



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

INOBSERVANCIA DEL INCOTERM EN LOS CONTRATOS DE
COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE BANANO ORGÁNICO
ECUATORIANO HACIA LOS ESTADOS UNIDOS.

MORA MONCADA KATHERIN DAYANA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

INOBSERVANCIA DEL INCOTERM EN LOS CONTRATOS DE
COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE BANANO ORGÁNICO
ECUATORIANO HACIA LOS ESTADOS UNIDOS.

MORA MONCADA KATHERIN DAYANA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

INOBSERVANCIA DEL INCOTERM EN LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA
INTERNACIONAL DE BANANO ORGÁNICO ECUATORIANO HACIA LOS
ESTADOS UNIDOS.

MORA MONCADA KATHERIN DAYANA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

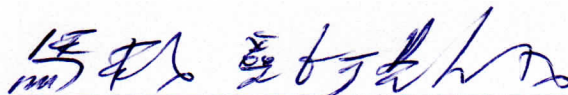
SÁNCHEZ MALDONADO MARCO FABRICIO

MACHALA, 23 DE AGOSTO DE 2019

MACHALA
23 de agosto de 2019

Nota de aceptación:

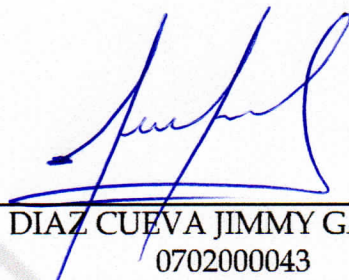
Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado INOBSERVANCIA DEL INCOTERM EN LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE BANANO ORGÁNICO ECUATORIANO HACIA LOS ESTADOS UNIDOS., hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



SÁNCHEZ MALDONADO MARCO FABRICIO

0703359869

TUTOR - ESPECIALISTA 1



DÍAZ CUEVA JIMMY GABRIEL

0702000043

ESPECIALISTA 2



PERALTA MOCHA MARIA BEATRIZ

0702130600

ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: viernes 23 de agosto de 2019 - 08:35

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Katherin Mora.docx (D54788911)
Submitted: 8/12/2019 8:53:00 PM
Submitted By: kdmora_est@utmachala.edu.ec
Significance: 3 %

Sources included in the report:

arroz rivas.docx (D50093278)

<https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>

<https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/REGLAMENTO-LIBRO-V-COPCI-REFORMA-27-03-2017.pdf>

Instances where selected sources appear:

3

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, MORA MONCADA KATHERIN DAYANA, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado INOBSERVANCIA DEL INCOTERM EN LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE BANANO ORGÁNICO ECUATORIANO HACIA LOS ESTADOS UNIDOS., otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.


La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 23 de agosto de 2019



MORA MONCADA KATHERIN DAYANA
0950621474

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mi hija que es mi mayor motor de superación e inspiración en la vida, a mi esposo por el apoyo constante que cada día me ofrece.

A mis padres quienes son mi ejemplo a seguir y que siempre estuvieron dándome ese empujón para salir adelante, entregándome todo su amor y cariño sin esperar algo a cambio.

A mis hermanos a quienes espero servirles de ejemplo para que sepan que en esta vida el que persevera alcanza pese a las adversidades que se atraviesen en el camino.

Dedico también ésta preciada investigación a toda mi familia y a la familia de mi esposo porque de una u otra manera han estado pendientes de mí deseándome lo mejor.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por sus infinitas bendiciones, por la vida y salud que nos brinda y el permitirme estar hoy en día donde estoy.

Agradezco de manera especial a mis padres porque siempre estuvieron pendientes en lo largo de mi carrera.

A mi abuelita materna por cada consejo y por todo su amor incondicional orientándome siempre a que cumpla los objetivos que tengo propuestos.

A mi docente tutor Ing. Marco Sánchez por sus sabias enseñanzas y el tiempo impartido en la realización de ésta investigación, a la Lic. Johana Pizarro por ser parte del mismo y sobre todo por ser una docente ejemplar.

A ellos mi eterno agradecimiento.

RESÚMEN

El presente caso tiene como objetivo analizar las posibles inobservancias en la firma de un contrato internacional de compraventa de banano orgánico, los mismos que como consecuencia genera pérdidas económicas para el exportador. En la actualidad los productos orgánicos están cubriendo gran parte del mercado internacional al ser productos de calidad y contar con certificaciones de precio justo.

Para la ejecución de este pequeño proyecto se tomó como ejemplo real el caso de una empresa exportadora de banano, la misma que hemos ocultado su identificación como protección de la fuente de información, en el procedimiento de la investigación, se plantea en primera instancia la argumentación teórica que permitirá un mayor entendimiento del problema; Por otro lado se describieron los términos y condiciones de un contrato y sus antecedentes así como el incoterm más conveniente en la negociación; Además se analizaron las posibles correcciones del problema enfocado en el análisis del caso donde se planteó la aplicación de ciertas medidas correctivas, la cual nos conlleva a la conclusión final.

Palabras claves: Orgánico, Contratos Internacionales, Incoterms, Estrategias.

ABSTRACT

The purpose of this case is to analyze the possible non-observance in the signing of an international contract for the sale of organic bananas, which as a result generates economic losses for the exporter. At present, organic products are covering a large part of the international market as they are quality products and have fair price certifications.

For the execution of this small project the case of a banana exporting company was taken as a real example, the same that we have hidden its identification as protection of the source of information, in the investigation procedure, the argument is first raised theoretical that will allow a greater understanding of the problem; On the other hand, the terms and conditions of a contract and its background were described, as well as the most convenient incoterm in the negotiation; In addition, the possible corrections of the problem focused on the analysis of the case where the application of certain corrective measures, which leads us to the final conclusion.

Keywords: Organic, International Contracts, Incoterms, Strategies.

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	7
2. DESARROLLO	8
2.1 Producción de banano orgánico en Ecuador	8
2.2 Contratos internacionales caso: Estados Unidos	9
2.3 Condiciones y términos de los contratos, Incoterms	9
2.4 Caso Práctico	10
2.5 Errores en los contratos internacionales de compra y venta	11
Los términos de peso de la fruta	12
El tipo de embalaje	12
Por el fumigado de la fruta para la exportación	12
Por el fumigado de los pallets	12
2.6 Costos de exportación	13
Precio oficial de caja de banano	13
Costos de exportación	13
Costo de flete	14
3. CONCLUSIONES	15
RECOMENDACIÓN	16
BIBLIOGRAFÍAS	17
ANEXOS	19

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Valor de Producto y Empaque	13
Tabla 2 Valor del Total de la Fruta.....	13
Tabla 3 Costos Totales de Exportación	14

1. INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia, los contratos internacionales han sido la herramienta formal en el cierre de un negocio entre dos o más personas localizadas en diferentes países, estos contratos se han ido modificando de acuerdo a la innovación de leyes y políticas que han mejorado las negociaciones internacionales.

Los contratos internacionales son regulados por las leyes y normativas que rigen en los países donde se firman los contratos y son celebrados ante la necesidad de la compra y venta de productos o servicios entre un importador y un exportador.

Es importante considerar todos los aspectos que deben integrar un contrato internacional, ya que existen casos en donde los productores y exportadores ecuatorianos se han visto afectados al no contar con conocimientos en negociaciones de contratos. El trabajo en mención señala la exportación de banano orgánico hacia los Estados Unidos, el mismo que es de suma importancia el conocer y tener presente que existe una fuerte demanda de esta fruta a nivel mundial y que se aumenta constantemente.

La determinación del problema que está relacionado con la inobservancia en puntos específicos de los contratos, ayudará a mejorar una negociación de manera que ambas partes queden satisfechas, para Fontalvo Ramos “la complejidad característica de un contrato de compraventa internacional de mercaderías se centra en que este será celebrado entre ausentes, y las negociaciones previsiblemente se llevarán a cabo a través de una sucesión de actos entre partes que se encuentran en diferentes lugares, cuestión que pone en evidencia el innegable valor que adquieren las reglas sobre formación del contrato contenidas en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías” (Fontalvo Ramos, 2017).

En el presente caso práctico, en primera instancia se evidencia las exportaciones ecuatorianas de banano orgánico hacia el mercado de Estados Unidos; segundo, el error más común al momento de firmar un contrato es el pasar por alto el incoterm fijado por parte del comprador de la fruta, luego se expondrá un caso acerca de un contrato firmado por la empresa ABC, finalmente se determinarán las posibles soluciones y las conclusiones.

2. DESARROLLO

2.1 Producción de banano orgánico en Ecuador

Ecuador es considerado uno de los países con mayor producción y exportación de banano a los diferentes mercados como: EEUU, Europa, Asia, entre otros, si bien es cierto la comercialización de banano orgánico comenzó hace unos quince años atrás, y se ha ido posesionando en los mercados debido a que el mercado internacional prefiere productos naturales que no contengan químicos que comprometan la salud de los consumidores.

Según Ramos y otros, el banano se ubica entre las primordiales plantas que se producen en las áreas tropicales y subtropicales de América Latina, Asia y África, en donde se caracterizan por poseer temperaturas y humedad relativamente alta (Ramos Agüero, y otros, 2016).

Las exportaciones dirigidas hacia el mercado Estadounidense comprenden una serie de requisitos y medidas que garantizan el consumo sano y natural. Para Capa, Benítez y Rojas “dados los beneficios que este cultivo promete, el mercado responde favorablemente en cuanto a la preferencia de la fruta, es por ello que la certificación de la fruta juega un papel importante en la exportación. Todo producto orgánico que se comercialice en el mercado internacional lleva las notas en su etiqueta, como orgánico, comercio justo, biológico, global y propician un nivel de superior aceptación” (Capa Benítez, Benítez Narváez, & Rojas Preciado, 2016).

Según ProEcuador el cliente de Estados Unidos tiende a adquirir productos que poseen nutrición y beneficios para su salud, por ello este consumidor en los últimos años ha elegido optar por productos que sean orgánicos y a su vez productos que cuenten con una certificación FAIR TRADE (PRECIO JUSTO) que le ofrecen al cliente seguridad acerca de los valores éticos del mismo (ProEcuador)

Dentro de los contratos se detallan una serie de cláusulas y condiciones de negociación, además del producto y sus certificaciones, los cuales son exigidos por el país importador, de acuerdo a Capa, Benítez, y Rojas consideran que la certificación orgánica brinda las garantías en cuanto al manejo del cultivo, es decir, que la producción y comercialización acogieron las normas que establece una producción orgánica, la cual no es solo para los consumidores, sino que integra al productor y le permite generar oportunidades para acceder a los mercado competitivos

debido a que posee un producto diferenciado, así como también precios competitivos (Capa Benítez, Benítez Narváez, & Rojas Preciado, 2017).

Además la producción bananera ha generado fuentes de trabajo y estabilidad económica para su población, para Martínez, Lapo, Pérez, Zambrano y Maza “la gran producción bananera del Ecuador genera trabajo para alrededor de un millón de familias ecuatorianas, de ahí la trascendencia social que tiene el banano. Se estima que existen más de 2,5 millones de personas localizadas en nueve provincias que dependen de la industria bananera ecuatoriana” (Martínez, Lapo Calderón, Pérez Rodríguez, Zambrano Cabrera, & Maza Valle, 2015).

Tomado del libro del Código Orgánico De La Producción Comercio E Inversiones (COPCI) la exportación definitiva (Régimen 40) “es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legislación vigente” (Reglamento al COPCI, 2010).

2.2 Contratos internacionales caso: Estados Unidos

Se puede definir a un contrato internacional como un acuerdo pactado entre 2 o más personas involucradas en una intención de la compra y venta de un bien o servicio, dentro del cual se establecen los derechos y responsabilidades de cada una de las partes, además un contrato debe especificar, datos del comprador y vendedor, precio, cantidad, medios de pago, tiempo, medios logísticos, incoterm negociado, garantía, firmas, aspectos legales entre otros.

Para Arrowsmith “en la mayoría de los países, una característica de las normas externas que son respaldadas por las medidas al interior del régimen de contratación es que existen mecanismos para juzgar su cumplimiento que son formales y transparentes, y que siguen procedimientos justos” (Arrowsmith, 2019).

Según Calderón indica que “la compraventa internacional de mercaderías se destaca, hoy en día, como el eje central de las transacciones comerciales que se llevan a cabo a nivel internacional. Ciertamente es que el contrato de compraventa constituye un tipo contractual típico en todos los ordenamientos jurídicos nacionales” (Calderón Marengo, 2017).

2.3 Condiciones y términos de los contratos, Incoterms

Los incoterms se clasifican en dos grupos que son los de llegada y de salida; son 11 tipos de incoterms, en la siguiente investigación, se describieran los siguientes: FOB o Free On Board (Libre a Bordo), y CIF o Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro y Flete).

En una transacción en donde el vendedor está cerrando una negociación para la exportación de banano, debe considerar y definir los términos negociados, el incoterm FOB es el más utilizado en una negociación ya que favorece los intereses del exportador porque su responsabilidad y costos terminan a bordo del buque.

El incoterm FOB (Libre a bordo), es el término en donde el exportador debe entregar la mercancía a bordo del buque, esto incluye; entregar la mercancía y documentos del producto, empaque y embalaje, flete de la fábrica al lugar de exportación, permisos y requisitos, almacenaje, maniobras y agentes. Según Vidal y Oviedo indican “la transmisión del riesgo y sus efectos está contenida en el Capítulo IV de la Parte III de la CISG, que se titula “Transmisión del riesgo” (arts. 66 a 70), en el que se recogen los supuestos que hacen que el riesgo pase del vendedor al comprador” (Vidal Olivares & Oviedo Albán, 2016).

El incoterm CIF (costo, seguro y flete), debe ser asumido por el importador ya que su responsabilidad comienza una vez entregada la mercancía a bordo del buque, existen casos en donde el exportador firma contratos en términos CIF por desconocimiento o descuido que incrementan los costos y disminuyen las utilidades.

El precio negociado es fundamental para definir las utilidades futuras de la empresa; Según Rodríguez indica “el estudio y análisis de costos para fijar precios de exportación se debe empezar identificando la estrategia de la cual la empresa está partiendo para desarrollar esta actividad” (Rodríguez Chavez, 2016).

2.4 Caso Práctico

(Para la graficación de este caso y por seguridad de la empresa que facilitó los documentos para este estudio, se llamará ABC).

Revisar las condiciones y los términos más convenientes en el cual pueden firmar los productores y exportadores de banano orgánico de la empresa ABC y las circunstancias en que deben ser firmados los contratos internacionales de compraventa, se debe analizar los costos y

pérdida a consecuencia de la inobservancia de dichos contratos, incoterms negociado y precio de exportación.

La estipulación de un contrato de comercio justo bien definido es la clave para el cierre de un negocio exitoso. La empresa ABC domiciliada en Puerto Bolívar, cantón Machala provincia de El Oro, firma un contrato con una empresa importadora domiciliada en Florida, Estados Unidos, para la exportación de banano orgánico certificado bajo regulación NOP (National Organic Program), por un año (52 semanas) con opción de renovar dicho contrato; además se establecen las cláusulas del mismo tomando en cuenta los medios de pago, incoterm, precio, tiempo, calidad, fuerza mayor y legislación.

El análisis del presente caso se enfoca en cuanto es la pérdida total de una empresa que firma un contrato en término CIF, y que medidas correctivas se deben implementar. Según Vega de la Cruz, Pérez y Nieves “el desempeño de la organización requiere de estrategia motriz, potencial humano dinámico y un sistema de control de recursos económicos, aspecto que está estrechamente relacionado con el Sistema Control Interno (SCI)” (Vega de la Cruz, Pérez Pravia, & Nieves Julbe, 2017).

La empresa ABC pretende exportar banano orgánico hacia Estados Unidos; firma un contrato en donde le ofrecen pagar un valor de \$13 USD por caja de banano, con una demanda de 10 contenedores semanales por un año; la empresa aspira un movimiento directo de capital de alrededor de \$7.300.800 USD, (10 FEUS X 1080 CAJAS X 13 USD X 52 SEMANAS AL AÑO) al finalizar la negociación. El representante legal de la empresa no se percató que el contrato que firmó estipulaba la negociación en término CIF, (costo, seguro y flete); en donde todos los gastos de flete y navieros correrían por cuenta del exportador, y en donde la utilidad que pensaba percibir no existiría, pues al terminar el análisis de los costos el exportador terminaba por perder \$1,00 USD por cada caja de banano.

2.5 Errores en los contratos internacionales de compra y venta

Los errores más comunes al momento de firmar un contrato internacional de compra venta son las inobservancias de los detalles que a primera vista parecen sin importancia, pero que al final genera un problema serio, a continuación presentamos posibles casos:

Los términos de peso de la fruta

Al momento que se firma un contrato se especifica la cantidad y el peso de la fruta a exportar, no obstante las condiciones en las que se transporta pueden alterar el estado físico de la misma y llegar a modificar el peso cuando llega a su destino.

El tipo de embalaje

El no adecuado embalaje, puede provocar movimientos bruscos entre las cajas y los pallets generando golpes y magulladuras en la fruta que altere su integridad física y que al momento de su exhibición dará una mala impresión.

Por el fumigado de la fruta para la exportación

El proceso de fumigado en la fruta puede acelerar la maduración de la misma, provocando que ésta arribe al puerto de destino en condiciones diferentes a las pactadas entre el comprador y el vendedor.

Por el fumigado de los pallets

El tratamiento de fumigado de los pallets que son utilizados en la exportación, pueden contaminar la fruta y provocar daños irreversibles que afectan su condición y son peligrosas para la salud de los consumidores.

Medidas a tomar en cuenta: luego de las observaciones notadas en el contrato que hemos usado para este trabajo. Podemos recomendar que se debe prestar mucha atención en los siguientes datos:

- Identificar a las partes
- Incoterm negociado
- Concretar fecha
- Especificar el objeto del contrato
- Verificación previa al embarque
- Indicar el precio, divisa, forma, plazo y medio de pago
- Introducir mecanismos que aseguren el cumplimiento de las obligaciones
- Importante determinar la ley aplicable
- Es recomendable someterse a solución de conflictos tribunales.

2.6 Costos de exportación

Precio oficial de caja de banano.

\$ 6,30 USD establecido por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para el tipo de caja de 41,5-43 libras, que corresponde a la caja 22XU, lo que equivale a \$ 0,1518 USD por libra.

Por lo tanto el valor FOB referencias indica que el exportador lo puede negociar en \$ 8,1353 USD.

Costos de exportación.

Fruta		6,30
Caja	+	1,35
Total		7,65

Tabla 1 Valor de Producto y Empaque

Total		7,65
Cajas	*	1,080
		8,262

Tabla 2 Valor del Total de la Fruta

COSTOS DE EXPORTACIÓN

VALOR TOTAL DE FRUTA EN CAJA	8,262
FLETE INTERNO	500
AGENTE AFIANZADO DE ADUANAS	100
CERTIFICADO FITOSANITARIO	10
CERTIFICADO DE ORIGEN	5
TERMÓGRAFO	30
COSTOS NAVIEROS DE ORIGEN	400
PORTEO	100
CERTIFICADO DE CALIDAD	400
ANTINARCÓTICOS	250
VALIJA	50
ESTIBA Y DESESTIBA	120
TOTAL	10,227

Tabla 3 Costos Totales de Exportación

Costo de flete

Aproximadamente \$ 3,000 USD es el costo de un flete a la costa este de EEUU que firmados en términos de incoterm CIF, este costo tiene que ser asumido por el exportador.

De ser convenido el incoterm FOB, el costo del flete es responsabilidad del importador en el país de destino.

3. CONCLUSIONES

Los contratos internacionales son de suma importancia al momento de cerrar una negociación pactada entre dos o más personas naturales o jurídicas, en el cual buscan establecer sus obligaciones y responsabilidades que están estipuladas en el mismo. Antes de firmar un contrato se debe realizar un análisis minucioso de cada punto; dejando en claro el cumplimiento de cada cláusula y así llegar a evitar el cometer errores que nos pueden generar demandas y pérdidas millonarias.

RECOMENDACIÓN

Para el presente caso de estudio es recomendable el prestar atención hasta el más mínimo detalle en el contrato especialmente a los incoterms, así consideremos que sea algo de poca importancia porque suele pasar que ese sea el punto que nos ocasionará que la negociación sea desfavorable para alguna de las partes.

BIBLIOGRAFÍAS

- Arrowsmith, S. (2019). Políticas horizontales en la contratación pública: una taxonomía 1-2. *Revista Digital de Derecho Administrativo*(21), 223-261.
- Calderón Marengo, E. (2017). Aplicación normativa de la compraventa internacional de mercaderías. *Revista de Derecho*(22), 37-60.
- Capa Benítez, L. B., Benítez Narváez, R. M., & Rojas Preciado, W. (2016). Importancia de la producción de banano orgánico. Caso: provincia El Oro, Ecuador. *Universidad Y Sociedad*, 8(3), 64-71. Obtenido de Universidad y Sociedad.
- Capa Benítez, L. B., Benítez Narváez, R. M., & Rojas Preciado, W. J. (2017). Diagnóstico de las certificaciones obtenidas por fincas productoras de banano orgánico en la provincia El Oro. *Agroecosistemas*, 5(1), 78-85.
- Fontalvo Ramos, R. (2017). La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías: diferentes formas de alcanzar su perfeccionamiento. *Derecho Privado*(57), 1-20.
- Martínez , O., Lapo Calderón, B., Pérez Rodríguez, J., Zambrano Cabrera, C., & Maza Valle, F. (2015). Mecanismo de gelatinización del almidón nativo de banano exportable del Ecuador. *Revista Colombiana de Química*, 44(2), 16-21.
- ProEcuador. (14 de 07 de 2019). *Perfil de Plátano en Estados Unidos*. Obtenido de proecuador.gob.ec: <https://www.proecuador.gob.ec/perfil-de-platano-en-estados-unidos/>
- Ramos Agüero, D., Terry Alfonso, E., Soto Carreño, F., Cabrera Rodríguez, A., Martín Alonso, G., & Fernández Chuaerey, L. (2016). RESPUESTA DEL CULTIVO DEL PLÁTANO A DIFERENTES PROPORCIONES DE SUELO Y BOCASHI, COMPLEMENTADAS CON FERTILIZANTE MINERAL EN ETAPA DE VIVERO. *Cultivos Tropicales*, 37(2), 165-174.
- Reglamento al COPCI. (29 de 12 de 2010). *www.aduana.gob.ec*. Obtenido de Regímenes de Exportación: <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/REGLAMENTO-LIBRO-V-COPCI-REFORMA-27-03-2017.pdf>
- Rodríguez Chavez, A. (2016). Costos Internacionales para Importar y Exportar. *Facultad de Ciencias Contables*, 24(45), 139-149.
- Vega de la Cruz, L. O., Pérez Pravia, M. C., & Nieves Julbe, A. F. (2017). Procedimiento para evaluar el nivel de madurez y eficacia del control interno. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 21(2), 212-230.

Vidal Olivares, Á., & Oviedo Albán, J. (2016). Riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional. Una aproximación desde el incumplimiento y los remedios del comprador. *Derecho Privado*(31), 153-185.

ANEXOS

CONTRATO DE COMERCIO JUSTO PARA BANANOS ORGANICOS FAIRTRADE SUMINISTRADO POR

_____ domiciliada en Puerto Bolívar, Cantón Machala, Provincia de El
Oro, Ecuador, representada por el _____, cédula de ciudadanía ecuatoriana
de quien se hará referencia a continuación como el EXPORTADOR,

Y

_____ domiciliada en la ciudad de Miami, estado de Florida, Estados
Unidos de América representada por el _____ de quien se hará referencia a continuación
como el IMPORTADOR.

PRIMERO: DEFINICIONES

Banano Orgánico: Banano producido y certificado como orgánico, bajo la regulación NOP (Estados Unidos).

SEGUNDO: OBJETIVO

El objetivo del presente contrato es la exportación, transportación y comercialización de banano orgánico.

TERCERO: PLAZO DEL CONTRATO

El contrato comienza desde la semana#01 del año 2019 y terminará en la semana#52 del año 2019. Todas las partes tienen la intención de renovarlo para el año 2020, revisando el presente documento, negociando volúmenes y precios y ratificar su vigencia.

La renovación del contrato deberá darse a más tardar en la semana cincuenta del año 2019. En caso de que no se llegue a un acuerdo, el contrato deberá ser finiquitado dentro de las cuatro semanas siguientes. En tal caso, la terminación del contrato deberá regir a partir de la semana uno del año siguiente.

CUARTO: CANTIDADES COMPROMETIDAS

Desde la semana 1 del año 2019 y hasta la semana 52 del año 2019, el EXPORTADOR venderá al IMPORTADOR un mínimo absoluto de 1680 cajas con banano orgánico Fairtrade por semana.

EL EXPORTADOR y el IMPORTADOR pueden acordar volúmenes semanales mayores a los mínimos establecidos si lo consideran conveniente. Con este fin, un mes antes del comienzo de cada trimestre, el EXPORTADOR comunicará al IMPORTADOR, las cantidades estimadas de banano orgánico Fairtrade que serán disponibles semanalmente en el curso del trimestre.

Semanalmente el EXPORTADOR comunicará al IMPORTADOR, la cantidad exacta de cajas de banano orgánico Fairtrade que esté disponible en la semana siguiente. Semanalmente el IMPORTADOR comunicará al EXPORTADOR, la cantidad exacta, con las debidas especificaciones, que deberá ser embarcada dicha semana. Tal documento es conocido por las partes como orden de corte y bastará su envío por correo electrónico para que el EXPORTADOR realice el envío correspondiente.

QUINTO: DEL PRECIO y PREMIO FAIRTRADE

EL IMPORTADOR pagará al EXPORTADOR por la fruta exportada el precio mínimo referencial FOB US\$13.10 por caja de banano orgánico Fairtrade de 18.14Kg., Puerto de Guayaquil o en caso fortuito o de fuerza mayor en otro puerto del Pacífico Ecuatoriano. El precio mínimo FOB incluye el precio mínimo de sustentación de \$9.15 más una bonificación de \$3.95 (de acuerdo con los criterios de precios mínimos de comercio Justo para el banano convencional y orgánico de FLO 2017)

El IMPORTADOR pagará al EXPORTADOR por premio adicional de US\$1.00 por cada caja de 18.14Kg. Netos de banano orgánico Fairtrade.

El pago que realice el Importador a la Exportador por el precio y el premio deberá ser mediante transferencia a través del SPI Sistema de Pagos Interbancarios.

SEXTO: CONDICIONES DE PAGO

Las liquidaciones finales se realizarán y pagarán dentro de un máximo de dos semanas después de la llegada del embarque, en el caso que no haya indicaciones de problemas de calidad. En el caso de reclamos por calidad, que tienen su origen en la parte de la cadena antes del nivel FOB, el EXPORTADOR es responsable

y el IMPORTADOR descontará los costos directamente relacionados a la calidad deficiente, respetando las normas de comercio para Banano

En casos que se identifiquen problemas de calidad, las liquidaciones finales se realizarán y pagarán dentro de cuatro semanas después de la llegada del embarque

SÉPTIMO: PROVEEDOR DE SERVICIO DE EXPORTACIÓN

El EXPORTADOR hará un contrato con el PROVEEDOR DE SERVICIOS DE EXPORTACIÓN, para que le brinde el servicio de exportación.

EL IMPORTADOR respetará este contrato, tratando parcialmente con el PROVEEDOR DE SERVICIOS DE EXPORTACIÓN en vez del EXPORTADOR, específicamente para los elementos relacionados a la función de exportación.

Los embarques se harán en contenedores y el EXPORTADOR asumirá el costo por falso flete cuando no cumpla con el cupo asignado y/o se rechace la fruta por mala calidad.

OCTAVO: REQUERIMIENTOS DE CALIDAD Y TOLERANCIAS

El banano orgánico producido y empaquetado por el EXPORTADOR será banano verde de primera calidad. Los requerimientos de calidad, tolerancia y reclamos serán conforme a lo establecido en las Normas de Comercio para Bananos, adjuntas en este contrato. El etiquetado y empaque deben coincidir con las especificaciones establecidas en las Normas de Comercio para Banano. Las cajas de cartón deben portar las etiquetas o sellos requeridos por los reglamentos del país de destino y las instrucciones del IMPORTADOR.

NOVENO: PRUEBAS E INSPECCIONES DE CALIDAD

Las pruebas e inspecciones de calidad en el puerto de origen y en el puerto de destino se realizarán de la siguiente manera:

Correrá por cuenta del EXPORTADOR llevar a cabo las pruebas de calidad e inspecciones en el puerto de origen. La certificación que el EXPORTADOR realice debe ser bajo responsabilidad de un "surveyor" independiente. Correrá por cuenta del IMPORTADOR las pruebas de calidad e inspecciones en el puerto de destino.

DÉCIMO: INDEMNIDAD Y RESPONSABILIDAD

El IMPORTADOR correrá con la obligación de contratar y hacer efectivo el o los seguros necesarios para cubrir pérdida, daño, incumplimiento del contrato marítimo, retraso en la llegada, etc., a la que pueda verse sujeta la carga.

Daños y reclamos financieros por calidad deficiente y no cumplimiento con el cupo acordado (falso flete) correrán por cuenta del EXPORTADOR salvo en el caso que la causa del problema tiene su origen después de ser estibadas las cajas en el barco.

El EXPORTADOR es responsable para mantener la certificación orgánica. Si una de estas certificaciones se discontinuara, las obligaciones del IMPORTADOR relacionados a este contrato serán anuladas.

DÉCIMA PRIMERA: FUERZA MAYOR

Ninguna de las partes tomará sobre sí responsabilidad si el incumplimiento del contrato es causado por un factor que esté por fuera del control razonable de las debidas partes, incluyendo uno o más de los siguientes factores:

- Catástrofe de la naturaleza ocasionada por vientos, huracanes o cambios climáticos
- Guerra
- Huelgas y conflictos laborales
- Requerimientos legales como, por ejemplo, cambios en los reglamentos de exportación o de aduana que imposibiliten el cumplimiento de una de las partes de las obligaciones de este contrato.

Los costos incurridos en casos de fuerza mayor comprobada serán compartidos por igual entre el EXPORTADOR y el IMPORTADOR.

DÉCIMA SEGUNDA: LEGISLACIÓN Y JURISDICCIÓN QUE APLICA Y PROCEDIMIENTO PARA EL ARREGLO DE DIFERENCIAS

Este acuerdo es gobernado por la legislación de Ecuador. Todas las controversias o diferencias que pudieran relacionarse con, o derivarse de este contrato, de su ejecución, liquidación o interpretación se resolverá de conformidad con la ley ecuatoriana.

Los firmantes de este acuerdo declaran tener la mejor intención de resolver sus diferencias de manera equitativa para las dos partes.

DÉCIMA TERCERA: OTRAS OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES

- Ninguna de las dos partes podrá ceder o vender bajo ningún título, los derechos que nacen de este contrato.
- Ninguna de las dos partes está autorizada a comprometer a la otra ni a representarla de ninguna manera salvo que exista autorización escrita para ello.
- Todos los precios se encuentran comprometidos en dólares de los Estados Unidos de América, por lo que su pago deberá realizarse en dicha moneda.