Edición 2007; Quito-Ecuador.
- II. ACOSTA, Felipe, INCOTERMES “Términos de Compra-Venta”, Editorial Empresa LIDER, 1999.
- III. ACOSTA, Felipe, Trámites y Documentos en Materia Aduanera, Editorial ISEF, México DF, Primera Edición 2004.
- IV. ALVAREZ, Vicente, La Normalización Industrial, Universidad de Valencia 1999, Valencia-España.
- V. ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE, Constitución De La República Del Ecuador, Montecristi - Ecuador, Editora Corporación de Estudios y Publicaciones 2009.
- VI. ASSDES & ARMES, Instrumentos Financieros del Comercio Internacional, Editora Fundación CONFEMENTAL, Primera Edición 1999, Madrid-España.
- VII. ATÚN, Juan Pablo, Logística Internacional, Editorial UNAM 2004.
- VIII. BALLESTEROS, Alfonso, Comercio Exterior “Teoría y Práctica”, Universidad de Murcia, Segunda Edición 1998, Murcia- España.
- IX. BOSCH, Antoni, Teorías del Comercio Internacional, Primera Edición 1991, Barcelona-España.
- X. CABELLO, Miguel, Las Aduanas y el Comercio Internacional, Editorial ESIC, Segunda Edición 2009, Madrid- España.
- XI. CALDERON, Gregorio, Investigación de Administración en América Latina, Universidad Nacional de Colombia, Primera Edición 2005, Manizales-Colombia.
- XII. CALVA, José Luis, Globalización y Bloques Económicos, Universidad Autónoma de México 2007, San Ángel-México.
- XIII. CAMPOS, Manuel, Introducción al Comercio Internacional, EDIOUC, 2005.
- XIV. CARMONA, Francisco, Manual del Transportista, Editorial Díaz de

- Santos 2005, Primera Edición, Madrid-España.
- XV. CASTELLANOS, Gonzalo, Sistema Jurídico de Incentivos económicos del Convenio Andrés Bello, BID 2003, Cali-Colombia.
- XVI. CHIBBARO, Arnaldo; GUARNERIO, Susana; Disciplinas Comerciales de la OMC Y Negociaciones sobre Agricultura en la Ronda de Doha; IICA, MGAP Primera Edición 2003; Montevideo – Uruguay.
- XVII. CONGRESO NACIONAL, Código Civil, Tomo I, Editorial Corporación de Estudios y Publicaciones, Actualizado a mayo de 2009, Quito-Ecuador.
- XVIII. CONGRESO NACIONAL, Código de Comercio, Tomo I, Editorial Corporación de Estudios y Publicaciones, Actualizado a mayo de 2009, Quito-Ecuador.
- XIX. DE BLAS, Patricio; ZABALETA; DE LA PUENTE, José; SERVIÁ, María, Historia Común de Iberoamérica 2000, Editorial Edaf y Morales SA.
- XX. FERNANDEZ, Omar, Cartas de Crédito y otros Medios de Pago en Comercio Internacional, Editores Milenium 2006, Caracas-Venezuela.
- XXI. GARCIA, Santiago, Comercio e Integración en el ALCA, Universidad andina Simón Bolívar 2004.
- XXII. GONSALEZ, Santiago, El Derecho Administrativo Iberoamericano, UNAP 2005, Granada-España.
- XXIII. IICA, Actas y Documentos de las Reuniones Bilaterales para la Armonización en Sanidad Agropecuaria Colombia-Ecuador, Editorial IICA 1994.
- XXIV. IICA, La Empresa Andina y la Exportación, OIT 2000, Lima-Perú.
- XXV. JESSOP, Robert, El Futuro del Estado Capitalista, Editorial CATARATA 2002, Madrid-España.
- XXVI. KENWOOD, A.G., Historia del Desarrollo Económico Internacional, Editorial ITSMO 19 72, Madrid-España.
- XXVII. LEYVA, Eugenio, Importaciones y Exportaciones, Editorial ISEF 2004.
- XXVIII. LOPEZ, Jimmy, Ecuador-Perú “Antagonismos, negociación e Intereses nacionales, Editorial ABYA-YALA, Primera Edición 2004, FLACSO-ECUADOR.

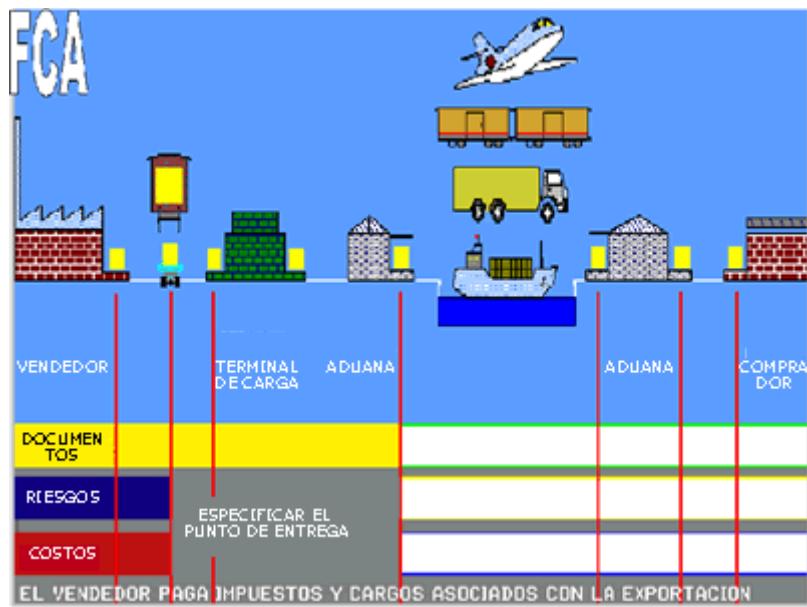
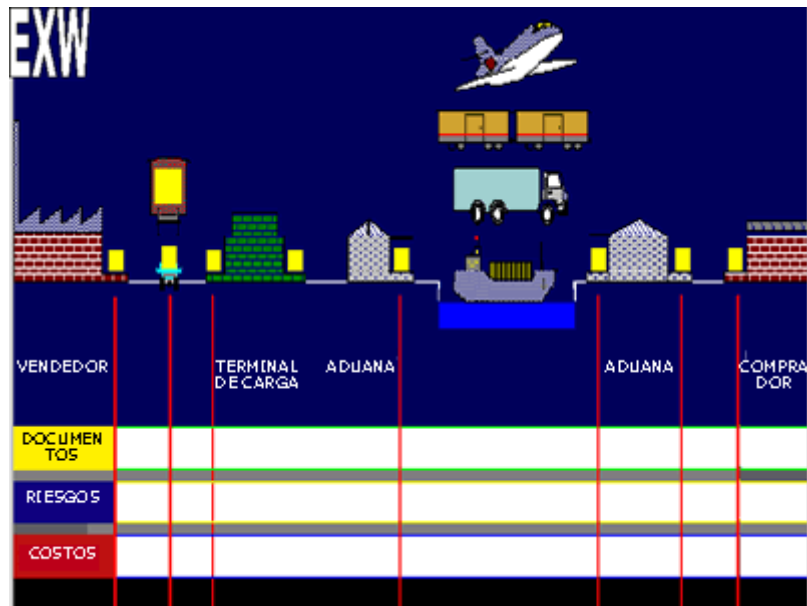
- XXIX. MEDINA, Manuel, Contratos de Comercio Exterior “Doctrina y Formularios, Tercera Edición 2007, Editorial DYKYSON SA, Meléndez-España.
- XXX. MIDREAU, Manuel, Del GATT a la OMC, Universidad del Pacífico de Sao Paulo, Primera Edición 2007, Sao Paulo-Brasil.
- XXXI. NACIONES UNIDAS, Comisión de la ONU para el Derecho Mercantil Internacional, Suiza 2000.
- XXXII. RUBIO, José, Gestión del cobro de las Ventas Internacionales, Editorial ECU, Primera Edición 2005, Valencia – España.
- XXXIII. SERRALTA, Aníbal, Negociaciones Comerciales Internacionales, Pontificia Universidad Católica del Perú, Primera Edición 2005, Lima-Perú.
- XXXIV. TACSAN, Rodolfo, Comercio Internacional, Universidad Estatal San José de Costa Rica 2007, San José-Costa Rica.
- XXXV. URTON, Gary, Mitos INCAS, Ediciones AKAL 2003.
- XXXVI. VARIOS AUTORES, Diccionario Jurídico-Económico, Editorial COMARES 1999, Toledo-España.
- XXXVII. VILLALÓN, Alberto, Bibliografía jurídica de América Latina, Editorial Jurídica de Chile, Primer Tomo 1965.

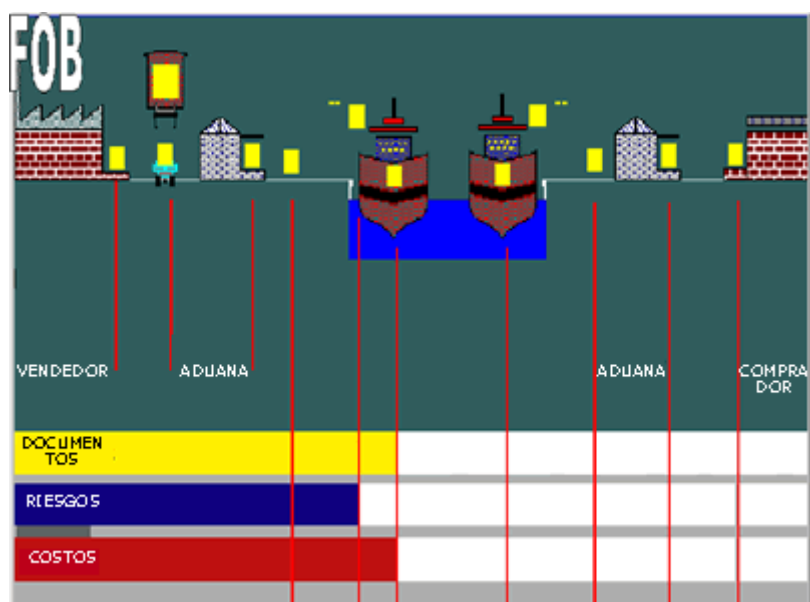
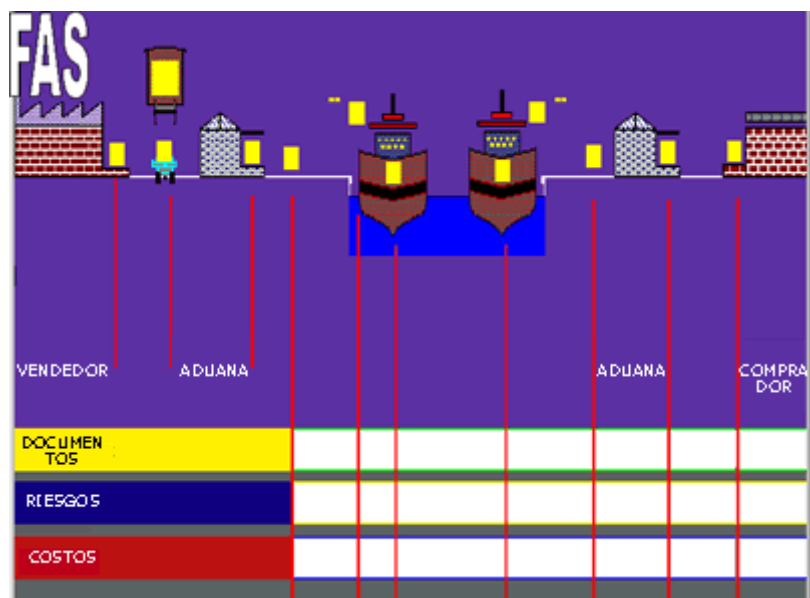
NETGRAFIA

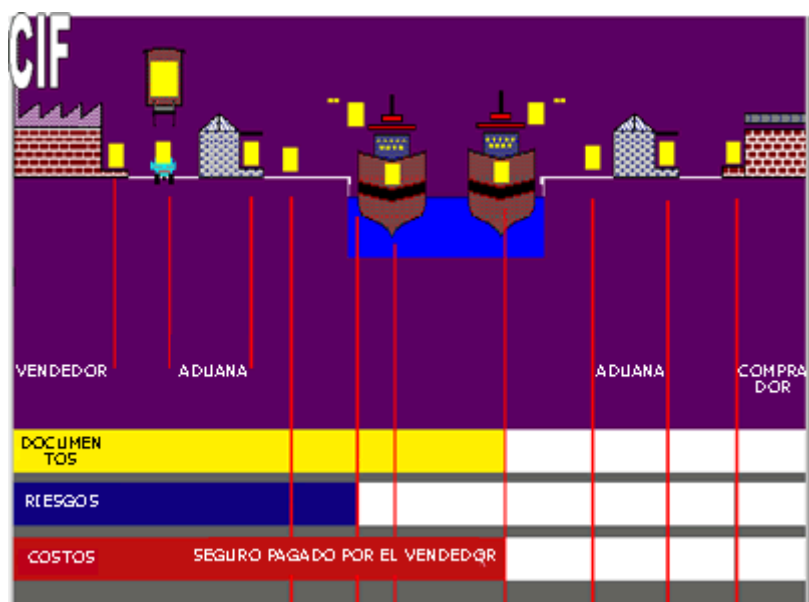
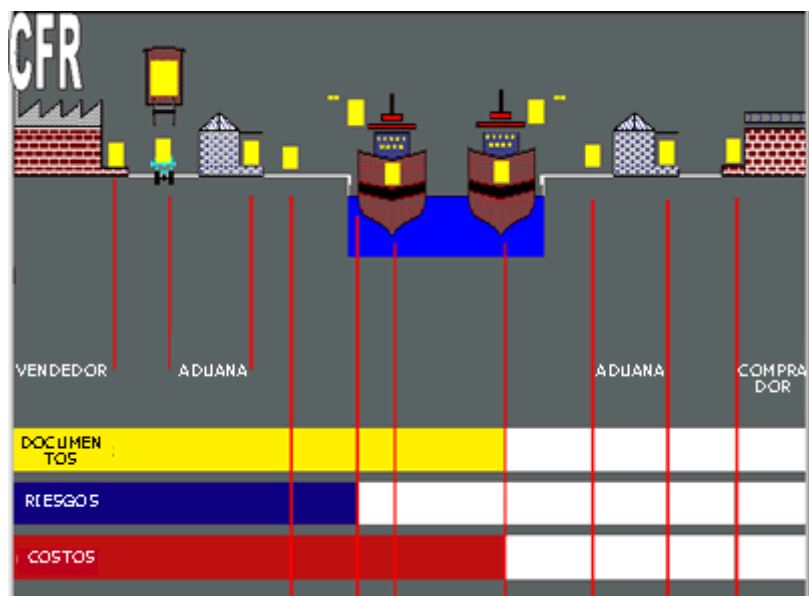
- I. www.abc.com
- II. www.derechoecuador.com
- III. www.eumed.net
- IV. www.hcdsc.gov.ar
- V. www.businesscol.com
- VI. www.export911.com
- VII. www.qualitysoftec.com
- VIII. www.iccwbo.org
- IX. www.fedexpor.com
- X. www.banesto.es
- XI. www.iccwbo.org
- XII. www.qualitysoftec.com/Incoterms

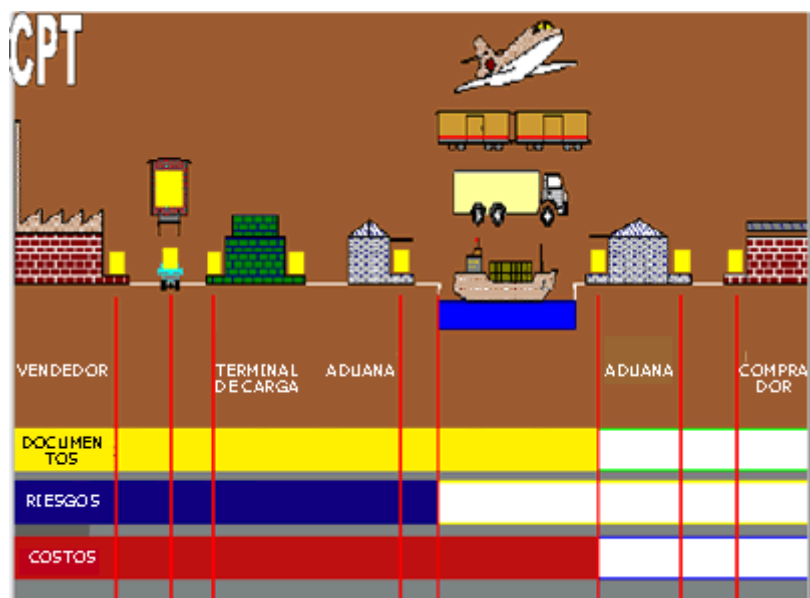
ANEXOS

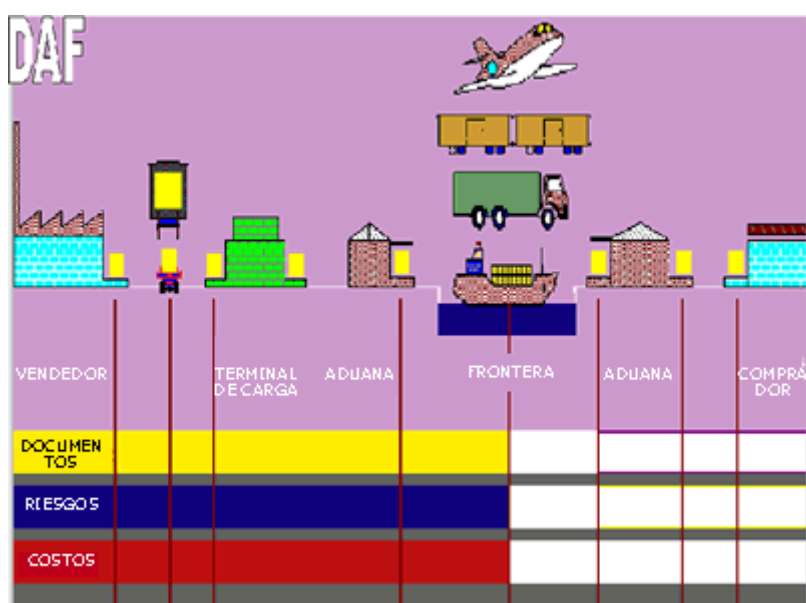
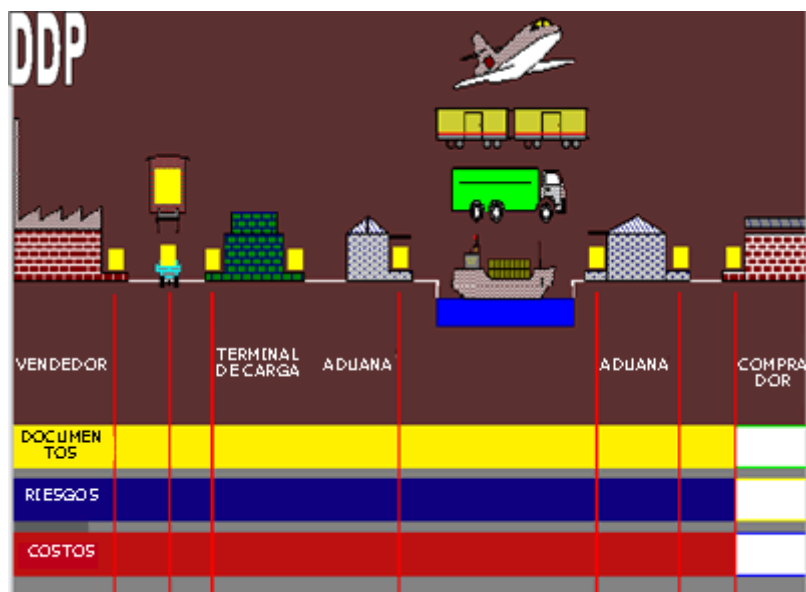
| RONDAS DEL GATT | | |
|--|---------|-----------|
| Nombre | Sede | Fecha |
| I | Ginebra | 1947 |
| II | Annecy | 1949 |
| III | Torquay | 1950-1951 |
| IV | Ginebra | 1955-1956 |
| V "Ronda Dillon" | Ginebra | 1960-1961 |
| VI "Ronda Kennedy" | Ginebra | 1964-1967 |
| VII "Ronda Tokio" antes "Ronda Nixon" | Tokio | 1973-1979 |
| VIII "Ronda Uruguay" | Ginebra | 1986-1994 |
| IX "Ronda Doha" | Ginebra | 2001-? |



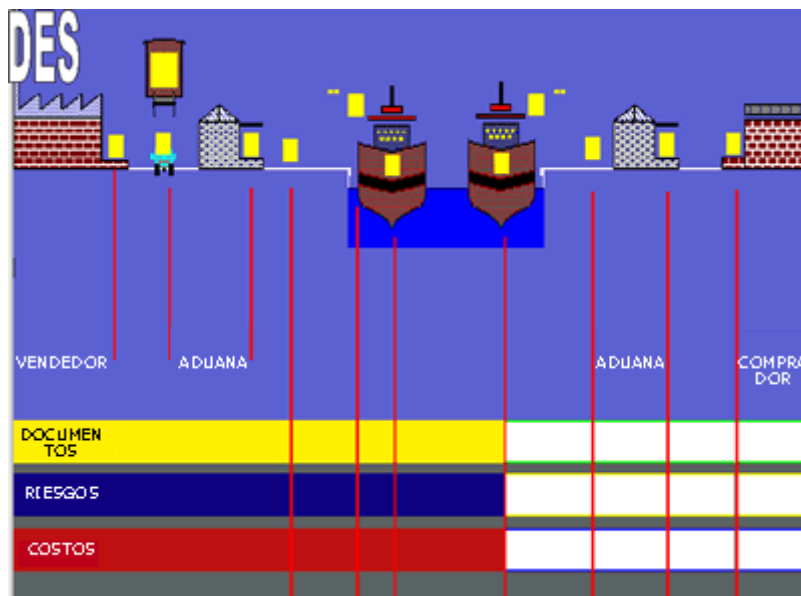




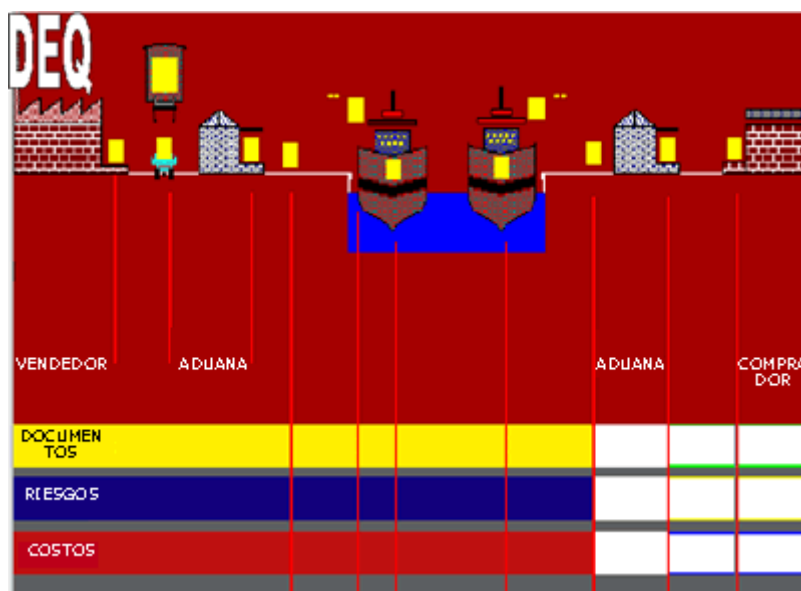




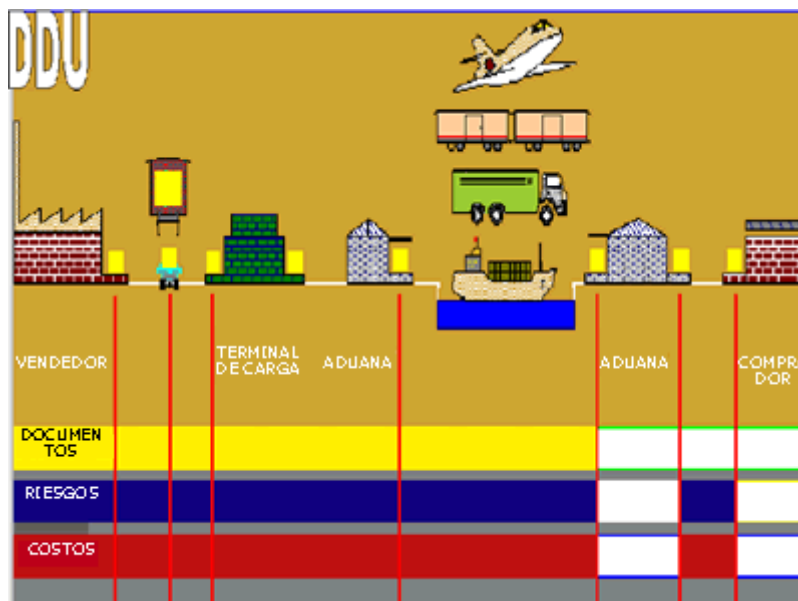
NO



NO



NO



NO

| Incoterms® 2010 de la Cámara de Comercio Internacional (ICC) | PAÍS, CIUDAD, LUGAR DE ORIGEN | | | | | | TRANSPORTE PRINCIPAL | | PAÍS, CIUDAD, LUGAR DE DESTINO | | | |
|---|-------------------------------|-------|---|----|----|---|----------------------|----|--------------------------------|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Incoterms® 2010 ICC - REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE | | | | | | | | | | | | |
| EXW Ex works, Franco fábrica. | A | Coste | | | | | | | | | | |
| | Riesgo | | | A1 | | | | | | | | |
| FCA Free carrier, Franco porteador | B | Coste | | | | | | | | | | |
| | Riesgo | | | B1 | B2 | | | | | | | |
| CPT Carriage paid to, Transporte pagado hasta, | C | Coste | | | | | | | | | | |
| | Riesgo | | | | | | | C1 | C2 | | | |
| CIP Carriage and insurance paid to, Transporte y seguro pagado hasta, | D | Coste | | | | | | | | | | |
| | Riesgo | | | | | | | D1 | D2 | | | |
| DAT Delivered at terminal, Entrega en terminal, | E | Coste | | | | | | | | | | |
| | Riesgo | | | | | | | | | E1 | | |
| DAP Delivered at place, Entrega en lugar, | F | Coste | | | | | | | | | | |
| | Riesgo | | | | | | | | | | F1 | |
| DDP Delivered duty paid, Entrega de derechos pagados, | G | Coste | | | | | | | | | | |
| | Riesgo | | | | | | | | | | G1 | |
| Incoterms® 2010 ICC - REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES | | | | | | | | | | | | |
| FAS Free alongside ship, Franco al costado del buque, | H | Coste | | | | | | | | | | |
| | Riesgo | | | | | | | | | | | |
| FOB Free on board, Franco a bordo, | I | Coste | | | | | | | | | | |
| | Riesgo | | | | | | | | | | I1 | |
| CFR Cost and freight, Coste y flete, | J | Coste | | | | | | | | | | |
| | Riesgo | | | | | | | | | J1 | J2 | |
| CIF Cost, insurance and freight, Coste seguro y flete, | K | Coste | | | | | | | | | | |
| | Riesgo | | | | | | | | | K1 | K2 | |
| <p> ■ Vendedor ■ Comprador ■ El vendedor debe proporcionar la documentación necesaria para la exportación y el comprador las de importación a petición riesgo y a expensas del demandante. ■ Dependiendo del lugar de entrega pactado ★ Obligatorio 1 Recomendaciones generales A Recomendaciones particulares </p> | | | | | | | | | | | | |
| <p> www.incoterms-2010.com Manual para el uso de esta tabla: www.incoterms-2010.com/manual-tabla www.remigipalmés.com </p> | | | | | | | | | | | | |

| Incoterm | Embalado y verificación (cantidad, peso, calidad, etc.) | Carga (camión), Llenado (contenedor) | Transporte interior (FCL, LCL, aéreo, etc.) a puerto, aeropuerto, | Formalidades aduaneras de exportación | Costes de manipulación en origen (puerto, aeropuerto, etc.) | Transporte internacional principal | Seguro de la mercancía durante el transporte internacional | Costes de manipulación en destino (puerto, aeropuerto, frontera, Terminal, etc.) | Formalidades aduaneras de importación | Transporte interior (desde puerto, aeropuerto, etc. a punto convenido) | Recepción y Descarga / Vaciado (en punto convenido) | MODALIDAD TRANSPORTE M-Marítimo A-Aéreo C-Carretera F-Ferrocarril |
|----------|---|--------------------------------------|---|---------------------------------------|---|------------------------------------|--|--|---------------------------------------|--|---|---|
| EXW | | | | | | | | | | | | M-A-C-F |
| FCA | | | | | | | | | | | | M-A-C-F |
| FAS | | | | | | | | | | | | M |
| FOB | | | | | | | | | | | | M |
| CFR | | | | | | | | | | | | M |
| CIF | | | | | | | | | | | | M |
| CPT | | | | | | | | | | | | M-A-C-F |
| CIP | | | | | | | | | | | | M-A-C-F |
| DAT | | | | | | | | | | | | M-A-C-F |
| DAP | | | | | | | | | | | | M-A-C-F |
| DDP | | | | | | | | | | | | M-A-C-F |

Costes y riesgos del vendedor
 Costes y riesgos del comprador

