



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

LA IMPORTANCIA DEL USO CORRECTO DE LOS INCOTERMS 2010, EN
LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.

ROGEL JUMBO NEISLA SOLANGE
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

LA IMPORTANCIA DEL USO CORRECTO DE LOS INCOTERMS
2010, EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.

ROGEL JUMBO NEISLA SOLANGE
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

LA IMPORTANCIA DEL USO CORRECTO DE LOS INCOTERMS 2010, EN LAS
NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.

ROGEL JUMBO NEISLA SOLANGE
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

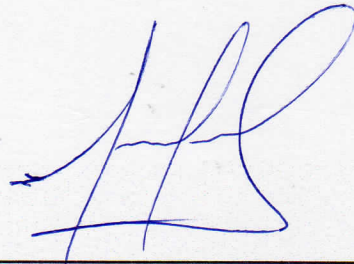
DIAZ CUEVA JIMMY GABRIEL

MACHALA, 26 DE AGOSTO DE 2019

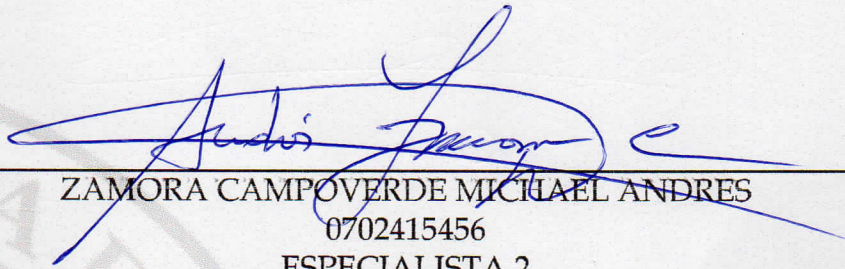
MACHALA
26 de agosto de 2019

Nota de aceptación:

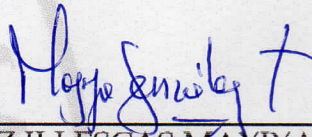
Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado LA IMPORTANCIA DEL USO CORRECTO DE LOS INCOTERMS 2010, EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



DÍAZ CUEVA JIMMY GABRIEL
0702000043
TUTOR - ESPECIALISTA 1



ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES
0702415456
ESPECIALISTA 2



GONZÁLEZ ILLESCAS MAYIYA LISBETH
0702802919
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: domingo 25 de agosto de 2019 - 21:23

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

La que suscribe, ROGEL JUMBO NEISLA SOLANGE, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado LA IMPORTANCIA DEL USO CORRECTO DE LOS INCOTERMS 2010, EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES., 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.

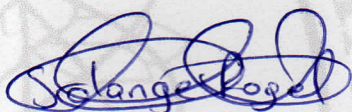
La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

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, 26 de agosto de 2019



ROGEL JUMBO NEISLA SOLANGE
0706031275

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo primeramente a Dios, por cuidarme en el día a día y brindarme las fuerzas necesarias para luchar, por permitir tener una hermosa hija, que es el motor principal para seguir adelante, a mis queridos padres, quienes son las piezas promotoras de mi superación, que me inculcaron valores y con consejos sabios me apoyaron para cumplir esta meta.

También a mis hermanos y familia, que me apoyaron incondicionalmente, es por ellos que con esfuerzo y mucha dedicación he llegado a formarme como una buena profesional, para así salir a competir en el mundo laboral.

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios, por darme fuerzas y guiarme en las actividades realizadas a diario y también por darme una hermosa hija que es el motivo principal para seguir adelante, a mis padres por el apoyo incondicional brindado, por sus consejos sabios, por animarme día a día para ayudarme a cumplir mis metas propuestas.

También quiero agradecer a mi tutor Ing. Jimmy Gabriel Díaz Cueva, por compartir sus conocimientos y sus experiencias, por el apoyo brindado y ser un guía para cumplir esta meta, como a todas las personas que me motivaron para seguir adelante.

Así mismo, agradecer a la Econ. Mayiya Lisbeth González Illescas coordinadora de este proceso, que impartía sus conocimientos despejando algunas dudas que teníamos los estudiantes en las reuniones. También al Ing. Michael Andrés Zamora Campoverde y a todos los docentes que imparten sus enseñanzas académicas que son muy importantes para ponerlas en práctica en el mundo laboral.

Agradezco a mis hermanos por ser un soporte en la realización de esta meta, a familiares y amigos que de alguna manera contribuyen en mi desarrollo académico, en todos estos años de formación profesional.

RESUMEN

El presente trabajo es con la finalidad de dar a conocer la importancia de aplicar cada uno de los Incoterms 2010, determinar el tipo de Incoterm según la modalidad de transporte a utilizar en el momento de realizar una compra-venta internacional. Hoy en día el comercio internacional ha evolucionado y cada vez surgen más riesgos en las operaciones comerciales.

Los Incoterms, tienen como objetivo primordial en instituir criterios acerca de la distribución de los gastos y a su vez en la transmisión de los riesgos. A medida que las actividades de comercio internacional han avanzado, así mismo, el mercado se ha vuelto más exigente y competitivo al momento de adquirir algún bien o servicio, es por ello que también se han reformado los medios de transporte para satisfacer la demanda que requiere el mismo.

La logística es un proceso que también ha mejorado significativamente, en ella abarca las formas de manipular las mercancías desde su lugar de origen hasta su lugar de destino, siendo más eficientes en el tiempo de entrega y asegurándose de que lleguen en muy buen estado durante su traslado.

La negociación es una forma de cerrar un contrato de compra-venta entre un importador y un exportador, además, determinan las reglas pactadas en el contrato buscando obtener múltiples beneficios que sean satisfactorios para ambas partes. En caso contrario de no ser así, una de las dos partes no cumple con lo pactado en el contrato, deben asistir a un centro de arbitraje internacional para resolución del conflicto.

Palabras claves: Incoterms, negociación, comercio, contrato, transporte, logística.

ABSTRACT

The present work is in order to raise awareness of the importance of applying each of the Incoterms 2010, determine the type of Incoterm according to the mode of transport to be used at the time of making an international sale. Today international trade has evolved and more and more risks in commercial operations.

The Incoterms, have as their primary objective in establishing criteria about the distribution of expenses and in turn in the transmission of risks. As international trade activities have advanced, likewise, the market has become more demanding and competitive when acquiring a good or service, which is why the means of transport have also been reformed to meet the demand it requires the same.

Logistic is a process that has also significantly improved, it covers the ways of handling the goods from their place of origin to their place of destination, being more efficient at the time of delivery and ensuring that they arrive in very good condition during their transfer.

The negotiation is a way to close a purchase-sale contact between an importer and an exporter, in addition, they determine the rules agreed in the contract seeking to obtain multiple benefits that are satisfactory for both parties. Otherwise, if one of the two parties does not comply with the agreement, they must attend an international arbitration center for resolution of the conflict.

Keywords: Incoterms, negotiation, commerce, contract, transport, logistics.

CONTENIDO

RESUMEN.....	3
ABSTRACT.....	4
INTRODUCCIÓN.....	7
1. DESARROLLO.....	9
1.1 Los Incoterms.....	9
1.2 Importancia.....	9
1.3 Negociaciones Internacionales.....	10
1.4 Comercio Internacional.....	10
1.5 El Contrato.....	11
1.6 La Importación.....	11
1.7 La Exportación.....	12
1.8 El Transporte Internacional.....	12
1.9 Logística Internacional.....	13
1.10 Clasificación De Los Incoterms 2010.....	13
1.11 Análisis del caso:.....	15
2. CONCLUSIONES.....	18
BIBLIOGRAFÍA.....	19
ANEXOS.....	21

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Información Obtenida de Los Incoterms y su uso en el comercio internacional.....	15
Figura 2 Información obtenida de tipos de Incoterms 2010.....	21

INTRODUCCIÓN.

El comercio internacional es la compraventa de bienes y servicios mediante operaciones comerciales entre dos o más países, la exportación surge por las necesidades de los países puesto a que carecen de algún bien o servicio, y la importación nace debido a que algunos mercados poseen materias primas que generan ventajas competitivas frente a la competencia.

Cada vez se incrementan las importaciones y exportaciones a nivel mundial, por lo que los comerciantes tienen la necesidad de que los organismos reguladores del comercio internacional, creen normativas que ayuden a disminuir los posibles conflictos que se presentan en un contrato de compra-venta internacional.

Los negocios internacionales han evolucionado al pasar de los años asumiendo riesgos al momento de realizar un contrato de compra-venta, es por ello que, con la creación de los Incoterms, se ha podido minimizar los riesgos o daños ocasionados en las operaciones comerciales.

Existen 11 tipos de Incoterms 2010, a partir de la última actualización que entró en vigencia el 1 de enero del 2011, por ello es importante aplicarlos al momento de negociar; ya que se emplea cada uno de ellos según la modalidad de transporte a elegir en el contrato, también determinan las cláusulas de negociación como el precio, la logística, además describe las obligaciones tanto del comprador como del vendedor.

El objetivo primordial de los INCOTERMS es instituir criterios acerca de la distribución de los gastos, así como también la entrega de riesgos por parte de los vendedores hacia los compradores en un contrato de compra-venta internacional de mercancías.

A medida que las actividades de comercio internacional han avanzado rápidamente, así mismo, el mercado se ha vuelto más exigente y competitivo al momento de adquirir

algún bien o servicio, es por ello que también se han reformado los medios de transporte para satisfacer la demanda que requiere el mismo.

La logística abarca todo el proceso que se va a realizar al momento de desplazar la mercancía, con el fin de ofrecer un producto en muy buen estado y un servicio de calidad a través de nuevas tecnologías.

El objetivo de la presente investigación, es determinar la importancia del uso correcto de cada uno de los Incoterms, para evitar inconvenientes entre la parte compradora y la parte vendedora en las negociaciones internacionales. La metodología utilizada para la ejecución de la investigación es basada en la revisión documental y bibliográfica de artículos científicos, normas internacionales.

1. DESARROLLO.

1.1 Los Incoterms.

Es esencial utilizar de manera correcta los términos de negociación más conocidos como los Incoterms, puesto a que determinan hasta dónde llega la responsabilidad del comprador y del vendedor. Según Chavarría (2013) hace referencia que los Incoterms son reglas internacionales constituidas por la Cámara de Comercio Internacional, mismas que establecen cláusulas de comercio pactadas en el contrato de compra venta internacional.

“El lenguaje es una de las herramientas más complejas e importantes del comercio internacional. Al igual que en cualquier negocio complejo y sofisticado, los pequeños cambios en la redacción pueden tener un gran impacto en todos los aspectos de un acuerdo comercial. Las definiciones de palabras a menudo difieren de un sector a otro. Es por eso que para que la terminología de los negocios sea eficaz, debe haber frases que signifiquen lo mismo en toda la industria. Esa es la razón principal por la que la Cámara de Comercio Internacional creó los “INCOTERMS” en 1936” (Incoterms, 2013).

1.2 Importancia.

Aplicar los Incoterms en las negociaciones es importante ya que facilita las operaciones de comercio en factores de tiempo y dinero, además, establecen los términos que se pautan entre un comprador y un vendedor en un contrato, así como, los derechos y obligaciones que tienen cada uno de ellos en base a la modalidad de transporte elegida.

Según Chavarría (2013), menciona que “las funciones de estos términos internacionales de comercio está el evitar equivocaciones y eventualmente disputas, ofreciendo un conjunto de expresiones uniformes, lo que permite un ahorro de tiempo y recursos en las transacciones internacionales. Para que esto ocurra debe existir autonomía de la voluntad de los contratantes y que en virtud de esto acuerden la aplicación del término que mejor se adapte a las necesidades del negocio que están realizando (pág. 203).

1.3 Negociaciones Internacionales.

Para Valbuena y Montenegro (2017), “la investigación en negocios internacionales ha cobrado importancia durante los últimos años. El ambiente o entorno en los negocios internacionales, se constituyó en el elemento característico de la investigación en el área, diferenciándolo de las investigaciones propias de la gestión empresarial”. (pág. 10)

La negociación es una forma de cerrar un contrato de compra-venta entre un importador y un exportador, además, determinan las reglas pactadas en el contrato buscando obtener múltiples beneficios que sean satisfactorios para ambas partes.

Sin embargo, Acuña y Nonell (2015), indica que: “un aspecto indispensable que se tiene que prever y tener en cuenta antes de hacer cualquier negociación es el aspecto ético, religioso, social, cultural, ambiental, entre varios elementos. No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente por sí misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás; aun los países más ricos demandan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas, esto se debe a que no todos los países negocian de la misma manera” (pág. 217).

“La idea de proceso implica comprender a la negociación como una secuencia de acciones a través de las cuales dos o más negociadores realizan demandas y propuestas unos a los otros con el propósito de alcanzar un acuerdo o modificar una conducta” (Nemiña y Zelicovich, 2016, pág. 444).

1.4 Comercio Internacional.

El comercio internacional abarca las operaciones comerciales en las que interactúan varios sujetos que están inmersos en las actividades lucrativas, ya sea en la compra o venta de un bien o servicio a cambio de una remuneración.

Según Zenteno (2018), indica que “existía la necesidad de un crecimiento económico, a través de la internacionalización económica, política e institucional del mundo, en un entorno jurídico más seguro y previsible y, por tanto, más homogéneo y uniforme, sobre

las transacciones comerciales internacionales como aspiración universal. El comercio internacional adquiere cada vez más importancia, al haberse demostrado que la antigua teoría de la autarquía económica era totalmente obsoleta e inviable”. (pág. 205)

Según Moreno define que el Derecho Aduanero es creado con la finalidad de dinamizar operaciones de comercio internacional, regulando el ingreso y salida de las mercancías del territorio nacional, ya sea con la incrementación o disminución de impuestos, o en tal caso con regulaciones y restricciones no arancelarias (Moreno, 2015).

1.5 El Contrato.

Según Rodríguez indica tal como sucede con la regulación del comercio internacional, y en particular de la compraventa internacional de mercancías, las reglas que regulan la relación jurídico-negocial vienen del contrato mismo, es decir, de la voluntad misma por parte de los contratantes (Rodríguez, 2010).

En los contratos se establecen las pautas contractuales, que sirven para resolver alguna inconformidad entre los contratantes al momento de realizar una compra-venta de mercancías, esto sucede cuando una de las dos partes no cumple con lo requerido en el contrato.

Para San Martín (2016), “a lo largo de la historia jurídica, la tipicidad contractual ha dado paso a la autonomía de la voluntad. Con todo, la existencia de contratos nominados o típicos sigue cumpliendo un rol relevante, entre otras cosas, porque permite colmar los silencios de los contratantes y determinar la naturaleza y contenido de las obligaciones contraídas” (pág. 146).

1.6 La Importación.

Una importación es el ingreso de mercancías al país, debido a que no cuentan con lo necesario para producirlo y por ende carecen de ese material para satisfacer las necesidades en el mercado.

Según Breto (2015), “el concepto de importación de mercancías se define, como la entrada al territorio nacional de mercancías provenientes del extranjero con carácter

temporal o definitivo, si la gestión es eficiente el impacto será el incremento del ahorro en divisa extranjera para el país, minimización de gastos para la empresa importadora y alto nivel de satisfacción de necesidades al menor costo posible, con la mejor calidad disponible y en la forma más oportuna para los consumidores” (pág. 2).

1.7 La Exportación.

Es la salida de mercancías del territorio nacional, con el fin de cubrir las necesidades que tienen los países extranjeros.

Según Breto (2015), indica “las exportaciones aceleran el desarrollo económico de un país, proporcionando la liquidez necesaria para que este pueda hacer frente a sus deudas e importar los bienes y servicios requeridos para continuar su desarrollo económico y social. Es un mecanismo que adecuadamente manejado permitirá a las empresas crecer y consolidarse, valiéndose para ello de la realización de estudios de mercado” (pág. 27).

1.8 El Transporte Internacional.

En la actualidad el transporte es fundamental en las operaciones de comercio, y a su vez han mejorado significativamente al trasladar de un lugar a otro la mercancía, existen diferentes tipos de modos de transporte para cada necesidad como: aéreo, marítimo, terrestre, entre otros.

Según González (2016), menciona que “en los medios de transporte se habla repetidamente de los servicios puerta a puerta como la solución más buscada por los usuarios en el entorno actual de alta competencia global. En ocasiones lo más importante para el usuario no es el transporte propiamente dicho, sino ciertos servicios complementarios” (pág. 2).

Sin embargo, las empresas que ofrecen el servicio de transporte de carga percibieron oportunidades más amplias para este medio, debido a que negociar en el mercado cada vez se volvía un trabajo económicamente mayor (Zamora y Mora, 2018).

1.9 Logística Internacional.

La logística es un proceso que se debe tener en cuenta cuando se desea realizar un desplazamiento de algún bien, ya que determina las condiciones como se va a transportar la mercancía para que no sufra ningún daño durante su traslado. Según González indica que sin duda alguna la logística es una actividad económica, y hoy en día se considera un sector diferenciado dentro del transporte. La logística se encarga de la planificación, gestión y control al momento de querer movilizar la mercancía de un lugar a otro (González, 2016).

Según González (2016), menciona que “la logística debe cuidar el transporte de materiales sin descuidar los flujos de información y de documentación. La logística es una disciplina que se encarga de la administración de los materiales y la información asociada, desde los proveedores hasta los clientes, garantizando la entrega de los productos en las cantidades pactadas, con las especificaciones acordada, en los tiempos establecidos y al menor costo” (pág. 83).

1.10 Clasificación De Los Incoterms 2010.

Los Incoterms se clasifican en cuatro grupos:

Grupo E: El exportador entrega la mercancía al importador en fábrica, (EXW).

Grupo F: El exportador entrega la mercancía al transportista, (FCA, FAS, FOB).

Grupo C: El exportador contrata el transporte, (CFR, CIF, CPT y CIP).

Grupo D: El exportador es responsable de entregar la mercancía hasta el país del importador, (DAT, DAP, DDP).

A partir de la última actualización 2010 constan 11 términos de negociación.

Ex Works (EXW) En Fábrica: El exportador entrega la mercancía en fábrica al importador.

Free Carrier (FCA) Franco Transportista: El exportador entrega la mercancía en el lugar convenido con el importador.

Free Alongside Ship (FAS) Franco al Costado del Buque: La transmisión la realiza el exportador en el muelle o puerto acordado.

Free On Board (FOB) Libre a Bordo: El exportador entrega la mercancía a bordo del buque.

Cost and Freight (CFR) Coste y Flete: El exportador cubre los gastos de transporte hasta su entrega en el lugar convenido.

Cost, Insurance and Freight (CIF) Coste, Seguro y Flete: El exportador asume los costos de seguro y flete.

Carriage Paid To (CPT) Transporte Pagado Hasta: El exportador asume todos los costos hasta la entrega de la mercancía en el país de destino.

Carriage And Insurance Paid To (CIP) Transporte y Seguro Pagados Hasta: El exportador afronta los gastos hasta que la mercancía sea entregada en el lugar de destino.

Delivered At Terminal (DAT) Entregado en Terminal: El exportador asume todos los costos hasta que se entregue la mercancía en terminal.

Delivered At Place (DAP) Entregado en un Punto: El exportador afronta los costes hasta su entrega, pero no asume valores de importación.

Delivered Duty Paid (DDP) Entregado con Derechos Pagados: El exportador asume todos los costes incluso de importación en aduana hasta el lugar acordado (Kanvel , 2017).

1.11 Análisis del caso:

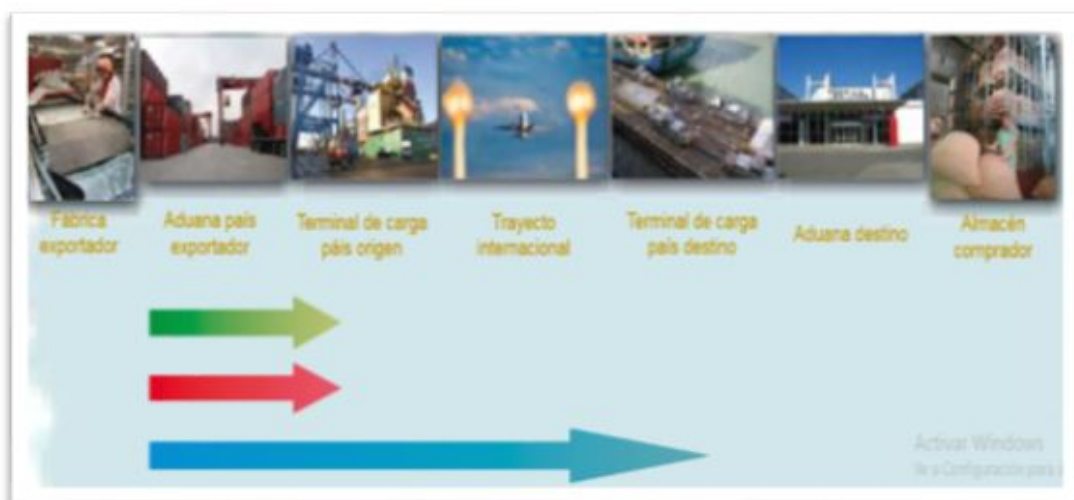
Un vendedor cotiza CPT, en Puerto de Manta, Incoterms 2010 y contrata el flete hasta el Puerto de Valparaíso-Chile, cobrando en su contrato de transporte: flete marítimo, costes por descarga y movimiento de carga hasta Santiago de Chile. El contrato por flete omite los gastos por descarga en este último lugar y el transportista rehúsa entregar la mercancía al comprador a menos que se le pague estos gastos adicionales.

Incoterm CPT (Carriage Paid To): Transporte pagado hasta.

Según la Cámara de Comercio de Bogotá el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportador (Cámara de Comercio de Bogotá, 2008).

Al negociar con el Incoterm CPT, el vendedor tiene la responsabilidad de realizar los trámites para la exportación y el riesgo se transfiere al momento de entregar la mercancía al transportista.

Figura 1 Información Obtenida de Los Incoterms y su uso en el comercio internacional.



Fuente: (Cámara de Comercio de Bogotá, 2008)

1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir los costos.

Los costos por cuenta del vendedor son:

- Costos de producción.
- Embalaje y etiquetas.
- Beneficio o utilidad.
- Costos de investigación y estudios de mercado.
- Costos de investigación del cliente y su solvencia.
- Costos financieros.
- Comisión agente de ventas.
- Carga en las instalaciones del vendedor.
- Transporte interior país de origen.
- Manipulaciones (origen).
- Transporte principal o internacional (Cámara de Comercio de Bogotá, 2008).

Los costos por cuenta del comprador.

- Seguro (transporte principal).
- Formalidades importación (arancel e IVA).
- Manipulaciones (destino).
- Comisión agente de aduana importador.

- Transporte interior en destino.
- Transmisión del riesgo (propiedad).
- Entrega (lugar convenido) (Cámara de Comercio de Bogotá, 2008).

¿El vendedor puede liquidar y luego recuperar estos valores?

Sí, puede liquidar y a través del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador recupera los valores ocasionados por la maniobra de descarga, al momento de que el vendedor realice las transacciones de liquidación.

El mal manejo de los factores que componen el costo de transacción, en los que incluyen: costos de aduana, costos de transporte, costos de logística, costos de documentación, entre otros; los mismos que deberían pactarse claramente en una negociación, con el fin de evitar que se creen conflictos entre las partes contratantes (Zamora y Navarro, 2015).

¿A qué entidad deberá recurrir en caso de no haber un arreglo entre el comprador y vendedor?

Para la resolución de conflictos entre el vendedor y comprador en un contrato de compraventa, la Cámara de Comercio Internacional creó el centro de Arbitraje para resolver los inconvenientes presentados durante el transporte.

Según Lapiedra (2016), manifiesta que “el arbitraje se configura como un mecanismo alternativo a la resolución judicial de los conflictos. Su utilización en la práctica va a depender única y exclusivamente de la voluntad de las partes. Voluntad que se plasma en la cláusula de arbitraje o convenio arbitral” (pág. 146).

2. CONCLUSIONES

Aplicar los Incoterms 2010, en las negociaciones internacionales resulta de mucha importancia, debido a que contribuye en gran medida al comercio internacional de los países, además, determinan las responsabilidades que deben cumplir tanto el importador como el exportador.

Usar correctamente cada uno de los términos de negociación más conocidos como los Incoterms dentro del proceso logístico en un contrato de compra-venta, ayuda a disminuir los riesgos entre el comprador y vendedor ocasionados por alguna inconformidad presentada durante la negociación.

Toda negociación asume riesgos, es por ello que, para la resolución de conflictos presentada entre las partes negociantes, la Cámara de Comercio Internacional crea un centro de arbitraje internacional, en el cual se resuelven los inconvenientes de la mejor manera posible, obteniendo un acuerdo que sea satisfactorio para las partes involucradas.

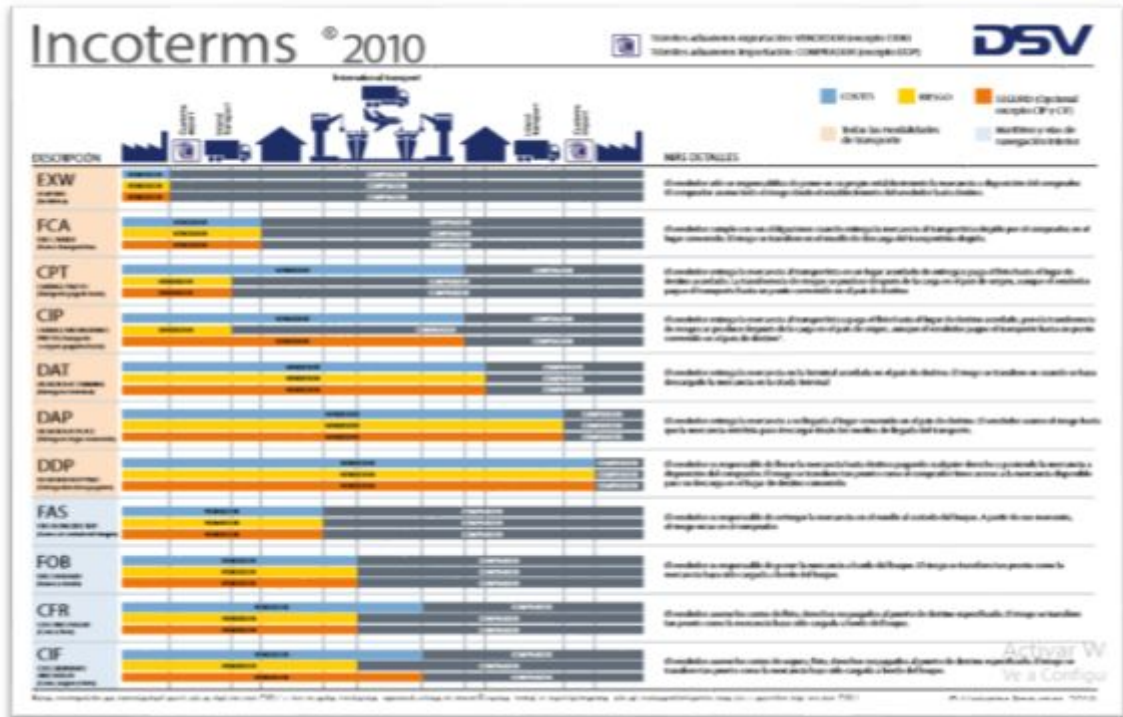
BIBLIOGRAFÍA

- Acuña, H., y Nonell, P. (2015). La diplomacia cultural en los negocios internacionales: Religiones del mundo. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, 10(2), 215-235.
- Breto, C. (2015). Los Incoterms 2010 y la importación de mercancías. *Revista Mercado*, 19(73), 2-40.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (Julio de 2008). Obtenido de Los Incoterms y su uso en el comercio internacional: https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/3138/3053_Los_INCOTERMS_y_su_uso_en_el_comercio_internacional2.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chavarría, P. (1 de Junio de 2013). *Revista Judicial*. Obtenido de Los Incoterms 2010 y su aplicación en el comercio internacional.: https://escuelajudicialpj.poder-judicial.go.cr/Archivos/documentos/revs_juds/revista%20108/PDFs/12-incoterms.pdf
- González, N. (2016). Nuevas cadenas de transporte de mercancías generadas por las infraestructuras logísticas de intercambio modal. *Revista Transporte y Territorio*(14), 81-108.
- González, N. (2016). Presentación: transporte y logística. *Revista Transporte y Territorio*(14), 1-4.
- Incoterms. (22 de Enero de 2013). *Historia de los Incoterms*. Obtenido de Comercio y Aduanas: <https://www.comercioyaduanas.com>.
- Kanvel . (18 de Diciembre de 2017). *kanvel.com*. Obtenido de Qué son los Incoterms: Clasificación y Tipos: <https://kanvel.com/incoterms/>

- Lapiedra, R. (2016). El arbitraje marítimo internacional en las reglas de Rotterdam. *Revista Boliviana de Derecho*, 22, 144-172.
- Moreno, F. (2015). La relevancia del Derecho Aduanero en la actividad financiera del Estado: Reflexiones. *Nova Scientia*, 7(14), 560-576.
- Nemiña, P., y Zelicovich, J. (2016). El análisis de las negociaciones internacionales. Reflexiones metodológicas sobre la aplicación del esquema de doble nivel. *Revista POSTData: Revista de Reflexión y Análisis Político*, 21(2), 423-452.
- Rodríguez, M. (2010). Los nuevos términos comerciales internacionales -Incoterms- (Versión 2010) y su aplicación en el derecho colombiano. *Revista e-Mercatoria*, 9(2), 1-73.
- San Martín, L. (2016). Contrato para la confección de obra material. Naturaleza jurídica y otros problemas dogmáticos. *Revista de Derecho*, 23(2), 145-180.
- Valbuena, P., y Montenegro, Y. (2017). Tendencias de investigación en negocios internacionales (2012- 2016). *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 13(25), 9-18.
- Zamora, A., y Mora, D. (2018). El transporte de carga y el comercio internacional de los países miembros del TLCAN: Un análisis de elasticidades. *Investigación y Ciencia*, 26(74), 58-72.
- Zamora, A., y Navarro, J. (2015). Competitividad de la administración de las aduanas en el marco del comercio internacional. *Contaduría y Administración*, 60(1), 205-228.
- Zenteno, B. (2018). La convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías: su estudio, aplicación e interpretación judicial y arbitral en México. *Revista de Derecho*(18), 199-228.

ANEXOS

Figura 2 Información obtenida de tipos de Incoterms 2010



Fuente: (Incoterms, 2010)