



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

INCIDENCIA DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS
EN LA IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS DESDE LA UNIÓN EUROPEA

OCHOA DELGADO JEAN PIERRE
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

INCIDENCIA DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LOS
INCOTERMS EN LA IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS DESDE
LA UNIÓN EUROPEA

OCHOA DELGADO JEAN PIERRE
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

INCIDENCIA DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS EN LA
IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS DESDE LA UNIÓN EUROPEA

OCHOA DELGADO JEAN PIERRE
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

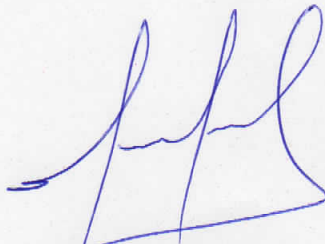
DIAZ CUEVA JIMMY GABRIEL

MACHALA, 26 DE AGOSTO DE 2019

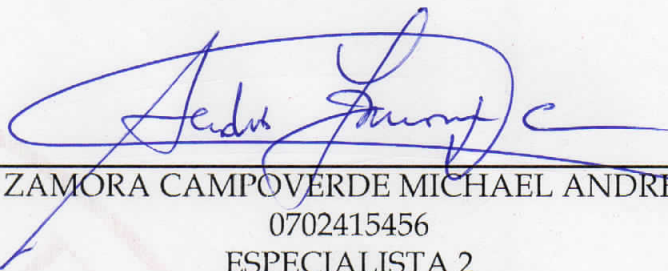
MACHALA
26 de agosto de 2019

Nota de aceptación:

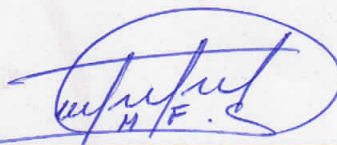
Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado INCIDENCIA DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS EN LA IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS DESDE LA UNIÓN EUROPEA, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



DIAZ/CUEVA JIMMY GABRIEL
0702000043
TUTOR - ESPECIALISTA 1



ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES
0702415456
ESPECIALISTA 2



FAREZ ARIAS MIRIAM ROCÍO
0703813345
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: lunes 26 de agosto de 2019 - 09:39

Urkund Analysis Result

Analysed Document: OCHOA DELGADO_JEAN PIERRE.docx (D54807415)
Submitted: 8/14/2019 4:14:00 AM
Submitted By: jpochoad_est@utmachala.edu.ec
Significance: 4 %

Sources included in the report:

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842015000100012
<http://www.exportaconinteligencia.com/uso-incoterms-transporte-internacional/>
<https://www.uajms.edu.bo/revistas/wp-content/uploads/2017/09/Ventana-Cientifica-Nro-11.pdf>
<https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>

Instances where selected sources appear:

5

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

El que suscribe, OCHOA DELGADO JEAN PIERRE, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado INCIDENCIA DE LA CORRECTA APLICACIÓN DE LOS INCOTERMS EN LA IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS DESDE LA UNIÓN EUROPEA, 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.

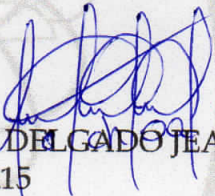
El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

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.

El autor 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, 26 de agosto de 2019


OCHOA DELGADO JEAN PIERRE
0705189215

AGRADECIMIENTO

Quiero hacer un agradecimiento especial a Dios por permitirme estar cumpliendo una meta profesional, a mis padres, hermano, esposa e hija que han sido los motivadores diarios de persistir y poder cumplir tan deseado objetivo. Al Ing. Jimmy Gabriel Díaz Cueva que de una manera cordial y honorable ha prestado su ayuda y conocimientos de forma clara y exacta pudiendo despejar dudas y desconocimientos a lo largo de este trabajo complejo y a lo largo de mi carrera universitaria.

Jean Pierre Ochoa Delgado

DEDICATORIA

A Dios por siempre guiarme por el buen camino y siempre darme esa fuerza y fe para nunca decaer antes las adversidades de la vida, por regalarme todas las bendiciones que hasta el día de hoy he recibido.

A mi esposa Ing. Ximena Terán Elizalde por ser mi apoyo y mi ayuda, por impulsarme a seguir adelante siempre y enseñarme a nunca rendirme, por ser mi mejor amiga, mi compañera y el amor de mi vida, la mujer que siempre estará ahí para sostenerme hasta el final de mis días y a mi hija Martina Victoria que es la motivación primordial de que hoy yo esté cumpliendo esta meta.

A mis padres y a mi hermano que de una u otra manera me ayudaron de manera amorosa y desinteresada a culminar mis estudios y sobre todo a sobrellevar cualquier obstáculo que se me atravesara en la vida.

Y a todas las personas, amigos y docentes que supieron orientarme por el sendero de la superación.

Jean Pierre Ochoa Delgado

RESUMEN

El presente trabajo describe las obligaciones y responsabilidades del comprador y vendedor a través de los incoterms que se fijan en los contratos de compraventa. La relación comercial Ecuador y la Unión Europea firmaron un acuerdo comercial Multipartes el cual ofrece un sinnúmero de beneficios como la desgravación arancelaria como el acceso a los mercados europeos. Los incoterms son normas que facilitan el entendimiento en la compraventa internacional de mercancías, y estas regulan todas las operaciones necesarias para que la mercancía llegue a su destino final, además de determinar los costes y riesgos entre el vendedor y comprador. En el incoterm CIF el comprador tiene una ventaja que es la de controlar una importante parte de los costos como el transporte y el seguro; y tener control en los tiempos de entrega supervisando que los documentos aduaneros estén correctamente emitidos y así evitar sanciones o gastos por el incumplimiento en los plazos de entrega. Por otro lado, dependiendo de qué tipo de contrato vayamos a utilizar para las compraventas de las mercancías, este involucra diferentes riesgos. La Convención de Viena es un acuerdo de carácter internacional relacionado a la compraventa de mercancías, en donde existe un pacto dentro de lo que es el derecho internacional que regulan los contratos de tráfico mercantil. En consecuencia, este trabajo busca identificar cuál es la incidencia de la correcta aplicación del incoterm CIF en la importación de mercancías ya que se evitar caer en algún error que luego será punto de un arbitraje internacional.

PALABRAS CLAVE: INCOTERMS, UNIÓN EUROPEA, COMERCIO INTERNACIONAL, CONTRATO COMPRAVENTA, LOGÍSTICA, NEGOCIACIONES.

ABSTRACT

The present work describes the obligations and responsibilities of the buyer and seller through the incoterms that are set in the sales contracts. The Ecuadorian trade relationship and the European Union signed a Multiparty trade agreement which offers countless benefits such as tariff relief such as access to European markets. The incoterms are rules that facilitate understanding in the international sale of goods, and these regulate all the operations necessary for the merchandise to reach its final destination, in addition to determining the costs and risks between the seller and buyer. In the incoterm CIF the buyer has an advantage that is to control an important part of the costs such as transport and insurance; and have control over delivery times by supervising that customs documents are correctly issued and thus avoid penalties or expenses for non-compliance with delivery times. On the other hand, depending on what type of contract we are going to use for the sale of goods, this will involve different risks. The Vienna Convention is an international agreement related to the sale of merchandise, where there is an agreement within what is the international law that regulates commercial traffic contracts. Consequently, this work seeks to identify the incidence of the correct application of the CIF incoterm in the importation of merchandise since it will avoid falling into an error that will later be the point of international arbitration.

KEY WORDS: INCOTERMS, EUROPEAN UNION, INTERNATIONAL TRADE, CONTRACT FOR SALE, LOGISTICS, NEGOTIATIONS.

ÍNDICE

PORTADA	
AGRADECIMIENTO.....	2
DEDICATORIA.....	3
RESUMEN.....	4
ABSTRACT.....	5
ÍNDICE.....	6
1. INTRODUCCIÓN.....	7
2. DESARROLLO.....	9
2.1. Marco Teórico..	9
2.1.1. Incoterms.....	9
2.1.2. Unión Europea.....	13
2.1.3. Contrato de Compraventa.	14
2.1.4. Importación de mercancías.....	14
2.1.5. Comercio Internacional.....	15
2.1.6. Logística internacional.....	16
2.2. Solución del Caso..	16
3. CONCLUSIONES.....	19
BIBLIOGRAFÍA.....	20
ANEXOS.....	23
Anexo 1: INCOTERM CIF.....	24
Anexo 2: CITAS DE REVISTAS INDEXADAS.....	25

ÍNDICE DE TABLAS E ILUSTRACIONES

	Tabla 1 Clasificación de los Incoterms 2010.....	10
Ilustración 1 Incoterm CIF.....		21

1. INTRODUCCIÓN

La negociación es la interacción de dos o más partes (transacciones gubernamentales y transacciones privadas) orientado a generar beneficios comunes y otros divergentes, en donde ambas partes sostienen un diálogo exponiendo sus condiciones, estableciendo las formas necesarias para el intercambio internacional de bienes y servicios. Estas negociaciones están regidas por diversas leyes y regulaciones que cumplen la función de establecer condiciones y formas para el intercambio internacional de estos bienes y servicios. Para esto existen reglas y normas globales reconocidas (INCOTERMS) las cuales regulan los usos comerciales más repetidos a nivel internacional fijando derechos y responsabilidades para el comprador y vendedor.

En estos últimos años, muchos expertos recomiendan a las empresas que apuesten por los negocios internacionales si desean sobrevivir a la debacle de la crisis económica mundial, es decir, para establecer acuerdos con empresas extranjeras y poder internacionalizar sus productos, para así aumentar la demanda de su producto y su cartera de clientes.

Los Incoterms se crean para facilitar el comercio y las inversiones internacionales que en pocas palabras se entiende como la actualización de usos comerciales internacionales. Son normas que regulan las responsabilidades y costos tanto del comprador y el vendedor al momento de pactar la compra en el contrato de compraventa.

El presente caso práctico se tiene como finalidad dar a conocer la correcta aplicación de los Incoterms en la importación de mercancías desde la Unión Europea, en donde la principal ventaja es simplificar varias de las condiciones que se requieran para realizar una negociación internacional. Fueron creados por la Cámara de Comercio Internacional en 1936 y desde entonces la comunidad del transporte ha sido testigo de varios cambios y nuevas ediciones, mismas que se realizan cada diez años.

El principal objetivo es conocer la importancia de la correcta aplicación de los Incoterms en la importación de mercancías además de interpretar los gastos y transmisión de los riesgos entre un comprador y un vendedor en un negocio internacional.

El sector logístico del país ha buscado tener un desarrollo sostenido ya que se ven influenciados por las nuevas tecnologías, el Servicio de Aduanas del Ecuador y los países de la CAN reconocen la aplicación de los incoterms en los controles aduaneros durante el despacho de las mercancías, así como en el control posterior.

En el Ecuador, se aplican de manera general los incoterms 2010 en especial en las transacciones de comercio Internacional que se desarrollen en nuestro país. En nuestro país el término más utilizado en lo que se refiere al transporte marítimo es el CIF (cost, insurance and freight) que en español quiere decir Costo, Seguro y Flete. El sistema ECUAPASS requiere que los importadores, exportadores y Operadores de Comercio Exterior utilicen correctamente los Incoterms para así poder determinar el Valor en Aduana.

2. DESARROLLO

2.1. Marco Teórico

2.1.1. Incoterms. - “Los orígenes del incoterms FOB, el primero en ser creado remonta a más de 200 años atrás, los incoterms como tal fueron creados por la Cámara de Comercio Internacional en el año 1936” (ICONTAINERS, 2018). Después de 83 años se creó el segundo incoterm este sería el CIF, todo esto por la expansión del comercio Internacional.

Son reglas creadas por la Cámara de Comercio Internacional para facilitar la gestión de los negocios internacionales, de tal forma que las partes conozcan las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancías de la empresa vendedora a la compradora (López Quiroga & López Rodríguez, 2018, pág. 263).

Los incoterms han pasado 8 revisiones y aunque solo se aplicaban al principio en 13 países, hoy son utilizados en más de 140 países y pueden ser consultados en 31 lenguas diferentes.

“Estos términos regulan, entre otras cosas, la obligación de entrega de los productos y su procedimiento, la transferencia de los riesgos y la asignación de los gastos, así como la facilitación de documentos” (Grob Duhalde, 2016, pág. 56). En el año 2010 se realizó una revisión en donde se eliminan 4 incoterms DAF, DES, DEQ, DDU y se adicionan dos DAT y DAP además que se hacen modificaciones en donde obligan al comprador y vendedor a cooperar en el intercambio de información como medida de seguridad.

Las reglas sobre el uso de los incoterms expuestas por las Cámara de Comercio Internacional facilitan el proceso de las negociaciones internacionales, además de establecer las obligaciones y derechos del comprador y vendedor, costos y riesgos que implica la entrega de mercancías del comprador y vendedor; siempre y cuando estos estén establecidos en el contrato de compraventa (E-comex, 2017).

Los incoterms utilizados para cualquier modo de transporte son: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP. Mientras que los utilizados para transporte marítimo y vías navegables son: FAS, FOB, CFR, CIF.

Clasificación de los Incoterms 2010:

Se clasifican en cuatro grandes categorías y dependiendo del tipo de entrega y responsabilidades adquiridas tanto del comprador como del vendedor se clasifican en:

Tabla 1. Clasificación de los Incoterms 2010

CLASIFICACIÓN POR GRUPOS DE LOS INCOTERMS 2010		
Grupo	Incoterm	Costos y Riesgos
Grupo E	EXW	El vendedor entrega la mercadería en fabrica y el comprador asume riesgos, costos y demás una vez recogida la mercadería.
Grupo F	FCA FAS FOB	El vendedor se hace responsable de poner la mercadería en el medio de transporte y el vendedor asume los riesgos, costos y demás hasta que llega al destino.
Grupo C	CFR CIF CPT CIP	El vendedor se hace responsable de los costos hasta el puerto de destino y el comprador adquiere los riesgos en el momento que la mercadería es puesta en el buque.

Grupo D	DAT DAP DDP	El vendedor se hace responsable de todos los costos y riesgos hasta el puerto de destino.
Fuente: (Icontainers, 2013)		

A continuación, según (E-comex, 2017) se detalla las obligaciones y responsabilidades de los dos incoterms más utilizados:

- **FOB (Franco a Bordo):**

“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 (maniobra, almacenajes, agentes)” (E-comex, 2017).

“Obligaciones del comprador: Pago de la mercadería, Flete y Seguro (lugar de Exportación al Lugar de Importación),Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), Gastos de Importación (maniobras, almacenaje, agentes),Flete (lugar de importación a planta), Demoras“ (E-comex, 2017).

- **CIF (Costo, Seguro y Flete):**

“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 (maniobra, almacenajes, agentes), Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)” (E-comex, 2017).

“Obligaciones del comprador: Pago de la mercadería, Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), Gastos de Importación (maniobras, almacenaje,

agentes), Flete y seguro (lugar de importación a planta), Demoras” (E-comex, 2017).

CIF y FOB son los incoterms más utilizados, pero importar en términos CIF cuando no se tiene mucha experiencia en la materia implica una serie de riesgos por lo que convierten al incoterm FOB más seguro y competitivo. En el CIF el “el vendedor se obliga a entregar las mercancías al comprador o a quien lo represente, y la entrega se entenderá verificada desde que el vendedor las pone en poder del comprador o a su disposición” (Vidal Olivares & Oviedo Albán, 2016, pág. 161).

2.1.2. Unión Europea. – La Unión Europea es una asociación económica y política única en el mundo conformada por 28 países, Bruselas fue denominada como la capital de la Unión Europea donde están establecida la gran mayoría de las instituciones comunitarias, además cuenta con un moneda única, una bandera, y un himno.

“La Unión Europea se ha presentado como uno de los procesos de integración regional más avanzados del mundo y a su vez como un referente internacional” (Sotillo Lorenzo , 2017, pág. 428). Es el mayor bloque comercial a nivel mundial y el primer exportador mundial de productos manufacturados y servicios, adicionando que abarca la mayor cantidad de mercado para la importación con alrededor de 100 países.

El libre comercio entre sus miembros es uno de los principios fundacionales de la Unión Europea y es posible gracias al mercado único; para ello está muy comprometida con la liberalización del comercio mundial (Unión Europea, 2019).

Ecuador firmó en el 2017 el Acuerdo Comercial con la Unión Europea y desde entonces se han vistos resultados muy favorables y según (El Universo , 2019) nos expone que este acuerdo “ha permitido importar diversos productos alimenticios, maquinarias, insumos médicos, libros , automóviles, etc, a un menor costo y las exportaciones también se han visto beneficiadas”. Esta apertura no solo mejora en el comercio internacional, sino que también facilita flujos de capitales.

2.1.3. Contrato de Compraventa. - Es aquel en donde el vendedor transfiere la propiedad de una cosa o un derecho al comprador quien está obligado a pagar por ello. “El contrato de compraventa constituye el fundamento del comercio internacional en todos los países, independiente de su tradición jurídica o de su nivel de desarrollo económico” (ONU, 1980).

El convenio de Viena fue pactado por 75 países alrededor del mundo, y especifica que no es aplicable para mercancías de uso personal, familiar o doméstico, así como para compraventas realizadas en subastas. Se considera que la Convención sobre la Compraventa es un instrumento clave para el comercio que debería ser usado por todos los países.

En la regulación de los contratos de compraventa se necesita entender una serie de normas y principios del derecho continental, que es codificado con normas del derecho anglosajón, este está estructurado por un esquema clásico de concurrencia entre oferta y aceptación.

Para la Convención, la recepción de la oferta es considerada requisito de efectividad, vinculado al oferente sin perjuicio de que el destinatario llegue efectivamente a conocerla o no, pero no se puede considerar como efectiva aquella oferta sobre la cual se tuvo conocimiento a través de otro medio (Fontalvo Ramos, 2017, pág. 6).

Es de suma importancia que los contratos de compraventa internacional no son obligatorios realizarlos por escrito, sino que pueden realizarse por cualquier medio, pero siempre es recomendable tener un sustento como un documento para así evitar inconvenientes en un futuro. Las cláusulas de una compraventa internacional están resumidas en los Incoterms mismo que regulan aspectos básicos del contrato de compraventa internacional.

2.1.4. Importación de mercancías. – La importación es el ingreso de mercancías desde el extranjero para ser nacionalizadas y comercializar en el país, “las importaciones pueden jugar un papel fundamental en el crecimiento económico de los países, pues generalmente no se hacen por bienes finales sino por bienes intermedios, siendo por tanto relevante los tipos de bienes importados y no el valor de su monto anual” (Gomez Sanchez & Ramirez Gutierrez, 2017).

En nuestro país existen varios regímenes aduaneros en los que se pueden acoger un importador para obtener algunos beneficios. Según la Cámara de Marítima del Ecuador expone que a inicios del 2019 las importaciones crecieron más de lo que se vendió al exterior. “Las importaciones son vistas como bienes que se encuentran, junto con los bienes domésticos, en la canasta de consumo de los agentes nacionales” (Cermeño & Rivera, 2016, pág. 130).

Las importaciones suelen estar sujetas a varias restricciones económicas que están reguladas por todos los países sobre la entrada de productos. En la actualidad existen varios acuerdos o convenios entre los países que acuerdan normativas que son ventajosas para ambos como por ejemplo el que se firmó entre Ecuador y la Unión Europea.

2.1.5. Comercio Internacional. – Es el intercambio internacional de bienes y servicios entre los diferentes países. Dentro de este intercambio se utilizan divisas, regulaciones que están sujetas a las decisiones de los participantes del intercambio y gobiernos de sus países de origen.

Según Guerra citado en (Chosgo Tala, 2016, pág. 45) nos dice que el comercio internacional estudia la Balanza Comercial y la Balanza de Pagos, que se expresan a través de las exportaciones, las importaciones, la entrada y salida de activos financieros, el resultado del comercio internacional mucho depende de las políticas económicas adoptadas por cada país.

El comercio del mundo ha aumentado a lo largo de los años más que la producción mundial y este está ligado cada vez más a las cadenas globales de valor.

La relación entre el comercio internacional y desarrollo está vinculada directamente a la inclusión social. Los estudios que enlazan el comercio, el desarrollo y la equidad social se han convertido en parte esencial del debate acerca de la agenda económica y política internacional (Romero G , 2015, pág. 196).

2.1.6. Logística internacional. - es un área del comercio internacional, en donde se relaciona en la exportación con lo incoterms, las cláusulas de comercio internacional se reflejan en los contratos de compraventa en donde se determina las responsabilidades tanto de comprador como vendedor. La logística es la administración de la cadena de suministro en donde se incluye el transporte interno y externo, gestión de flotas, almacenamiento, manipulación de materiales, etc.

“La logística juega un papel fundamental para alcanzar altos y mejores resultados en la gestión empresarial, por lo que es de gran importancia en el proceso logístico de cualquier organización” (González Cancelas, 2016, pág. 2). La logística es de gran importancia debido a que existe la necesidad de darle un plus a los clientes, mejorando la fase de distribución y transporte a un costo más bajo.

Según Tompkins Associates citado por (Gonzalez Correa, 2015, pág. 217) nos dice que “un operador logístico es una empresa dedicada a prestar servicios integrales de logística en la cadena de abastecimiento”. Esto nos explica que en realidad es una función integradora, que coordina todas las actividades logísticas que las puede integrar con otras funciones incluyendo la comercialización, las ventas, las finanzas y la tecnología de información.

2.2. Solución del Caso

Caso. - La empresa XBC mediante una negociación establecida con un productor italiano de cosméticos, llegan a un acuerdo mediante la firma de un contrato de compraventa de importar el producto de Italia a Ecuador mediante el INCOTERMS CIF, dentro del trayecto el buque sufre una avería y naufraga con toda la mercadería.

Es de suma importancia establecer dentro de la contratación el momento de la transmisión del riesgo, puesto que es clave para establecer las responsabilidades en caso de que ocurra algún acontecimiento inesperado termine con la pérdida o deterioro de la mercadería. No todos los riesgos son transmisibles, dependiendo del contrato u lo elementos que este conlleva se involucraron diferentes riesgos.

La transmisión del riesgo en la compraventa internacional de mercaderías es relativamente poco estudiada, pero en la Convención de Viena podemos encontrar un apoyo para poder resolver cualquier dificultad que esta implique.

Según las Naciones Unidas (ONU, 2010) “la pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberará a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

∅ Es decir que en este caso los costos que asume el vendedor es:

- Despacho de mercadería
- Transporte, el flete y el seguro hasta el puerto de destino convenido.

Adicional asume los riesgos hasta el momento que la mercadería sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque

∅ Mientras que los riesgos que asume el comprador es:

- Al momento de recibir la mercadería en la borda del buque en el puerto de origen hasta que llega en el lugar que requiere el comprador.

Sin embargo, existe otra manera de dar solución al inconveniente por el pago de la mercadería en caso de que existiera un naufragio: el arbitraje internacional en la Cámara de Comercio Internacional.

El arbitraje internacional en la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional es el paso más factible cuando existan controversias con respecto al contrato de compraventa internacional, este procedimiento es eficaz, además cuenta con agilidad en la realización del trámite, también se caracteriza por la autonomía de los jueces y por la alta especialización de quienes actúan como árbitros.

El arbitraje internacional se da entre dos estados como medio de mediación pacífica de las controversias internacionales que estos tengan, los estados someten sus diferencias a la decisión del árbitro el cual resuelve en base al derecho internacional con equidad. Por lo que el sometimiento al arbitraje es siempre voluntario y responde a un acuerdo entre las partes quienes elegirán los árbitros, el idioma, el lugar y a ley.

Existen algunos organismos que llevan a cabo los procesos arbitrales, entre ellos se encuentran: “la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional” (ONU, 1980), La comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, La Cámara de Comercio Internacional (CCI), el Centro internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (ICSID/CIADI) y la London Court of International Arbitration (LCIA).

PROCESO PARA UN ARBITRAJE INTERNACIONAL:

El proceso arbitral comienza una vez superado sin éxito la fase de negociación entre las partes. Los pasos a seguir de un arbitraje llevado por la Cámara de Comercio Internacional el cual consta de varias fases:

1. Presentación de la demanda de inicio del proceso arbitral
2. Notificación de la parte demandada
3. Contestación de la demanda
4. Designación de los árbitros y se notifica su nombramiento.

En esta fase intervienen adicionalmente la Secretaria General de la Corte arbitral quien es quien recibe escritos y notifica a las partes las decisiones del tribunal una vez aprobadas por la Corte, la Corte arbitral quien es el que designa al tribunal, es encargado de supervisar el proceso arbitral y determina la provisión para gastos del arbitraje, y el tribunal arbitral (los árbitros) que se encarga de resolver la controversia.

5. Luego de haber pagado la provisión para gastos, el secretario general entrega el expediente al tribunal arbitral.
6. El tribunal arbitral recibe el expediente y una vez oídos las partes, tiene lugar la instrucción del proceso arbitral a través del Acto de Misión, un documento en el que se concreta un plazo de dos meses.
7. El tribunal comunicará a la corte el calendario provisional que se pretende seguir.
8. Cuando la Corte arbitral recibe el Acta de misión procede a aprobación de la decisión tomada por los árbitros.

9. El proceso finaliza con la emisión del laudo arbitral o decisión final, que no podrá ser recurrido ya que no existe una segunda instancia arbitral.

Como último punto se puede indicar que la incidencia de la correcta aplicación del incoterm CIF en la importación de mercancías es de suma importancia ya que facilitan las cosas al comprador y dejan muy en claro el traspaso de riesgos, además de ahorrar costes en la importación de mercancías ya que se contrata el transporte a un precio más ajustado, adicional el CIF incluye el seguro para la mercadería. Incluso ayuda a eliminar la distancia, la cultura de negocios y prácticas de comercio, facilita el intercambio de bienes en las transacciones internacionales y se establecen las obligaciones y derechos de las partes en un contrato de compraventa con respecto a entrega de mercancías.

3. CONCLUSIONES

El comercio internacional es de suma importancia para el desarrollo y crecimiento de los países a nivel mundial, por lo que siempre se está sujeto a reglamentos y contratos en donde se establece las responsabilidades tanto del comprador como del vendedor.

Como se ha analizado éste presente trabajo y se ha detectado la necesidad de regular al momento de la firma del contrato tanto como el incoterm a utilizar, el medio de transporte por el cual nos enviaran la mercadería, así como identificar desde qué momento se transfiere el riesgo del comprador al vendedor.

Por otro lado, la utilización de los incoterms resulta efectiva al momento de firmar un contrato de compraventa internacional ya que se deja en claro cuáles con los riesgos y obligaciones del vendedor y del comprador.

Y finalmente la cámara de comercio internacional es el ente que supervisa y promociona el uso correcto de los incoterms al momento de negociar el transporte de las mercancías por lo que sugiere que se especifique claramente todos los puntos de la operación en el contrato para así evitar futuros inconvenientes.

BIBLIOGRAFÍA

AREADEPYMES. (s.f.). Obtenido de <https://www.areadepymes.com/?tit=cif-cost-insurance-and-freight-guia-de-incoterms-2010&name=Manuales&fid=em0bcag>

Cermeño , R., & Rivera, H. (2016). LA DEMANDA DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MÉXICO EN LA ERA DEL TLCAN. Un enfoque de cointegración. *El Trimestre Económico*, 127-147.

Chosgo Tala, A. (2016). EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS PAÍSES DESARROLLADOS. *Ventana Científica*, 44-49.

E-comex. (20 de Enero de 2017). *Incoterms- Principales características para la correcta aplicación en el Ecuapass*. Obtenido de <https://www.e-comex.com/reglas-incoterms-aplicacion-ecuapass/>

El Universo . (03 de Junio de 2019). Del acuerdo comercial de Ecuador con la UE. Hablando sobre el libre comercio.

Fontalvo Ramos, R. (2017). La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías: diferentes. *Revista de Derecho Privado*, 1-20.

Gomez Sanchez, A., & Ramirez Gutierrez, Z. (2017). CAUSALIDAD ENTRE LAS IMPORTACIONES Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO:EVIDENCIA EMPÍRICA PARA EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 41-62.

González Cancelas, N. (2016). Presentación: transporte y logística. *Revista Transporte y Territorio*, 1-4.

Gonzalez Correa, J. A. (2015). CONTRATACIÓN LOGÍSTICA EN COLOMBIA: IMPLEMENTACIÓN DE UN OPERADOR LOGÍSTICO INTEGRAL. *Semestre Económico*, 215-237.

Grob Duhalde, F. (2016). EL ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA CONVENCIÓN DE NACIONES UNIDAS SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y SU INTEGRACIÓN CON EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO CHILENO. *Revista Chilena de Derecho Privad*, 45-96.

ICONTAINERS. (16 de Octubre de 2018). *La historia de los incoterms - Infografía*.

Obtenido de

<https://www.icontainers.com/es/2018/10/16/la-historia-de-los-incoterms/>

López Quiroga, C., & López Rodríguez, E. (2018). La transmisión del riesgo en la venta CIF. *Actualidad jurídica Uría Menéndez*, 263-278.

ONU. (16 de Marzo de 1980). *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)*.

Obtenido de

http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.htm

I

Romero G , A. (2015). El comercio internacional actual y la inserción externa de países en desarrollo: desafíos para la economía cubana . *Economía y Desarrollo* , 190-207.

Santander Trade. (2011). *Incoterms 2010*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010>

Sotillo Lorenzo , J. (2017). La Unión Europea y la gobernanza global del desarrollo. *Araucaria. Revista Iberoamericana de Filosofía*, 427-454.

Unión Europea. (10 de Abril de 2019). *Objetivos y Valores de la Unión Europea*. Obtenido de https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_es#de-la-uni%C3%B3n-econ%C3%B3mica-a-la-uni%C3%B3n-pol%C3%ADtica

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

ANEXOS

Anexo 1: INCOTERM CIF

Ilustración 1 Incoterm CIF



Fuente: (AREADEPYMES, s.f.)

Anexo 2: CITAS DE REVISTAS INDEXADAS

CITA 1



Buscar | Revistas | Tesis | Congresos

La transmisión del riesgo en la venta CIF

Autores: Carlos López Quiroga, Esperanza López Rodríguez
Localización: Actualidad jurídica Uriá Menéndez, ISSN 1578-956X, Nº. 49, 2018 (Ejemplar dedicado a: Homenaje al Profesor D. Aurelio Menéndez Menéndez), págs. 263-278
Idioma: español
Títulos paralelos:

The transfer of risk in sales under CIF terms

Texto completo »

Resumen

Español

El presente artículo tiene por objeto rendir un modesto homenaje a la obra de Menéndez Menéndez en relación con la venta CIF. El estudio se centra en el análisis del régimen de transmisión del riesgo en la venta CIF a la luz de lo establecido en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980.

English

The purpose of this article is to pay a humble tribute to Menéndez Menéndez's work in relation to sales under CIF terms. This paper focuses on analysing the transfer of risk under CIF terms according to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980).

La transmisión del riesgo en la venta CIF

El presente artículo tiene por objeto rendir un modesto homenaje a la obra de Menéndez Menéndez en relación con la venta CIF. El estudio se centra en el análisis del régimen de transmisión del riesgo en la venta CIF a la luz de lo establecido en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980.

PALABRAS CLAVE

Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980, Riesgo, Propiedad, Incoterms.

The transfer of risk in sales under CIF terms

The purpose of this article is to pay a humble tribute to Menéndez Menéndez's work in relation to sales under CIF terms. This paper focuses on analysing the transfer of risk under CIF terms according to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980).

KEY WORDS

United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980), Risk, Ownership, CIF

Fecha de recepción: 15-9-2018

Fecha de aceptación: 18-9-2018

1 · INTRODUCCIÓN

Los Incoterms son reglas creadas por la Cámara de Comercio Internacional para facilitar la gestión de los negocios internacionales, de tal forma que las partes conozcan las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancías de la empresa vendedora a la compradora¹. Entre estos términos, uno de los más utilizados en el tráfico marítimo internacional es el CIF («cost, insurance, freight» o «costo, seguro y flete»). Dada su relevancia como

ción y entrada en vigor de la Convención² supuso cierta uniformización del derecho sobre la compraventa internacional de mercaderías en materia de formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y el comprador dimanantes de ese contrato. No obstante, la Convención no reguló los aspectos relativos a la validez del contrato de compraventa, de sus estipulaciones o de los usos, ni los efectos que dicho contrato pudiera producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas (art. 4 de la Convención).

CITA 2

Revista Chilena de Derecho Privado

Revista Chilena de Derecho Privado

ISSN: 0718-0233

claudia.bahamondes@udp.cl

Universidad Diego Portales

Chile

Grob Duhalde, Francisco
EL ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA CONVENCIÓN DE NACIONES UNIDAS SOBRE
LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y SU INTEGRACIÓN CON
EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO CHILENO
Revista Chilena de Derecho Privado, núm. 27, diciembre, 2016, pp. 45-94
Universidad Diego Portales
Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=370849390002>

Francisco Grob Duhalde

RCADP N° 27

Artículos de doctrina

Como veíamos, el art. 1588 otorga primacía a la voluntad de las partes a efectos de fijar el lugar de cumplimiento. En los contratos de compraventa internacional es usual que las partes hagan tal determinación mediante la incorporación de *Incoterms*. Los *Incoterms* son términos contractuales estándar elaborados por la Cámara de Comercio Internacional que reflejan prácticas comerciales. Estos términos regulan, entre otras cosas, la obligación de entrega de los productos y su procedimiento, la transferencia de los riesgos y la asignación de los gastos, así como la facilitación de documentos. La versión actualmente vigente es de 2010¹¹.

En caso de que las partes no hayan acordado un lugar de entrega, habrá que distinguir si la cosa debida es un cuerpo cierto o no. Lo usual es que las compraventas internacionales versen sobre mercaderías fungibles. De ahí que, en ausencia de estipulación por las partes, lo más probable es que el lugar de cumplimiento sea el domicilio del vendedor. Pero, como es obvio, esto no tiene por qué ser siempre así.

En suma, cuando alguna de las partes no tenga su establecimiento en un Estado contratante, será el lugar de cumplimiento de la obligación de entregar las mercaderías, según lo hemos definido más atrás, el que determinará el país cuyo ordenamiento jurídico habrá que consultar para averiguar si la Convención rige o no el contrato. Si en tal lugar la Convención está en vigor, el contrato quedará regulado por ella, en virtud de lo dispuesto en el art. 1(b), en relación con los arts. 16 y 1588 del CC. Tal como veremos más adelante, el contrato quedará regulado por el Derecho de dicho lugar en todos los demás aspectos de fondo no previstos en la Convención.

56

CITA 3



Revista de Derecho Privado
ISSN: 0123-4366
ISSN: 2346-2442
revderprivado@ueexternado.edu.co
Universidad Externado de Colombia
Colombia

Vidal Olivares, Álvaro; Oviedo Albán, Jorge
Riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional. Una
aproximación desde el incumplimiento y los remedios del comprador*
Revista de Derecho Privado, núm. 31, NO-NO, 2016, pp. 153-185
Universidad Externado de Colombia
Bogotá, Colombia

<http://dx.doi.org/10.18601/01234366.n31.06>

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=417550444006>

traslade al comprador¹². En esta modalidad es posible distinguir dos hipótesis: (a) el vendedor cumple con su obligación de entregar las mercaderías, poniéndolas a disposición del porteador designado por el comprador; o bien, (b) el vendedor cumple, celebrando un contrato con el transportador poniendo las mercaderías a su disposición, de manera que actúa, además, como expedidor de las mismas.

Lo expresado no quiere decir, ni puede leerse, como si se tratase del único tipo de compraventa en el tráfico internacional. También tienen lugar –así lo recoge la CISG– las ventas directas, en las que el vendedor se obliga a entregar las mercaderías al comprador o a quien lo represente, y la entrega se entenderá verificada desde que el vendedor las pone en poder del comprador –o sus auxiliares– o las coloca a su disposición¹³.

Como se examinará, la regla de transmisión del riesgo y los efectos de su concreción dependerán del tipo de compraventa. En cambio, su relación con el incumplimiento contractual se entiende de manera más clara al considerar el cambio de paradigma en lo que al modelo de obligación se refiere.

CITA 4



Araucaria. Revista Iberoamericana de
Filosofía, Política y Humanidades

ISSN: 1575-6823

hermosa@us.es

Universidad de Sevilla

España

Sotillo Lorenzo, José Ángel

La Unión Europea y la gobernanza global del desarrollo

Araucaria. Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades, vol. 19, núm. 37,
enero-junio, 2017, pp. 427-454

Universidad de Sevilla

Sevilla, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28250843021>

“Europa no se hará de una vez ni en una obra de conjunto: se hará gracias a realizaciones concretas, que creen en primer lugar una solidaridad de hecho”, Robert Schuman, 9 de mayo de 1950. Esa frase pronunciada por el Ministro francés de Asuntos Exteriores como parte de la Declaración que expresa la naturaleza del proceso de integración europea, simboliza en buena medida como se gesta la gobernanza europea, donde el método supranacional creará vínculos y una forma de gestión conjunta por encima de los propios Estados miembros, habiendo dado éstos su consentimiento.

La Unión Europea se ha presentado como uno de los procesos de integración regional más avanzados del mundo; y, a su vez, como un referente internacional en el ámbito de la gobernanza. Calificado como actor sui géneris –al situarse en algo más que una forma de cooperación intergubernamental y algo menos que una forma federal– tanto por su método de trabajo, objetivos y funciones, toma de decisiones y su amplio ámbito de competencias, encaja en el perfil de gobernanza. Para analizar esa forma de gobernanza conocida como Unión Europea, examinamos primero el marco conceptual en el que se mueve ese término, especialmente desde las relaciones internacionales y, más en concreto, desde la cooperación para el desarrollo. Desde ese marco aplicaremos la categoría de gobernanza al papel de la Unión Europea como actor internacional y en el ámbito concreto de la cooperación europea para el

CITA 5



Revista de Derecho Privado
E-ISSN: 1909-7794
avega@uniandes.edu.co
Universidad de Los Andes
Colombia

Fontalvo Ramos, Rosangelina
La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías: diferentes formas de alcanzar su perfeccionamiento
Revista de Derecho Privado, núm. 57, enero-junio, 2017, pp. 1-20
Universidad de Los Andes
Bogotá, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360055996011>

Válida la oferta, será eficaz a partir del momento en que "llega" a su destinatario (Convención, art. 15.1), por lo que haciendo una lectura paralela con el artículo 24, se entiende que la oferta llega a su destinatario cuando se le comunica verbalmente o se la entrega por cualquier medio, sea personalmente, o en su establecimiento o dirección postal, o si carece de estos en su residencia habitual (Tribunal del Distrito I de Múnich, 3 de diciembre de 1999).

Para la Convención, la recepción de la oferta es considerada requisito de efectividad, vinculando al oferente sin perjuicio de que el destinatario llegue efectivamente a conocerla o no, pero no se puede considerar como efectiva aquella

cierto periodo de tiempo, sin hacer referencia expresa sobre el tiempo en el que la oferta permanece en situación de irrevocabilidad cuando en ella no se ha fijado un término, pero por analogía con el art. 18.2, el plazo se determinará en función del estándar temporal de razonabilidad.

Perales afirma que una oferta que señale un plazo para aceptar, está expresando tácita o expresamente que es irrevocable; otros consideran que se trata simplemente de un plazo para aceptar pero no de un plazo de irrevocabilidad; mientras que una tercera postura propone que es una cuestión que se debe dejar a los tribunales (1996, p. 148).

4. En el fallo mencionado se decidió que el fax por el que se hacía un "pedido" de elementos de programas electrónicos era suficientemente preciso a pesar de que no se había mencionado precio alguno.

5. La revocación es la declaración de voluntad de cancelación de una oferta en el periodo que media entre la recepción de la oferta y el perfeccionamiento del contrato. En este caso la oferta ha alcanzado al destinatario pero este no ha procedido todavía a aceptarla o rechazarla, quedando el oferente facultado para revocarla si esta llega al destinatario antes de la emisión de la aceptación. En este punto es importante tener en cuenta el art. 24 de la Convención para determinar el momento de la llegada, el cual expresa: "A los efectos de esta Parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención "llega" al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal, o si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual".

CITA 6



Revista Facultad de Ciencias
Económicas: Investigación y Reflexión
ISSN: 0121-8805
economía.neogranadina@umng.edu.co
Universidad Militar Nueva Granada
Colombia

GÓMEZ SÁNCHEZ, ANDRÉS MAURICIO; RAMÍREZ GUTIÉRREZ, ZORAIDA
CAUSALIDAD ENTRE LAS IMPORTACIONES Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO:
EVIDENCIA EMPÍRICA PARA EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA (COLOMBIA)
Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión, vol. XXV, núm. 2,
diciembre, 2017, pp. 41-82
Universidad Militar Nueva Granada
Bogotá, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90952679004>

CAUSALIDAD ENTRE LAS IMPORTACIONES Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: EVIDENCIA EMPÍRICA PARA EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA (COLOMBIA)

Sharma & Panagiotidis, (2005) y Jin (2002), Alonso & Patiño (2007), entre muchas otras.

Dentro de ellos, una corriente apoya la hipótesis "Exports-driven growth" (EDG): el aumento en las exportaciones genera un incremento en la demanda externa ceteris paribus, fortaleciendo la demanda agregada y por tanto el nivel de actividad económica, al igual que los ingresos provenientes de dicha actividad, y se traduce finalmente en crecimiento económico. La otra corriente afirma que la situación es la contraria, es decir se defiende la hipótesis de "Growth-led exports" (GLE): son los mayores niveles de actividad económica los impulsores o conductores de las exportaciones, ya que la producción dirigida al exterior solo puede concebirse en un escenario de mayor crecimiento económico, debido a su generación de producciones excedentarias que pueden ser comercializadas fuera del país. Los resultados empíricos muestran que para algunas regiones existe un tipo de causalidad y para otras la causalidad es contraria.

Del lado de las importaciones la dinámica no ha sido relevante en este tipo de discusiones y modelaciones, porque el interés se ha centrado en la balanza comercial teniendo a la variable exportaciones como conductora del suceso y en consecuencia

crecimiento económico, mientras que el incremento de las importaciones lo empeora.

En segundo lugar, a largo plazo las importaciones pueden jugar un papel fundamental en el crecimiento económico de los países, pues estas generalmente no se hacen por bienes finales sino por bienes intermedios, siendo por tanto relevante los tipos de bienes importados y no el valor de su monto anual. Autores como Griswold (2010), Li, Greenaway & Hine (2003) respaldan esta última idea. Así, algunos autores consideran la relación y efectos importaciones - crecimiento económico, aunque su comportamiento no es igual en el corto que en largo plazo.

De otro lado, autores como Khan (1975), Khan & Ross (1977) y Bahmani-Oskooee & Gobinda (2004), se basan en las funciones de demanda marshallianas; donde la importación de bienes y servicios foráneos de una nación o región, como cualquier demanda de este tipo, depende entre otras cosas del ingreso, es decir del PIB. Así, estos autores apoyan la idea general de la relación entre los niveles de ingreso, las tasas de crecimiento del PIB, y la mayor disponibilidad a pagar por bienes extranjeros, fenómeno determinante del aumento de las importaciones en el mediano y largo plazo. En este caso es entonces el PIB quien determina al nivel

CITA 7

EL TRIMESTRE
ECONÓMICO

El Trimestre Económico

ISSN: 0041-3011

trimestre@fondodeculturaeconomica.com

Fondo de Cultura Económica

México

Cermeño, Rodolfo S.; Rivera Ponce, Huver
LA DEMANDA DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MÉXICO EN LA ERA
DEL TLCAN. Un enfoque de cointegración
El Trimestre Económico, vol. LXXXIII(1), núm. 329, enero-marzo, 2016, pp. 127-147
Fondo de Cultura Económica
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31344126005>

nes de comercio. Finalmente se presentan las conclusiones.

I. REVISIÓN DE LITERATURA

Desde la segunda mitad del siglo XX, en la literatura empírica internacional, las estimaciones econométricas de las ecuaciones de importaciones y exportaciones de los países se han basado en el modelo de demanda de flujos de comercio internacional de sustitutos imperfectos, expuesto en Houthakker y Magee (1969), Khan (1974) y Goldstein y Khan (1985). En este modelo, los flujos de importaciones de un país individual se relacionan con su ingreso real y el precio real de las importaciones, en moneda nacional, en términos de los precios locales del país. Por su parte, los flujos de exportaciones se relacionan con el ingreso real de los países receptores de los bienes exportados y con el precio real de las exportaciones, en alguna moneda extranjera, en términos de los precios locales prevaletientes en los países receptores.

El supuesto principal del modelo es que las importaciones y exportaciones son sustitutos imperfectos de los bienes domésticos nacionales o extranjeros, respectivamente. Es decir, las importaciones son vistas como bienes que se encuentran, junto con los bienes domésticos, en la canasta de consumo de los agentes nacionales; mientras que las exportaciones forman parte de la canasta de consumo de los agentes en el extranjero. De esta forma, el modelo plantea, tanto para las importaciones como para las exportaciones, la especificación de funciones de demanda "marshallianas" derivadas en un contexto de elección de bienes sustitutos imperfectos.

Tradicionalmente, las ecuaciones de regresión de las importaciones o exportaciones de los países son especificaciones lineal-logarítmicas, a partir de las cuales los autores recuperan directamente las correspondientes elasticidades ingreso y precio de largo plazo. Esto se puede apreciar en los

CITA 8

EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS PAISES DESARROLLADOS

Chosgo Tala Alfredo¹

¹DECANO de la Facultad de Ciencias Integradas de Bermejo – Universidad Autónoma "Juan Misael Saracho"

Dirección de correspondencia: Alfredo Chosgo Tala. Av. Bolívar N° 524. Bermejo – Tarija - Bolivia.

Correo electrónico: alfredochosgot@gmail.com

en los aranceles o la devaluación monetaria para defender la competitividad nacional y masificar las ventas al exterior (exportaciones) afecta a los países desarrollados tradicionalmente exportadores.

El comercio internacional estudia la Balanza Comercial (BC) y la Balanza de Pagos (BP), que se expresan a través de las exportaciones, las importaciones, la entrada y salida de activos financieros, el resultado del comercio internacional mucho depende de las políticas económicas adoptadas por cada país. (Guerra, 2012).

$BC = X - M$. La Balanza Comercial es la diferencia entre exportaciones (X) e importaciones (M). Cuando la BC es positiva, el comercio internacional aporta positivamente a la economía de un país. (Barrera, 2011).

La Figura 2 muestra la interrelación económica (o intercambio de bienes o servicios) entre los países A y B, donde cada país es soberano. Por diversas razones de tecnología, localización geográfica, etc. se especializan en la producción de algún bien o servicio, en tal sentido, exportan la producción excedentaria (lo que el mercado

-Permite el equilibrio entre la escasez y el exceso de producción.

-Permite la movilidad de los factores productivos de producción entre países.

Sin embargo, para unos el comercio internacional o la internacionalización de la economía trae aparejado un sentimiento de inseguridad o pérdida de soberanía, mientras que para otros la internacionalización tiene un significado de optimismo, pues da posibilidad de interconexión, desarrollo y apertura al exterior.

5. Desarrollo Económico y el Comercio Internacional

La Academia Boliviana de Ciencias Económicas (García R. Enrique "Planeamiento y Política de Desarrollo en Bolivia: Análisis Crítico") define el desarrollo como sigue: " El desarrollo económico generalmente significa un aumento en la producción de bienes y servicios, crecimiento del ingreso per cápita y la solución a los problemas básicos de una sociedad: igualdad de oportunidades de empleo, del beneficio de los servicios de salud, educación y vivienda; igualdad de oportunidades en la participación política, la cultura. etc."

CITA 9



Economía y Desarrollo
ISSN: 0252-8584
eyd@fec.uh.cu
Universidad de La Habana
Cuba

Romero G., Antonio F.
El comercio internacional actual y la inserción externa de países en desarrollo: desafíos para la economía cubana
Economía y Desarrollo, vol. 153, núm. 1, 2015, pp. 190-207
Universidad de La Habana
La Habana, Cuba

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425541211012>

Economía y Desarrollo. 2015. 153 (Número Especial). 190-207

A pesar de cierto predominio de las visiones optimistas acerca del impacto de algunas de las tendencias anteriores sobre el desarrollo, queda claro que no todos los países intervienen de manera similar en las corrientes comerciales internacionales, ni en las cadenas de valor (CGV). De hecho, cuando se realiza un análisis más detallado, el comercio mundial se sigue concentrando no solo en unos pocos países, sino también en unas pocas empresas mundiales.¹⁰

La relación entre comercio internacional y desarrollo está vinculada directamente con el tema de la inclusión social. Los estudios que enlazan el comercio, el desarrollo y la equidad social se han convertido en parte esencial del debate acerca de la agenda económica y política internacional. Alrededor de esta discusión, se pueden identificar dos posiciones extremas:

- El comercio internacional y la apertura externa es causa esencial del menor dinamismo económico, del aumento de la pobreza y de la concentración de los ingresos.
- Solo mediante la apertura externa y la participación activa en los mercados internacionales se puede reducir el atraso económico y la pobreza.

CITA 10



Revista Transporte y Territorio

E-ISSN: 1852-7175

rtt@filo.uba.ar

Universidad de Buenos Aires

Argentina

González Cancelas, Nicoletta
Presentación: transporte y logística
Revista Transporte y Territorio, núm. 14, 2016, pp. 1-4
Universidad de Buenos Aires
Buenos Aires, Argentina

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=333046307001>

La logística de transporte se encuentra ante un mundo cada vez más globalizado y competitivo con consumidores que piden más calidad en los productos y servicios. La logística juega un papel fundamental para alcanzar altos y mejores resultados en la gestión empresarial, por lo que es de gran importancia el proceso logístico de cualquier

DOSSIER NICOLETTA GONZÁLEZ CANCELAS
Presentación: transporte y logística [1-4]

Revista Transporte y Territorio /14 (2016) ISSN 1852-7175

3

organización. En estos momentos el nivel de crecimiento y la estabilidad económica del país depende de una excelente distribución de mercancías que da como resultado beneficios tanto para las empresas como a los consumidores.

En relación con otros sectores la seguridad representa para el sector logístico un elemento significativo a tener en cuenta en el futuro para que aumente la adopción de nuevas tecnologías.

CITA 11



Semestre Económico
ISSN: 0120-6346
semestreeconomico@udem.edu.co
Universidad de Medellín
Colombia

González Correa, John Alexander
CONTRATACIÓN LOGÍSTICA EN COLOMBIA: IMPLEMENTACIÓN DE UN OPERADOR
LOGÍSTICO INTEGRAL
Semestre Económico, vol. 18, núm. 38, julio-diciembre, 2015, pp. 215-237
Universidad de Medellín
Medellín, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=165044268009>

Contratación logística en Colombia: implementación de un operador logístico integral

INTRODUCCIÓN

Según Tompkins Associates (2010), un operador logístico¹ es una empresa dedicada a prestar servicios integrales de logística en la cadena de abastecimiento. Muchos de ellos se encargan de la totalidad de la logística de las empresas con las que contratan, mientras otros ofrecen sus servicios por unidades de negocio.

Los operadores logísticos son una modalidad de contratación reciente en el país que viene posicionándose en el mercado gracias a la eficiencia de las operaciones logísticas, las economías de escala, la simplificación de las operaciones en la cadena de abastecimiento, el cambio de costos fijos por variables y la liberación de capital