



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

DEPARTAMENTO DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

VERSIÓN VIII

MEDIOS QUE FORMALIZAN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES:

APLICADO AL SECTOR INDUSTRIAL EXPORTADOR

DE LA CIUDAD DE CUENCA.

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN

DEL TÍTULO DE MAGISTER EN

ADMINISTRACION DE EMPRESAS,

M.B.A.

AUTOR: ING. CARLOS DURAZNO SILVA

DIRECTOR: MGT. ANTONIO TORRES DÁVILA

CUENCA – ECUADOR

2016

DEDICATORIA

A Dios mi guía y mi todo.
A Consuelo, María Caridad,
Carlos Andrés y María Clara
por el regalo más grande: sus vidas.

AGRADECIMIENTO

A todos los maestros que me han enseñado a lo largo de mi vida, y en especial al ingeniero Antonio Torres por su paciencia y dedicación para la culminación de este trabajo.

ÍNDICE

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	i
ÍNDICE	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCCIÓN.....	10
CAPÍTULO 1	12
1.1 Riesgos en el Comercio Internacional	12
1.1.1 Antecedentes del riesgo.....	16
1.1.2 Tipos de riesgo	18
1.1.3 Riesgo según los Incoterms® 2010	21
1.1.3.1 La entrega de las mercaderías	23
1.1.3.2 Los trámites documentales aduaneros.....	23
1.1.3.3 La distribución de los costos	24
1.1.3.4 La transmisión de los riesgos	25
CAPÍTULO II	27
2.1 Tipos de contratos en el comercio internacional.....	27
2.2 Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.....	29
2.2.1 Estructura.....	31
2.2.1.1 Ámbito de aplicación.....	31
2.2.1.2 Formación del Contrato	32
2.2.1.3 Compraventa de Mercaderías.....	32
2.2.1.3.1 Obligaciones del Vendedor.....	32
2.2.1.3.2 Obligaciones del Comprador.....	33
2.2.1.3.3 Deberes del comprador y del vendedor	33
2.2.1.3.4 Transmisión del riesgo	33
2.2.1.4 Disposiciones Finales.....	35
2.2.2 Requisitos esenciales	35
2.2.2.1 El consentimiento	35
2.2.2.2 El objeto	35

2.2.2.3	La causa.....	36
2.3	Fundamentos legales sobre la compraventa internacional.....	37
	CAPÍTULO III	40
3.1	La realidad del sector industrial exportador de la ciudad de Cuenca.....	40
3.1.1	Elaboración de la encuesta	40
3.1.1.1	Planificación de la encuesta	41
3.1.1.2	Depuración de la Base de Datos	41
3.1.1.3	Ejecución de la encuesta.....	42
3.1.1.4	Tabulación de resultados de la encuesta.....	42
3.1.2	La experiencia de la exportación en la ciudad de Cuenca	50
3.1.3	Medios con los que se formaliza las exportaciones cuencanas.....	52
3.1.3.1	Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías	54
3.1.3.2	Factura	54
3.1.3.3	Pagaré	55
3.1.3.4	Proforma	55
3.1.3.5	Seguro de Crédito	55
3.1.4	¿Por qué formalizar las exportaciones?.....	56
3.1.5	Análisis de experiencias y casos de los exportadores cuencanos.....	62
	CAPÍTULO IV	65
4.1	Análisis cuali-cuantitativo de la encuesta	65
4.1.1	Propuestas para formalizar las exportaciones cuencanas.....	66
4.1.2	Otros medios con los que se formalizan las exportaciones cuencanas.....	67
4.1.3	Alternativas para formalizar las exportaciones	68
	CONCLUSIONES	72
	RECOMENDACIONES.....	74
	BIBLIOGRAFÍA.....	75
	ANEXOS	79

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1:</i> Pregunta No.6 ¿Cuántos años lleva en la actividad de exportación?.....	43
<i>Tabla 2:</i> Pregunta No.7 ¿A cuántos países exporta actualmente?.....	43
<i>Tabla 3:</i> Pregunta No.8 ¿Cuántos clientes del exterior tiene actualmente?	44
<i>Tabla 4:</i> Pregunta No.9 ¿Qué antigüedad comercial promedio (en años) tienen con usted sus clientes?.....	44
<i>Tabla 5:</i> Pregunta No.10 ¿Cuáles son los medios con los cuales formaliza jurídicamente sus ventas al exterior?	45
<i>Tabla 6:</i> Pregunta No.11 ¿Ha dimensionado los riesgos a los cuales está expuesto en una venta internacional al no tener un medio formal que le brinde protección ante las eventualidades inherentes al comercio exterior?	45
<i>Tabla 7:</i> Pregunta No.12 ¿Cuál es la razón por la que no formaliza jurídicamente sus ventas al exterior?	46
<i>Tabla 8:</i> Pregunta No.13 ¿Los instrumentos con los que formaliza sus ventas externas cumplen con las formalidades para tener validez jurídica?.....	46
<i>Tabla 9:</i> Pregunta No.14 ¿Los instrumentos con los que formaliza sus ventas externas tienen cobertura o protección ante los siguientes riesgos?	47
<i>Tabla 10:</i> Pregunta No.15 ¿Cuáles son las formas de pago que ofrece a sus clientes externos?	47
<i>Tabla 11:</i> Pregunta No.16 ¿Cuál es el plazo que otorga por vender a crédito abierto?	48
<i>Tabla 12:</i> Pregunta No.17 ¿Ha tenido incumplimiento de pago por parte de sus clientes?	48
<i>Tabla 13:</i> Pregunta No.18 ¿Qué tipo de gestión ha realizado para recuperar la cobranza de la cartera vencida?	49
<i>Tabla 14:</i> Pregunta No.19 ¿Qué documentos o instrumentos sirvieron para realizar la recuperación de su cartera vencida?.....	49

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1:</i> Años en la actividad de exportación de los exportadores cuencanos.	50
<i>Ilustración 2:</i> Destinos de las exportaciones cuencanas por número de países.	51
<i>Ilustración 3:</i> Número de clientes que tienen los exportadores cuencanos.....	51
<i>Ilustración 4:</i> Años promedio de antigüedad comercial de los clientes con el exportador.....	52
<i>Ilustración 5:</i> Medios con los cuales los exportadores cuencanos formalizan sus exportaciones.	53
<i>Ilustración 6:</i> Conocimiento que los exportadores tienen de los riesgos en el comercio externo, sin un medio formal que respalde sus ventas de exportación.	57
<i>Ilustración 7:</i> Razones por las que no formaliza sus ventas externas.	58
<i>Ilustración 8:</i> Validez jurídica de los medios con los que formaliza sus ventas externas.	58
<i>Ilustración 9:</i> Riesgos que son cubiertos por los medios con los que formaliza las ventas externas.	59
<i>Ilustración 10:</i> Formas de pago que se ofrece a clientes de exportación.....	60
<i>Ilustración 11:</i> Plazo que se otorga en ventas a crédito abierto.	61
<i>Ilustración 12:</i> Incumplimiento de pago de clientes de exportación.	62
<i>Ilustración 13:</i> Tipo de gestión utilizadas por los exportadores para la recuperación de cartera vencida.....	63
<i>Ilustración 14:</i> Documento utilizados para la recuperación de cartera vencida.....	64

RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo conocer cuáles son los instrumentos con los que se formalizan las ventas internacionales que realizan los exportadores de la ciudad de Cuenca, por lo que, en primer lugar, se dimensiona lo que representa intervenir en el comercio mundial y los riesgos que implica su participación en este contexto, seguidamente se procede con la revisión del contrato de compraventa de mercaderías como una de las alternativas para formalizar las exportaciones por el sustento legal en el cual se ampara; a continuación se aplica una encuesta al sector exportador de Cuenca para conocer los instrumentos con los cuales formalizan sus transacciones y finalmente, luego de un análisis cualitativo y cuantitativo, se plantean alternativas para formalizar las exportaciones del sector industrial de la ciudad de Cuenca que cumplan con las formalidades del comercio internacional, pero que, ante todo brinden protección y garantía ante eventualidades del comercio mundial.

PALABRAS CLAVE: Compraventa Internacional, Riesgos comerciales; Exportaciones Cuencanas.

ABSTRACT

This research aims to determine the instruments with which international sales made by exporters of the city of Cuenca are determined. Consequently, first the perspective of what represents to get involved in world trade and the risks that the participation in this context implies, are presented. Then, we proceed with the review of the contract of sale of goods as an alternative to determine exports by the legal basis on which it relies. Next, a survey to the export sector of Cuenca is conducted so as to know the instruments with which their transactions are determined. Finally, after performing a qualitative and quantitative analysis, we propose alternatives to determine the exports of the industrial sector of the city of Cuenca that comply with the formalities of international trade, but above all we aim to provide protection and security to the contingencies of world trade.



Translated by,
Lic. Lourdes Crespo

INTRODUCCIÓN

Llegar con sus mercaderías a otros países es uno de los logros que no muchos pueden alcanzar, pero, garantizar que sus transacciones estarán libres de los riesgos propios del comercio internacional es un asunto que nadie puede lograrlo. Cree que es difícil conseguirlo? Quienes pertenecen al sector industrial exportador de la ciudad de Cuenca ha sobrepasado las fronteras de nuestro país y con certeza en muchas de sus ventas externas han alcanzado superar los inevitables riesgos que caracterizan al comercio exterior. Aun cuando se puedan minimizar la mayoría de los riesgos inherentes en el comercio mundial, es de vital importancia prever las posibles eventualidades que se pueden presentar. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil, en la búsqueda de generar instrumentos que garanticen el éxito de las transacciones internacionales, se reunió en Viena en el año de 1980, en donde se generó un documento conocido como Convención de las Naciones Unidas para los contratos de compraventa internacional de mercaderías. A partir de este documento se han establecido normas uniformes que regulan las transacciones comerciales internacionales, por lo tanto, para quienes se acogen a esta normativa y formalizan sus operaciones mediante este Convenio, tienen la herramienta necesaria para superar las diferencias que se presentan entre compradores y vendedores de diferentes países. Aspectos de orden cultural, así como también, de la buena fe de las personas en las transacciones, han ocasionado que, por políticas comerciales del sector industrial exportador de Cuenca, no aprovechen las ventajas y beneficios que ofrecen los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías amparados en la Convención de Viena. De la realidad que viven los exportadores cuencanos nace la propuesta, a través de este trabajo de grado, de plantear una alternativa que se apegue a la Convención de Viena y a los contratos comerciales

internacionales, la misma que brinde esa protección y seguridad, y que, en consecuencia, minimice los riesgos propios del comercio internacional.

CAPÍTULO 1

1.1 Riesgos en el Comercio Internacional

La experiencia de intervenir en los negocios internacionales, con certeza, le invitan a medir los riesgos a los cuales se ve expuesto al realizar sus transacciones con clientes del exterior puesto que se involucran una serie de variables que debe considerar desde el momento que se analizan las ofertas presentadas hasta el momento en que la mercadería llega a su destino.

Para desarrollar el siguiente trabajo es importante establecer la base sobre la cual se sustentará, por lo que es importante tener una definición de lo que se considera comercio internacional; en tal virtud, basado en el aporte que realizan varios autores, tales como, Rozas, Corredor & Guerra (2011); Peña (2009); Bajo (1991); Bustillo (2000); Luna (2009); Gudynas & Buonomo (2007) se plantea el siguiente enunciado: Es la transacción de bienes y servicios a cambio de dinero que se da entre diferentes agentes económicos que residen en distintos países.

Desde la óptica del exportador, el objetivo principal de la empresa es obtener una mayor rentabilidad, a través de la venta a precios más atractivos que el mercado local o, la generación de mayores ingresos obtenidos por la comercialización de mayores volúmenes de mercaderías. Además de una mayor rentabilidad, las metas de expansión, un acelerado crecimiento de la empresa, la especialización de los bienes, o, quizás las alianzas internacionales, son argumentos que motivan la incursión en el contexto internacional.

De su parte los importadores justifican su participación en el comercio

internacional en argumentos como la demanda insatisfecha, la mejor calidad de mercaderías externas, niveles de precios más bajos, inexistencia de materias primas e insumos nacionales, la ampliación del portafolio de productos, entre otros.

Bajo una visión gubernamental la participación de un país en el comercio internacional se ampara en una o en varias teorías del comercio internacional; como por ejemplo: tener una balanza comercial positiva bajo un modelo proteccionista, como lo plantea la teoría mercantilista (Villalobos, 2006); la teoría clásica establece que las ventajas se obtienen por la reducción de costos, fruto de la especialización; es decir, perfeccionarse en los bienes que mejor produce un país y adquirir los bienes en los que no tiene una ventaja comparada con los productos externos; los neo-clasistas manifiestan que las ventajas se generan al establecer una adecuada distribución del ingreso y la optimización de los factores productivos; la teoría del equilibrio de Heckscher-Ohlin se fundamenta en la “búsqueda de factores que producen y conservan equilibrio y la estructura de los precios y costos de producción” (p.22); la teoría Keynesiana propone una alternativa neo-mercantilista al aseverar que “habrá expansión económica si la inversión es superior a los ahorros” (p.23); y al mismo tiempo, “disminuirá la actividad económica si la inversión es menor a los ahorros” (p.23); la teoría de la localización establece que la especialización de las actividades se da como consecuencia de la desigual distribución de los recursos naturales limitados; en la teoría de la ventaja competitiva de Porter se dice que la competitividad depende de la capacidad de la industria para innovar y crear. Es importante mencionar que las teorías del comercio internacional asumen que el mercado funciona bajo una competencia perfecta.

Las teorías alternativas del comercio internacional establecen una diferenciación

entre países industriales y agrícolas, entre países desarrollados y subdesarrollados; además analizan factores como: la especificación entre productos manufacturados y productos primarios y materias primas, de una fuerte demanda interna que facilita la exportación, de la innovación en base al desarrollo tecnológico, del ciclo de la vida de un producto, de las economías de escala, del comercio inter-industrial y del comercio intra-industrial, de bienes homogéneos y bienes diferenciados; finalmente, estas teorías, si bien no se han desarrollado completamente, se encuentran en proceso de evolución y su análisis se establece desde un punto de vista en donde el mercado funciona bajo una competencia imperfecta.

Tanto las teorías tradicionales como las teorías alternativas que se han revisado brevemente, permiten tener una visión más clara de los argumentos con los cuales los gobiernos establecen sus políticas de comercio exterior. Las razones que motivan a una nación para su intervención en el comercio internacional deben estar sustentadas en una política internacional cuidadosamente elaborada, la misma que debe ser construida considerando varios aspectos en los que involucre a los sectores más sensibles de la sociedad, permitiendo que éstos obtengan los mayores réditos de esta política externa.

En relación al párrafo que antecede, el Ecuador sustenta su política externa en el título VIII de la Constitución del año 2008, al mencionar que las relaciones de nuestro país con la comunidad internacional responderán a los intereses del pueblo, considerando aspectos como la cooperación, integración y solidaridad, propugnando soluciones pacíficas ante conflictos internacionales, reconociendo el derecho internacional y la democratización de los organismos externos, fomentando un sistema de comercio e inversión, así como la colaboración con los ciclos vitales del planeta. Además fomentará la inserción del Ecuador en el contexto mundial mediante la

ratificación de tratados y acuerdos comerciales y de integración principalmente con la comunidad latinoamericana. (Corte Constitucional del Ecuador, 2008)

El artículo 280 de la Constitución del Ecuador establece El Plan Nacional de Desarrollo (Corte Constitucional del Ecuador, 2008), más conocido como el Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV), es el instrumento al que se sujetarán las políticas gubernamentales (Senplades, 2009). El PNBV 2009-2013 en sus estrategias 6.2, 6.3 y 6.4 establece como políticas: transformar el modelo de acumulación primario-extractivista-exportador por un modelo de especialización generador y agregador de valor mediante la intervención –a largo plazo- e inversión fuerte de parte del Estado; plantea también un modelo de sustitución selectivo de importaciones para reducir la vulnerabilidad y dependencia externa; fomentar industrias nacientes que permitan alcanzar economías de escala; desconcentrar y diversificar la producción y la oferta exportable; insertar al país en redes políticas, económicas y sociales a través de acuerdos de integración en donde se persiga no solamente la apertura arancelaria sino que, promueva un comercio justo en la que implique una responsabilidad ambiental, social e intergeneracional. Las metas que plantea el PNBV 2013-2017 relacionadas con el comercio internacional son: reducir la concentración de las exportaciones por producto y destino; incrementar las exportaciones de productos no tradicionales, así como productos industrializados diferentes de petróleo (Senplades, 2013).

Aunque las teorías del comercio internacional y las políticas de comercio exterior implementadas por los gobiernos influyan en los exportadores, no necesariamente son los argumentos que motivan su intervención en el comercio internacional, tal como se mencionó en el tercer párrafo de este literal.

Las preguntas para los exportadores serían ahora ¿Cuánto se han preparado para

iniciar este proceso? ¿Han considerado la totalidad de las normativas para la gestión de exportaciones? ¿Qué garantías posee ante incumplimientos y eventualidades por parte de quienes intervienen en el proceso del envío de la mercancía o ante acontecimientos de la naturaleza?

Al iniciar este trabajo de grado en el que se busca conocer los medios por los cuales los exportadores de la ciudad de Cuenca formalizan sus exportaciones y plantear alternativas para que estos medios sean instrumento de protección ante posibles eventualidades, es necesario revisar, en primera instancia, cuáles serían los factores de riesgo que pondrían en evidencia estas eventualidades; cuál sería el ciclo de vida de estos factores de riesgo a lo largo de la exportación; y, determinar cuál sería el grado de protección que brindan estos medios ante las amenazas que implica la participación en el comercio internacional.

1.1.1 Antecedentes del riesgo

El riesgo se encuentra presente desde antes de realizar la venta al exterior y con seguridad, desde el mismo momento de tomar la decisión de exportar; por este motivo es prioritario revisar la definición de riesgo y de las percepciones que se pueden presumir de ese concepto.

Los sinónimos de la palabra riesgo y las concordancias de varias definiciones de riesgo la vinculan con palabras como peligro, contingencia, incertidumbre o probabilidad, por lo que, en sentido general, se denota como la “posibilidad de la ocurrencia de un hecho específico” (Mejía Delgado, 2012, p.28). La vinculación de la palabra riesgo con otras palabras como efecto, amenaza, daño, vulnerabilidad o siniestro, obedecería la forma en cómo las personas perciben el riesgo en base a sus propias experiencias. Lo cierto es que el riesgo se encuentra presente en todos los

aspectos de la vida y en todas las actividades que se emprendan, aun cuando, la percepción que cada individuo tenga de la situación, le lleve a descartarlo o confirmar su ocurrencia. Algunas personas tienden a sobrevalorar el riesgo cuando los resultados les afectan directamente a ellas, tomándolas inclusive como una catástrofe; por otra parte, otras personas tienden a minimizar el riesgo cuando el siniestro no les ocurre directamente (Jacobson, 2006). Ante estas expresiones lo importante es reconocer que aun cuando las consecuencias del riesgo resulten en menor o mayor gravedad para la parte afectada, no habría peor riesgo que aquel que no se gestiona o se prevé (Excelencia, 2015).

Para tener una visión más clara del riesgo y sus implicaciones, así como también, para establecer una relación con los diferentes términos con los que se le relaciona, se considerará el ejemplo que propone Mejía (2012) en el que dice: “diríamos que amenaza es: la tormenta que se escucha, (...), riesgo es, la posibilidad de que nos impacte la lluvia, el viento o el granizo, la vulnerabilidad es la cantidad de goteras o agua que pueda penetrar y siniestro es el daño que nos llegare a producir.” (p.28); desde este punto de vista, se brindan las oportunidades para realizar estudios más específicos en cada una de las situaciones que propone el ejemplo, con la finalidad de prever los posibles efectos del riesgo; las personas, por su lado, podrían identificar a partir de su realidad y por la experticia en el área que se desempeñen, los niveles de riesgo a los cuales están expuestos sus proyectos y actividades, y al mismo tiempo, establecer parámetros para que les permitan tomar las mejores decisiones.

Para hablar de riesgo en el comercio internacional en primer lugar se tendría que hacer una subdivisión de la actividad externa ya que las etapas del proceso para completar el ciclo de una compraventa de mercaderías y obtener, como lo habíamos mencionado en la primera parte de este capítulo, la rentabilidad que los exportadores

buscan a través de esta actividad, inicia con determinar que la empresa está en condiciones de expandirse y ser competitiva en los mercados externos, que los bienes o servicios que oferta tienen un segmento de mercado específico, que las características de los productos cumplen con las normativas exigidas, que el cadena logística asegure una entrega en el tiempo establecido, que las negociaciones con el comprador se hayan cerrado bajo un modelo ganar-ganar, que los cobros de las ventas externas se cumplan con los establecido entre las partes y que en definitiva la contabilidad del exportador refleje la utilidad en sus balances. Todas estas etapas representan un universo entrelazado dentro del comercio internacional, por lo tanto, para tener un panorama claro de cada proceso, se tendría que analizar en forma independiente y así diagnosticar los niveles de riesgos a los cuales están expuestos.

Si se pudiese establecer un ejemplo de esquema, como lo plantea Mejía (2012), para plasmar con claridad el riesgo en las exportaciones y específicamente en la forma de pago dentro de la etapa de la negociación, esta sería así: la amenaza es, que se otorgue 90 días de crédito abierto a partir de la fecha del documento de embarque de las mercaderías; el peligro es, la posibilidad de que el cliente se retrase o no pague; el riesgo es, que efectivamente no pague; la vulnerabilidad es, que el exportador no esté protegido para esta eventualidad; y, el siniestro es, que se pierda las mercaderías y que no pueda cobrarlas.

1.1.2 Tipos de riesgo

Como se pudo revisar, el riesgo está presente en toda actividad; sin embargo, en cada una de las actividades existen particularidades relacionadas con su propia naturaleza que le otorgan características esenciales. Existe abundante bibliografía que establece una gran diversidad de riesgos relacionados con el comercio internacional

entre ellos, riesgo país, riesgos políticos, riesgos financieros, riesgos comerciales, riesgos logísticos, riesgos de transporte, riesgos sobre las mercaderías, riesgos fiscales, riesgos tecnológicos, etc., los mismos que nos permiten determinar la necesidad de estar prevenidos antes posibles eventualidades.

Si bien se ha hecho mención sobre algunos de los riesgos relacionados específicamente con el comercio internacional, existen otras modalidades de riesgo relacionados con la siniestralidad, como por ejemplo los manifestados por Mejía (2012), al igual que Romanillos (1999), cuando establecen una diferenciación al hablar de Riesgos Puros y Riesgos Especulativos. Los primeros son los que de su ocurrencia siempre resulta un daño, perjuicio, lesión, muerte, pérdida y de los cuales se puede tener una evaluación numérica. Los riesgos especulativos en cambio son los que pueden o no generar una pérdida o de establecer una oportunidad de ganancia.

Abel (s.f.), realiza una clasificación muy básica en donde establece una diferenciación entre riesgos físicos y riesgos morales, considerando que los primeros se refieren a la naturaleza de las mercaderías y los segundos a la naturaleza del ser humano. Al relacionar esta clasificación con las demás propuestas sobre los tipos de riesgo, claramente se podría sub-clasificar todos los tipos de riesgo en estas dos, tanto de naturaleza humana como los de la naturaleza de los bienes, aun cuando, no estén relacionados directamente entre quienes realizan la transacción; como por ejemplo, el bodeguero que recibe las mercaderías en puerto, en donde también se hacen presente el riesgo humano y de mercaderías.

Muchas de las eventualidades que se originan en el comercio internacional, fruto de los riesgos inherentes en cada actividad, son previsibles; sin embargo, algunos de los riesgos tanto humanos como de la mercadería no se pueden prever sino hasta el

momento que se presentan, aun así, se puede tener protección de estos eventos a través de los diferentes seguros que se ofertan en el mercado. Lo importante aquí es, precisamente, la prevención de estos siniestros.

En lo referente a este trabajo, se enfocará hacia los riesgos de naturaleza humana que se relacionen con los riesgos comerciales; es decir, los impagos, la contraprestación y los incumplimientos de contrato de parte del comprador.

Una vez que las partes han acordado que la compraventa se regirá por la Convención de Viena (2010), las responsabilidades del comprador relacionadas con el pago se exponen en el capítulo III, artículos del 54 al 59, en donde se explica las condiciones del pago, los tiempos y lugares en dónde se deben realizar el mismo.

En caso de que el comprador no cumpla con el pago de las mercaderías el exportador podrá recurrir a los derechos que tiene según el artículo 61 de la Convención (2010):

- 1) Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el vendedor podrá:
 - a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 a 65;
 - b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.
- 2) El vendedor no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.
- 3) Cuando el vendedor ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia (p.19).

En el literal *a* del artículo 61 de la Convención se hace referencia a los artículos 62 al 65 del mismo documento, en los que se manifiesta que el exportador podrá exigir

el pago al comprador, siempre que el vendedor haya cumplido con sus responsabilidades, en el tiempo pactado en el contrato (CNUDMI, 2010).

Se presentan salvedades cuando el exportador conceda un plazo adicional, o cuando el comprador haya manifestado su voluntad de no pagar antes del vencimiento del plazo, en tal caso, el vendedor no podrá exigir el pago sino hasta la fecha de vencimiento, cabe aclarar que el exportador no pierde su derecho a exigir su pago al final (CNUDMI, 2010).

De igual forma, en los artículos del 74 al 77 se menciona sobre la indemnización a que tienen derecho las partes; en el caso del exportador por ejemplo, tendrá derecho a reclamar la totalidad o parcialidad del pago, dependiendo las circunstancias que se hayan presentado, incluyendo los reemplazos de mercaderías, si fuere el caso (CNUDMI, 2010).

Existe la figura de la contraprestación y corresponde a que el comprador no realiza los pagos por no haber recibido las mercaderías; sin embargo, la no recepción de las mercaderías se da luego de que la transmisión del riesgo ya se ha generado, es decir, ya se produjo la cesión de los bienes de parte del vendedor hacia el comprador, independientemente de que la no recepción de las mercaderías sea por eventos de pérdida, destrucción de las mercaderías o algún otro evento que impida la recepción de parte del comprador. (Vidal Olivares, 2002)

1.1.3 Riesgo según los Incoterms®2010

Los Términos de Comercio Internacional más conocidos como Incoterms (International Commercial Terms) son a una serie de términos o reglas o formas de expresión representadas por tres letras que cumplen la función de regular ciertos

aspectos de las operaciones de compraventa internacional de mercancías tales como: las tareas que son responsabilidad de importadores y exportadores, como entrega de las mercancías y trámites documentales aduaneros; la distribución de los costos que tienen que cubrir cada una de las partes al utilizar estas reglas; y, los riesgos que deben asumir tanto la empresa vendedora como la empresa compradora mientras dure el proceso. Lo que no se menciona en los Incoterms®2010 es sobre los precios que deben pagarse por las mercancías, ni las formas de pago, ni de las consecuencias del incumplimiento de los contratos (Internacional, 2010).

Con el propósito de comprender, en adelante, los aspectos que regulan las reglas Incoterms®2010, se hará mención a la clasificación que la Cámara de Comercio Internacional ha realizado en su última revisión (2010):

Reglas para Cualquier modo o modos de transporte:

EXW (Ex Works)	En Fábrica
FCA (Free Carrier)	Franco Porteador
CPT (Carriage Paid to)	Transporte Pagado Hasta
CIP (Carriage and Insurance Paid to)	Transporte y Seguro Pagados Hasta
DAT (Delivered at Terminal)	Entregada en Terminal
DAP (Delivered at Place)	Entregada en Lugar
DDP (Delivered Duty Paid)	Entregada Derechos Pagados

Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores:

FAS (Free Alongside Ship)	Franco al Costado del Buque
---------------------------	-----------------------------

FOB (Free on Board)	Franco a Bordo
CFR (Cost and Freight)	Costo y Flete
CIF (Cost, Insurance and Freight)	Costo, Seguro y Flete

Como se anotó anteriormente, la participación en el comercio internacional implica una serie de riesgos o amenazas a las cuales se les debe hacer frente con la finalidad de eliminarlas o prever sus consecuencias y así anular los malos entendidos entre importadores y exportadores. Revisemos entonces los aspectos básicos que regulan las reglas Incoterms®2010.

1.1.3.1 La entrega de las mercaderías

En cada una de las reglas Incoterms®2010 se establece quién es el responsable de llevar las mercancías hasta el lugar designado, considerando que, el “lugar designado” en las reglas EXW, FCA, DAT, DAP, DDP, FAS y FOB corresponde al lugar en donde tiene lugar la entrega de las mercancías y donde el riesgo se transmite del exportador al importador; en las reglas CPT, CIP, CFR y CIF el lugar designado corresponde al lugar de destino hasta el cual el transporte está pagado. En este caso para que la regla escogida pueda funcionar con efectividad es conveniente que el lugar o puerto se especifique lo más preciso posible, como lo plantea la Cámara de Comercio Internacional, (2010); por ejemplo:

FCA, Ave. Carlos Tosi 2-120, Parque Industrial, Cuenca - Ecuador Incoterms®2010

1.1.3.2 Los trámites documentales aduaneros

En el proceso de la compraventa existen dos tipos de trámites: los de exportación y los de importación. La responsabilidad de gestionar los trámites de exportación le

corresponden por lo general al vendedor de las mercancías, a excepción de la regla Incoterms®2010 EXW que es el importador quien debe gestionar la salida del país; sin embargo, si fuese aplicable, a petición, riesgo y expensas del comprador puede solicitar la colaboración del vendedor para la obtención de licencias, autorizaciones, acreditación de seguridad y otras formalidades del país vendedor. La única documentación que si debe proporcionar el vendedor es la factura comercial, pudiendo ésta y las demás mencionadas anteriormente gestionarse en forma electrónica si es el caso o la legislación de los países involucrados lo permite. Por otro lado, la responsabilidad de gestionar los trámites de importación le corresponden al comprador, a excepción de las reglas Incoterms®2010 DDP y DAP que es el exportador quien debe gestionar la obtención de licencias, autorizaciones, acreditación de seguridad y otras formalidades tanto en el país vendedor como en el país comprador para su ingreso al país de destino de las mercancías. Al igual que en los trámites de exportación, la documentación puede tramitarse en forma electrónica si es el caso o si la legislación de los países involucrados en la compraventa lo permite.

1.1.3.3 La distribución de los costos

Lo común en esta práctica es que el vendedor asuma todos los costes relacionados con la mercancía hasta colocarla en condiciones de entrega en el punto acordado o lugar designado en la fecha establecida o plazos acordados. Aquí se presentan casos adicionales: con las reglas CPT, CIP, CFR, CIF, DAP, DAT y DDP el vendedor debe asumir con los costos relacionados con el pago del transporte internacional; además, se cubre también los costos por carga y descarga, excepto en DAP y DDP; se adicionan los costos por la contratación del seguro de transporte en el caso de las reglas Incoterms®2010 CIP y CIF; y, finalmente se incorporan los costos de la importación en el caso de DDP y DAP.

1.1.3.4 La transmisión de los riesgos

Es importante considerar que la transmisión de los riesgos inicia a partir del momento que se produce la entrega de la mercancía por parte del vendedor al comprador en el punto acordado o el lugar designado y se refiere a toda posibilidad de pérdida o daño que se pueda causar a la mercancía. No se debe vincular a la transmisión de los riesgos con la transmisión de la propiedad de la mercancía. Ya sea que la entrega de los bienes se dé en: una fábrica o almacén o bodega tanto de origen como de destino; al transportista o delegado del comprador en un lugar convenido de origen o destino; al costado del buque o sobre él; en el muelle o terminal o puerto o aeropuerto de origen o destino, todas las reglas Incoterms®2010 detallan la transmisión de los riesgos de pérdida o daño que se pueda causar a la mercancía a partir de la entrega de parte del vendedor al comprador.

Se ha detallado hasta el momento los aspectos que regulan las reglas Incoterms®2010 relacionadas con las mercancías o bienes, considerado las posibles pérdidas o daños las mismas que estarían influenciadas por varios factores relacionados con estado de las mismas mercancías, como la preparación para la exportación (envases, embalajes), la responsabilidad de cargue o descargue del medio de transporte, del tipo de transporte principal que se utilice (avión, tren, buque, camión, multimodal), del buen funcionamiento de la cadena logística, del tipo de seguro y de su cobertura, de los aspectos o eventos de la naturaleza (terremotos, derrumbes, incendios, inundaciones, etc.), así como también, casos fortuitos (robo, mala manipulación, entre otros) que afectan directamente a la integridad física de las mercancías.(Boyeras Schumann, 2012)

Sin embargo, en la literatura relacionada con la aplicación de las reglas Incoterms®2010 se manifiesta que debe ser mediante la inclusión en el texto de la firma

del contrato internacional, cualquiera que sea su modalidad. Es importante mencionar que en las reglas se pueden incorporar con total libertad ciertos condicionamientos, a juicio del comprador y del vendedor y de su mutuo acuerdo (sin desvincularse de la normativa internacional), ciertos aspectos que se ajusten a los requerimientos de las partes para su entera satisfacción. Se debe recalcar que si bien las reglas Incoterms[®]2010 permiten una aplicación práctica de las responsabilidades en las transacciones entre comprador y vendedor en el comercio internacional para facilitar los procesos de compraventa, no son de obligatoria utilización, aunque de manera directa o indirecta éstas se registren en la documentación habilitante.

Existen otros aspectos que no están regulados por las reglas Incoterms[®]2010 y que se refieren, como ya se mencionó al inicio de este punto, al cumplimiento de los contratos entre comprador y vendedor, al pago de las mercancías, a los niveles de precios que deben aplicarse, a la autonomía de la voluntad, entre otras; y, son precisamente estos elementos los que motivan la presente investigación para determinar cuál sería la normativa a la que se deben someter compradores y vendedores que incursionan en el comercio internacional para formalizar sus transacciones de compraventa.

CAPÍTULO II

2.1 Tipos de contratos en el comercio internacional

Formalizar las transacciones del comercio exterior es una necesidad que lleva a exportadores e importadores a plasmar los derechos y obligaciones que corresponden a cada uno de ellos en instrumentos que proporcionen seguridad a cada parte y ante todo que garanticen el cumplimiento de sus objetivos empresariales; aunque esto represente, profundizar en el contexto de la normativa legal internacional sobre la cual se amparan estos instrumentos y principalmente los contratos de comercio internacional, objeto de este estudio.

La diversidad de operaciones que se desarrollan internacionalmente están relacionadas, en primer lugar, con el propósito para el cual se ejecutan; y, en segundo lugar, para con la naturaleza de los intervinientes; por lo que, la normativa de los contratos internacionales en las cuales se sustentan estas negociaciones es muy amplia, ya que considera aspectos jurídicos, logísticos, comerciales entre otros que garantizar el éxito de las transacciones.

Entre los contratos internacionales que tienen que ver con la naturaleza de los intervinientes podemos mencionar a los contratos públicos, cuando una de las partes o las dos son empresas públicas; y, contratos privados cuando las dos partes contratantes son empresas privadas. En lo que concierne a los contratos internacionales que tienen que ver con el propósito mismo, hay una amplia diversidad; sin embargo, haciendo mención a los más comunes tenemos: los contratos de compraventa internacional de mercaderías, el contrato de agencia comercial, el contrato de transferencia de tecnología, el contrato de concesión o distribución exclusiva, el contrato de franquicia

internacional, el contrato de Joint Venture internacional.(Ortega Giménez, 2009)

Este trabajo se enfocará en la revisión del contrato de compraventa internacional de mercaderías, considerando que la mayoría de las transacciones en el mundo se realizan bajo una modalidad comercial de compraventa; es decir, la entrega de bienes o servicios a cambio de un precio en dinero sin condicionamientos especiales que modifiquen el proceso normal de este modelo contractual.(Sánchez Cañizares, et al., 2012)

Previo al estudio que se realizará del contrato de compraventa internacional de mercaderías, se describirá, brevemente, las características principales de otros tipos de contratos internacionales, considerados como los más comunes y que se, mencionaron en el párrafo anterior.

El contrato de agencia comercial es un modelo mediante el cual una de las partes, ya sea persona natural o jurídica, asume la denominación de agente y mediante el cual se compromete a realizar actividades o transacciones comerciales como representante de ventas a nombre de la otra parte, como intermediario, a cambio de un monto condicional, en un determinado territorio, y sin asumir los riesgos de tales actividades. Generalmente las empresas lo usan como medio para expandirse ya que financieramente es menos costosa que la apertura de una sucursal. (Cámara de Comercio Internacional, 2012)

En el contrato de transferencia de tecnología una de las partes, persona natural o jurídica, proporciona el acceso a una tecnología, a cambio de una remuneración que se cobra en forma de regalías permanentes o participaciones accionarias.

En el contrato de concesión o distribución exclusiva, una empresa denominada concedente, se compromete con otra llamada concesionaria, a venderle sus productos

de manera exclusiva con la finalidad de que sean revendidos en un territorio específico.

El contrato de franquicia internacional se dice que es una relación jurídica mediante la cual una parte llamada franquiciante pone a disposición o cede a la otra parte llamada franquiciado, la posibilidad de producir y/o comercializar una “concepción global de empresa” (producto, marca, know how, técnicas de comercialización, materias primas), con la finalidad de estandarizar procesos operativos y asegurar el nivel de calidad, a cambio de una contraprestación económica en forma de royalties. (Ortega Giménez, 2009; Sánchez Cañizares, et al., 2012)

El contrato internacional Join-Venture es un tipo de alianza estratégica en el que dos o más socios o empresas convienen la conformación de una tercera empresa en común, con personería jurídica propia, a la cual la dotan de apoyo técnico, comercial y financiero para que desarrolle una actividad determinada. (Ortega Giménez, 2009; Sánchez Cañizares, et al., 2012)

2.2 Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías

Como ya se mencionó al iniciar el segundo capítulo, el contrato de compraventa internacional es uno de los más utilizados, considerando que, la modalidad más común de negociación internacional se realiza en base a una transacción comercial de compraventa.

El continuo crecimiento del comercio internacional y de quienes intervienen en este proceso, les ha llevado a sus participantes a desarrollar estrategias cada vez más especializadas para alcanzar sus metas de expansión.

La internacionalización de los negocios es un factor fundamental para el crecimiento y subsistencia tanto de pequeños como de grandes exportadores; es

imprescindible entonces, observar y medir los riesgos comerciales y jurídicos que implican las transacciones con el exterior y formalizarlas mediante instrumentos seguros. Por estos antecedentes gran parte de la bibliografía que se enfoca al estudio de la contratación internacional establece que el contrato de compraventa internacional de mercaderías es el instrumento primordial en toda transacción comercial internacional (Estrada, El crédito documentario, 2010).

Se manifiesta que el contrato de compraventa internacional es el instrumento jurídico y económico más idóneo y frecuente para la circulación de los bienes; al mismo tiempo, se establece que es el más amplio y minuciosamente regulado en todas las legislaciones internas.(De la Fuente & Echarri, 1999)

La legislación que ampara a los contratos de compraventa es la denominada Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías desarrollada en Viena en abril de 1980; en ésta no se plantea un concepto sobre lo que es una compraventa internacional; empero, para referirnos en adelante se considerará el siguiente enunciado obtenido en base al aporte de varios autores: el contrato de compraventa es un acuerdo en el que dos partes (personas naturales o jurídicas) denominados vendedor y comprador, domiciliados en países diferentes se comprometen mediante una transacción comercial a que el vendedor entregue una mercadería o servicio y los documentos que la respalden, al comprador, quien a su vez se obliga a pagar un precio en dinero u otro signo que lo represente, teniendo como fin la sesión de los bienes o servicios por parte del vendedor y a la recepción por parte del comprador. (Burbano García, 1996; Piltz, 1998; Luna Osorio, 2009; Estrada Heredia, Cómo hacer importaciones, 2008; Ortega Giménez, 2009; Martínez Cañellas, 2004; Neumayer, Ming, & Dessemontet, 1993; Samson, 1994; De la Fuente & Echarri, 1999).

En referencia a la Convención de Viena y tomando en consideración el enunciado propuesto en el párrafo anterior, a continuación se menciona la estructura del Convenio y los requisitos esenciales para instrumentarlo, con el propósito de tener una idea clara de las partes que lo conforman y de su operatividad y funcionamiento.

La Convención de Viena está compuesta por cuatro partes; la primera sobre el *Ámbito de Aplicación* se refiere a los aspectos que están siendo cubiertos por el acuerdo; es decir, lo que se regula y lo que no se regula; la segunda parte sobre la *Formación del Contrato* determina las características particulares que deberá tener el documento y las condiciones que en él se plantean para su validez; la tercera parte sobre la *Compraventa de Mercaderías* establece las obligaciones que tienen comprador y vendedor, así como también, la transmisión de los riesgos de las mercaderías; y, finalmente, una cuarta parte sobre las *Disposiciones Finales* que están directamente relacionadas con la ratificación, aceptación, aprobación o adhesión del contrato. (Comisión de Naciones Unidas para Derecho Mercantil, 2011)

Ortega Giménez (2009) plantea que debe haber requisitos esenciales para que se pueda instrumentar el Convenio; unos de fondo y otros de forma. Dentro de los primeros se menciona: el consentimiento, el objeto y la causa; refiriéndose a la voluntad de las partes, a la especificidad del contrato y al beneficio recíproco, respectivamente; dejando el requisito de forma para la libre elección de formato del convenio.

2.2.1 Estructura

2.2.1.1 Ámbito de aplicación

Corresponde a los artículos del 1 al 13 de la Convención, en los que se hace referencia a disposiciones generales enfocadas a los contratos de compraventa en los

que el objeto de la transacción sean mercaderías; así como también, se proporciona lineamientos sobre el domicilio de las partes contratantes en Estados diferentes.

En definitiva, para exista aplicabilidad del convenio se necesita lo siguiente:

- Que exista una transacción de compraventa a través de un contrato;
- Que el objeto del contrato de compraventa sea de mercaderías;
- Que la transacción sea internacional.

2.2.1.2 Formación del Contrato

Esta parte de la estructura está orientada a las características de la oferta para que ésta tenga la aceptación; es decir, a las condiciones de las mercaderías, el precio y cantidad de ellas, así como también a la personificación del destinatario. En todas las condiciones deben existir una especificidad para considerarla oferta, además de que éstas están regidas por la revocabilidad o irrevocabilidad de la oferta previa a la aceptación definitiva, que es cuando se perfecciona el contrato. (Sánchez Cañizares, et al., 2012)

2.2.1.3 Compraventa de Mercaderías

En esta sección se detallan las obligaciones y derechos del comprador y vendedor, como se menciona a continuación.

2.2.1.3.1 Obligaciones del Vendedor

El vendedor tiene la obligación, principalmente, de entregar las mercaderías, ceder la propiedad de las ellas y de proporcionar los documentos relacionados con las mismas, los cuales deben estar detallados en el contrato. Está claro que las mercaderías deben cumplir con lo especificado en la oferta en cuanto a calidad, cantidad, tipo,

modelo y a su acondicionamiento para el traslado, tales como, envasado, embalado y etiquetado, de conformidad con lo estipulado en la oferta y con los requerimientos del comprador que hayan sido pactados y transcritos en el convenio. De igual forma en la cesión de la propiedad de las mercaderías, éstas no deberán tener ningún tipo de derechos o pretensiones de terceros (CNUDMI, 2011).

2.2.1.3.2 Obligaciones del Comprador

El comprador tiene la obligación de recibir las mercaderías en las condiciones establecidas en el contrato, de pagar el precio acordado, así como también de revisar las mercaderías una vez recibidas. Es deber también, manifestar cualquier inconformidad que se presentase con las mercaderías en el menor tiempo posible (CNUDMI, 2011).

2.2.1.3.3 Deberes del comprador y del vendedor

Los deberes a los cuales se hacen acreedores tanto vendedor como comprador están directamente relacionados con las obligaciones que tienen cada uno; es decir, el comprador tiene los derechos en relación a las obligaciones del vendedor y viceversa, por ejemplo, si el vendedor tiene la obligación de ceder la mercadería, el comprador tiene el derecho de receptar la mercadería, y así por el estilo (CNUDMI, 2011).

2.2.1.3.4 Transmisión del riesgo

Una de las partes esenciales en la compraventa en el comercio internacional es la responsabilidad sobre las mercaderías cuando se tiene la propiedad de ellas, por lo tanto, transmitir la propiedad de estas es transmitir el riesgo de las mercaderías de vendedor a comprador. En sentido lógico, el lugar de entrega de las mercaderías correspondería a la transmisión del riesgo, sin embargo, para evitar confusiones o ambigüedades en la traslado de la propiedad de uno a otro y con el propósito de brindar una mayor certeza

de cuando se transmite el riesgo, los contratos de compraventa recurren a la utilización de las normas internacionales de comercio denominadas Incoterms, las mismas que se explicaron en el primer capítulo.

Como ya se mencionó en el literal 1.3, los Incoterms no solamente regulan lo que es la transmisión del riesgo de las mercaderías sino que también regulan otro tipo de actividades que son importantes dentro del contrato de compraventa para garantizar el beneficio recíproco de vendedor y comprador, como son, la entrega de las mercaderías, los trámites documentales aduaneros y la distribución de los costos. En mayor detalle, la Cámara de Comercio Internacional (2010), en su libro Incoterms[®]2010: Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales, expone los aspectos que regulan cada norma Incoterm[®]2010 las mismas que se mencionan a continuación, incluyendo la codificación original con letras y números para diferenciar a vendedor (A) y comprador (B):

- A1/B1 Obligaciones generales del vendedor / comprador
- A2/B2 Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades
- A3/B3 Contratos de transporte y seguro
- A4/B4 Entrega / Recepción
- A5/B5 Transmisión de riesgos
- A6/B6 Reparto de costos
- A7/B7 Notificaciones al comprador / vendedor
- A8/B8 Documentos de entrega / Prueba de la entrega
- A9/B9 Comprobación, embalaje, marcado / Inspección de la mercadería
- A10/B10 Ayuda con la información y costos relacionados.

2.2.1.4 Disposiciones Finales

En la parte final de la estructura se plantea que la Convención está sometida a la ratificación, aceptación y aprobación de los Estados que la conforman y que estará abierta a la adhesión de los Estados que no son parte de esta. (Comisión de Naciones Unidas para Derecho Mercantil, 2011)

2.2.2 Requisitos esenciales

2.2.2.1 El consentimiento

Conocido también como la voluntad de las partes o lo que el literal B de la Nota Explicativa de la Secretaria de la CNUDMI (2011) de la misma Convención lo denomina el principio de la autonomía de la voluntad, manifiesta -en el artículo 6 del convenio- que “las partes podrán excluir la aplicación de la Convención o (...) establecer excepciones (...) o modificar sus efectos” (p.3). En este sentido existe la autonomía para determinar por ejemplo el ordenamiento jurídico al cual se sujetarán las partes.

2.2.2.2 El objeto

O la especificidad del contrato hace referencia a la sencillez y claridad con la que se encuentra redactado el convenio, de modo que se ajusta a todos los ordenamientos jurídicos. La trascendencia en este punto se centra en que, cuando se presenten discrepancias, las partes e inclusive los tribunales sean consecuentes y apliquen el principio de buena fe, así como también la uniformidad de aplicación y su carácter internacional. (Comisión de Naciones Unidas para Derecho Mercantil, 2011)

2.2.2.3 La causa

O beneficio recíproco se refiere a que el contrato tiene un carácter bilateral; es decir, que existen derechos y obligaciones que deben ser exigidos y cumplidos por ambas partes; por lo tanto el acuerdo está orientado para que el beneficio de la compraventa se mutuo.

Una vez mencionado los requisitos esenciales para instrumentar una compraventa mediante la Convención de Viena; y, la estructura del documento del Convenio, se detalla a continuación una propuesta planteada por Estrada (2008) en su libro *Cómo hacer importaciones*, sobre las cláusulas más importantes para elaborar un contrato de compraventa:

- Fecha, nombres, dirección de las partes.
- Producto, normas y características, embalaje, etiquetado y marcas.
- Cantidad.
- Valor total del contrato, descuentos y comisiones.
- Condiciones de entrega, Incoterms, transportes, seguros, impuestos, aranceles y tasas.
- Lugares y períodos de entrega o de envío.
- Documentos.
- Inspección, licencias y permisos.
- Condiciones y Medios de Pago.
- Garantías, incumplimiento de contrato, retrasos de entrega o pago.
- Recursos.
- Arbitraje.
- Jurisdicción.

- Firma de las partes.(p.83)

A partir del contrato de compraventa internacional de mercaderías surgen otras modalidades contractuales tales como el contrato de garantía, el contrato de arbitraje, el contrato de comisiones, el contrato de transporte, el contrato de seguro, las formas de pago, entre otros, los mismos que no son parte de este estudio pero que se complementan y permiten el normal desempeño del comercio internacional.

Para terminar este capítulo se recomienda la revisión de los Anexos 1 y 2 en donde consta un modelo de contrato de compraventa internacional de mercaderías para conocer el texto y contenido que habitualmente se utiliza en las compraventas internacionales, así como las instrucciones para su elaboración (Ortega Giménez, 2009, p.81-87).

2.3 Fundamentos legales sobre la compraventa internacional

Todos los aspectos relativos a la compraventa internacional están regulados por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, más conocida como la Convención de Viena de 1980 para los Contratos de Compraventa, y, por los Principios UNIDROIT (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado) sobre los Contratos Comerciales Internacionales, llamada simplemente Principios UNIDROIT, para los aspectos que no están regulados por la Convención de Viena de 1980. Estas normativas tendrán incidencia en las transacciones de compraventa siempre que las partes determinen su aplicabilidad, en caso contrario entrará en vigencia la ley negociada entre importador y exportador.

Como antecedente de la Convención de Viena de 1980, se afirma que su

preparación ha sido larga y laboriosa, la misma que inició en 1930 en Roma en el UNIDROIT y fue presentada en la conferencia de La Haya en 1964 en donde se aceptaron dos convenciones: una “sobre la compraventa internacional de mercaderías y, la otra, sobre la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías.” (Boyeras Schumann, 2012, p.47), a las que se les criticó en varias ocasiones, por lo que, en 1964 la CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) decidió estudiarlas, teniendo como resultado la aprobación de la Convención en Viena en abril de 1980 en donde se fusionan las dos convenciones precedentes.

Los Principios UNIDROIT por su parte ha tenido tres versiones, la primera en 1994, la segunda en el 2004 y la tercera en el 2010. Han sido “ampliamente celebrados por su clareza, profundidad, espíritu práctico y adecuación a las necesidades del comercio (...) y han servido como pauta en los procesos recientes de modernización del derecho de los contratos, tanto a nivel nacional como internacional.” (UNIDROIT, 2010, p.5)

Tanto la Convención como los Principios tienen sus orígenes en el medioevo con el nacimiento del derecho mercantil, denominado en aquella época como *lex mercatoria*, que no era más que un conjunto de costumbres propias de los comerciantes para regular sus transacciones. Se dice que el nuevo derecho mercantil internacional es una acepción de la denominada *lex mercatoria* y que lo conforman los instrumentos jurídicos de organismos como la CNUDMI, le UNCITRAL y la ICC, que no constituyen leyes en sí, sino que su carácter coercible depende de la voluntad de las partes para incorporarlas a sus acuerdos. (Oviedo Albán, 2005)

Las razones que ha motivado el estudio de la Convención de Viena y los Principios

UNIDROIT en esta investigación son que el Ecuador firmó su adhesión a la Convención de Viena de 1980 para los Contratos de Compraventa el 27 de enero de 1992 y su entrada en vigencia fue el 01 de febrero de 1993. (CNUDMI, 2015)

CAPÍTULO III

3.1 La realidad del sector industrial exportador de la ciudad de Cuenca

Luego que se ha revisado la función que cumplen los contratos internacionales y específicamente el contrato de compraventa internacional de mercaderías, así como también la importancia de su utilización en las transacciones de comercio internacional y de su fundamento legal, se procederá con el análisis de las formas cómo lo exportadores cuencanos formalizan sus transacciones con el exterior mediante la elaboración de una encuesta que permitirá determinar cuáles son los documentos que les permite afrontar los riesgos inmersos en el comercio internacional.

3.1.1 Elaboración de la encuesta

Considerando el objetivo general de esta investigación y realizando un observatorio previo del sector industrial exportador de la ciudad de Cuenca, así como también de las características y experticia del encuestador o entrevistador, se decide aplicar una encuesta y no una entrevista fundamentado en los siguientes criterios:

La encuesta permite tener respuestas cerradas, en la entrevista podrían presentarse ambigüedades en las respuestas;

Para elaborar la encuesta no necesita tener mayor experiencia en el tema, lo que no sucedería con la entrevista puesto que el entrevistador debería tener una ligera experiencia del tema para poder direccionar al entrevistado;

En la encuesta se limita a responder las preguntas basadas en los objetivos de la investigación, en la entrevista se vinculan también emociones y sentimiento de ambas partes.

3.1.1.1 Planificación de la encuesta

Para la elaboración de la encuesta (Anexo 3) se han planificado una serie de preguntas en las que se mencionan aspectos relacionados con el inicio de la actividad exportadora, el tiempo o antigüedad que llevan en ese desempeño, la cantidad de clientes, la relación en años que tienen con cada uno, los tipos de documentación que utilizan para formalizar sus ventas, las formas de pago que ofrecen a sus clientes, así como también los niveles de cobertura y protección que proporcionan los documentos ante las eventualidades que se pueden presentar.

Antes de iniciar con la encuesta, en primer lugar, se ha obtenido una base de datos de tres instituciones vinculadas con el comercio exterior ecuatoriano y principalmente con el sector exportador de la ciudad de Cuenca; en primer lugar está la Federación Ecuatoriana de Exportadores, FEDEXPOR; seguido de la Cámara de Industrias de la ciudad de Cuenca y finalmente el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PROECUADOR. Como se ha previsto, en las bases de datos obtenidas a través de las páginas web de las instituciones, existen varios exportadores que constan en los tres listados, por lo que, se ha consolidado en una sola base, obteniendo un total de 54 exportadores en lista, constituyéndose así el universo de los industriales-exportadores de la ciudad de Cuenca.

3.1.1.2 Depuración de la Base de Datos

Con la base de datos consolidada se realizó un sondeo, vía telefónica, para determinar si todos los exportadores tienen su información actualizada, así como también, conocer si continúan con sus ventas externas, ya que, se pudo observar que existe varias personas naturales en dichas bases.

3.1.1.3 Ejecución de la encuesta

De los 54 exportadores de la base de datos consolidada, 15 tienen información desactualizada tanto en los números de teléfono como en correos electrónicos, por lo que no fue posible contactarlos; 5 exportadores han realizado solamente una venta puntual al exterior y en la actualidad no desempeñan actividades de exportación, motivo por el cual no se han incluido en el listado final; 11 exportadores tienen como política no contestar encuestas; finalmente dos contactos pertenecen al mismo grupo empresarial, decidiéndose elaborar una sola encuesta como grupo. El resultado final fue de 22 exportadores (Anexo 4) a quienes se les practicó la encuesta.

Seguidamente se envió vía correo electrónico a todos los exportadores de la base final y se dio seguimiento para tener la respuesta de los encuestados.

3.1.1.4 Tabulación de resultados de la encuesta

A continuación se presenta el resultado de las encuestas realizadas al sector exportador de la ciudad de Cuenca, los mismos que se encuentran reflejados en tablas que contienen valores absolutos y valores porcentuales correspondientes a las respuestas proporcionadas por los exportadores.

Para la elaboración de las siguientes tablas solamente se considerarán a partir de la pregunta No.6 hasta la pregunta No.19 por cuanto las 5 primeras preguntas corresponden a datos de las empresas y sus personas de contacto. El análisis de las tablas se lo desarrollará en el capítulo siguiente.

Tabla 1: Pregunta No.6 ¿Cuántos años lleva en la actividad de exportación?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	Entre 0 y 5 años	5	22,70%
2	Entre 5 y 10 años	3	13,60%
3	Entre 10 y 15 años	4	18,20%
4	Entre 15 y 20 años	3	13,60%
5	Más de 20 años	7	31,80%
Total		22	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 2: Pregunta No.7 ¿A cuántos países exporta actualmente?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	Entre 1 y 5 países	11	50,00%
2	Entre 6 y 10 países	8	36,40%
3	Entre 11 y 15 países	1	4,50%
4	Entre 16 y 20 países	0	0,00%
5	Más de 20 países	2	9,10%
Total		22	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 3: Pregunta No.8 ¿Cuántos clientes del exterior tiene actualmente?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	Entre 1 y 5 clientes	7	31,80%
2	Entre 6 y 10 clientes	11	50,00%
3	Entre 11 y 15 clientes	2	9,10%
4	Entre 16 y 20 clientes	0	0,00%
5	Entre 21 y 25 clientes	0	0,00%
6	Entre 26 y 30 clientes	0	0,00%
7	Más de 30 clientes	2	9,10%
Total		22	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 4: Pregunta No.9 ¿Qué antigüedad comercial promedio (en años) tienen con usted sus clientes?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	Entre 0 y 5 años	8	36,40%
2	Entre 6 y 10 años	5	22,70%
3	Entre 11 y 15 años	4	18,20%
4	Entre 16 y 20 años	4	18,20%
5	Entre 21 y 25 años	0	0,00%
6	Entre 26 y 30 años	1	4,50%
7	Más de 30 años	0	0,00%
Total		22	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 5: Pregunta No.10 ¿Cuáles son los medios con los cuales formaliza jurídicamente sus ventas al exterior?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	Ninguno	1	3,20%
2	Factura	15	48,40%
3	Proforma	6	19,40%
4	Contrato de Compraventa	3	9,70%
5	Pagaré	2	6,50%
6	Seguro de Crédito	3	9,70%
7	Otro	1	3,20%
Total		31	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 6: Pregunta No.11 ¿Ha dimensionado los riesgos a los cuales está expuesto en una venta internacional al no tener un medio formal que le brinde protección ante las eventualidades inherentes al comercio exterior?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	SI	12	85,70%
2	NO	2	14,30%
Total		14	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 7: Pregunta No.12 ¿Cuál es la razón por la que no formaliza jurídicamente sus ventas al exterior?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	El cliente no desea	2	13,30%
2	Pérdida de tiempo	0	0,00%
3	De nada sirven esos instrumentos	0	0,00%
4	Más vale un seguro para la mercancía	1	6,70%
5	No necesito, vendo con prepago	5	33,30%
6	Miedo al control fiscal	0	0,00%
7	Ya se cubre con el Incoterm	2	13,30%
8	Hay buena fe de parte del comprador	4	26,70%
9	Otro	1	6,70%
Total		15	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 8: Pregunta No.13 ¿Los instrumentos con los que formaliza sus ventas externas cumplen con las formalidades para tener validez jurídica?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	SI	18	85,70%
2	NO	3	14,30%
Total		21	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 9: Pregunta No.14 ¿Los instrumentos con los que formaliza sus ventas externas tienen cobertura o protección ante los siguientes riesgos?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	Riesgo de impago del comprador	8	19,50%
2	Destrucción total de las mercancías	6	14,60%
3	Defectos en mercancías	9	22,00%
4	Envío erróneo de mercancías	3	7,30%
5	Variación de costos externos	3	7,30%
6	Robo	8	19,50%
7	Otro	4	9,80%
Total		41	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 10: Pregunta No.15 ¿Cuáles son las formas de pago que ofrece a sus clientes externos?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	Crédito Abierto	14	35,90%
2	Pago Anticipado	16	41,00%
3	Cartas de Crédito	7	17,90%
4	Avales Bancarios	1	2,60%
5	Cobranzas	0	0,00%
6	Otras formas	1	2,60%
Total		39	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 11: Pregunta No.16 ¿Cuál es el plazo que otorga por vender a crédito abierto?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	30 días	9	32,10%
2	60 días	11	39,30%
3	90 días	5	17,90%
4	120 días	2	7,10%
5	Otro	1	3,60%
Total		28	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 12: Pregunta No.17 ¿Ha tenido incumplimiento de pago por parte de sus clientes?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	SI	8	36,40%
2	NO	14	63,60%
Total		22	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 13: Pregunta No.18 ¿Qué tipo de gestión ha realizado para recuperar la cobranza de la cartera vencida?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaj e
1	Demanda Legal	0	0,00%
2	Arbitraje y Mediciación Internacional	0	0,00%
3	Gestión de cobranza propia empresa	10	83,30%
4	Delegación de cobranza a terceros	2	16,70%
5	Otros (Mencione)	0	0,00%
Total		12	100,00%

Fuente: Autor

Tabla 14: Pregunta No.19 ¿Qué documentos o instrumentos sirvieron para realizar la recuperación de su cartera vencida?

Orden	Respuesta	Recuento	Porcentaje
1	Factura	10	58,80%
2	Proforma	2	11,80%
3	Contrato de Compraventa	2	11,80%
4	Letra de Cambio	0	0,00%
5	Pagaré	2	11,80%
6	Ninguno	1	5,90%
7	Otro	0	0,00%
Total		17	100,00%

Fuente: Autor

3.1.2 La experiencia de la exportación en la ciudad de Cuenca

De la encuesta aplicada al sector exportador de la ciudad de Cuenca, se obtiene las siguientes experiencias:

Se puede notar que la actividad de exportación en la ciudad de Cuenca no está situada en una época determinada sino que más bien se mantiene y a la vez se incrementa con el paso de los años; es decir, hay exportadores que mantienen su actividad en este sector durante el transcurso del tiempo y también existen nuevos emprendedores que se incorporan en este escenario mundial; esto se refleja en el resultado de la Ilustración 1 en donde se observa que, el 31,80% de ellos tienen una experiencia con las ventas de exportación mayores a 20 años, y un 22,70% se han incorporado en estos últimos 5 años, quedando finalmente un 45,50% de exportadores con una experiencia entre los 6 y 20 años repartidos en forma equilibrada.

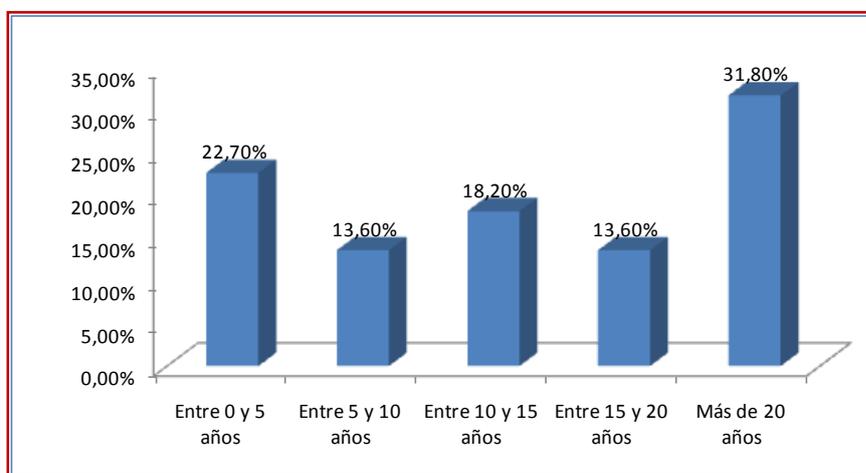


Ilustración 1: Años en la actividad de exportación de los exportadores cuencanos.

Esta información nos permitirá más adelante relacionar los medios utilizados para formalizar las exportaciones ya sea que sean nuevos exportadores o que tengan muchos años en esta actividad.

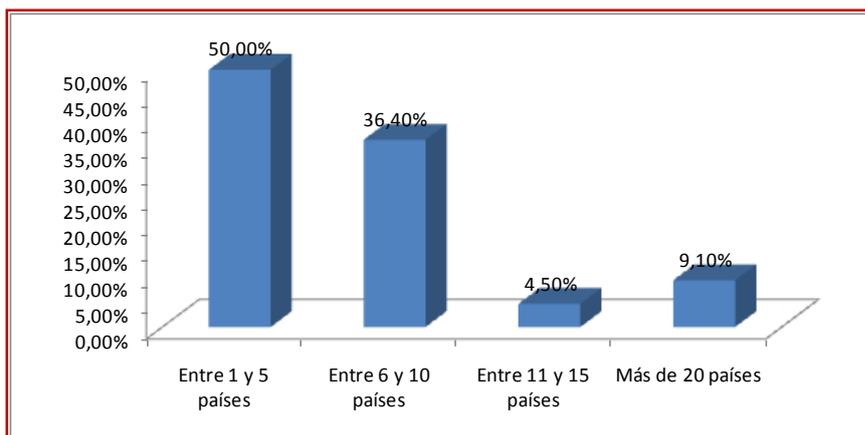


Ilustración 2: Destinos de las exportaciones cuencanas por número de países.

Como lo muestra la Ilustración 2, el 50% de los exportadores concentran sus ventas en no más de 5 países; el 36,40% lo venden entre 6 y 10 países y solamente un 13,60% envían sus productos a más de 11 países.

En la Ilustración 3 a continuación se evidencia la cantidad de clientes externos que tienen los exportadores, teniendo como resultado que el 81,80% tiene entre 1 y 10 clientes y el 18,20% entre 11 y más de 30 clientes.

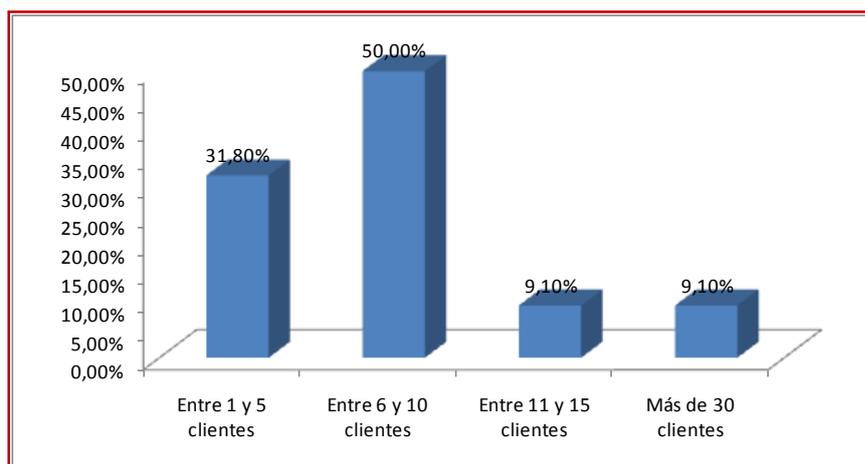


Ilustración 3: Número de clientes que tienen los exportadores cuencanos.

La antigüedad comercial promedio que tienen los clientes de los exportadores es una variable que influencia directamente en la relación comercial y por ende en el nivel de confianza y formalidad en sus transacciones. Una premisa nos permite decir que mientras más años de antigüedad se tiene, mayor es el grado de fidelidad; sin embargo, solamente el 4,50% tiene entre 26 y 30, como nos muestra la Ilustración 4.

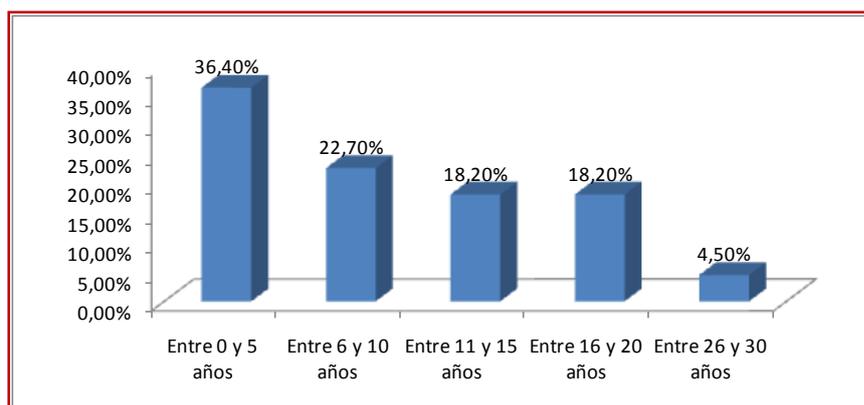


Ilustración 4: Años promedio de antigüedad comercial de los clientes con el exportador.

La experiencia de los exportadores cuencanos, en sus ventas externas, nos permite determinar que las relaciones comerciales que tienen a largo plazo están influenciadas por la fidelidad de los clientes; sin embargo, la expansión o crecimiento, así como la diversificación de sus exportaciones hacia otros mercados, repercutiría en el incremento de los niveles de riesgo al tener nuevos clientes en nuevos mercados; claro está, que las formas de pago que veremos más adelante, tienen gran incidencia en el perfil de riesgo.

A continuación se analizará los medios con los cuales se está formalizando las ventas de exportación.

3.1.3 Medios con los que se formaliza las exportaciones cuencanas

Es importante, en primer lugar, tener claro el grado de comprensión que se tiene

sobre el término formalizar con la finalidad de evitar ambigüedades en los términos que se utilizará en el análisis de este trabajo y principalmente en las propuestas que se plantearán al concluir el documento.

Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (2015) se afirma que, formalizar es: “2.- Dar estructura formal a una proposición o a un discurso. 3.- Concretar, precisar algo. 4.- Dar carácter de seriedad a lo que no la tenía”; en consecuencia, al hablar de los medios con los que se formaliza las exportaciones, se refiere a concretar o darle formalidad a las exportaciones –sometiéndola a una norma o ley- mediante el uso de instrumentos que brinden seriedad a una transacción de compraventa internacional.

En tal virtud, en la Ilustración 5 a continuación, se muestra el resultado de los medios con los que se formaliza las exportaciones cuencanas.

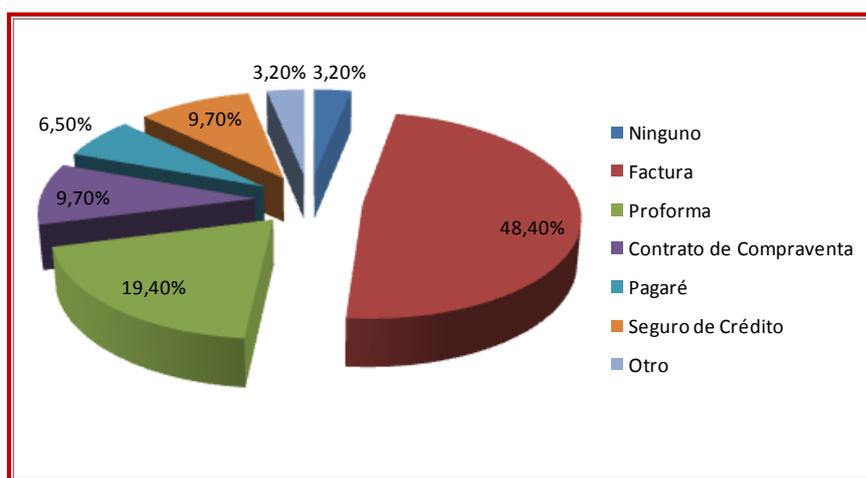


Ilustración 5: Medios con los cuales los exportadores cuencanos formalizan sus exportaciones.

Como se ha podido observar en la Ilustración 5, la forma más habitual de respaldar las ventas externas es la utilización de la factura representada con el 48,40%, seguida de la proforma con el 19,40%, otorgándole solamente el 9,70% a la firma de un contrato

de compraventa internacional –objeto de este estudio- al igual que el seguro de crédito con el mismo porcentaje, dejando finalmente al pagaré, otras formas y ninguna opción con el 12,90%. Se debe aclarar que el exportar que ha elegido la opción “ninguno” no quiere decir que no utiliza ningún medio para respaldar sus ventas sino que, entre una de las opciones, considera esta opción cuando realiza transacciones entre oficinas del país y sus agencias del exterior, teniendo en este caso la utilización de más de un medio para formalizar sus ventas, como por ejemplo: Proforma, Factura y otros.

Es necesario mencionar los conceptos de cada uno de los instrumentos con las cuales los exportadores cuencanos formalizan sus ventas al exterior por cuanto no son idénticos ni similares y por lo tanto tienen características específicas que los diferencian de los demás; más bien, pueden complementarse entre varios de ellos para brindar un mayor grado de protección o cobertura.

3.1.3.1 Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías

Como se hizo mención en el capítulo II, es un texto en el que se plasman las características generales y particulares de una compraventa (especificaciones técnicas, condiciones de entrega, términos de pago, entre otras) entre comprador y vendedor. (Ortega Giménez, 2009)

3.1.3.2 Factura

Denominada en comercio internacional, Factura Comercial, es un documento que entrega el vendedor al comprador, detallando sus datos domiciliarios y las características principales de la mercadería que exporta, el valor, los descuentos e impuestos calculados y las condiciones de compraventa. (Luna Osorio, 2009)

3.1.3.3 Pagaré

Es conocido como un título de crédito que contiene la promesa incondicional del importador de pagar una suma de dinero en lugar y tiempo determinados a la orden del exportador. (Sánchez Cañizares L. , s.f.)

3.1.3.4 Proforma

Es un documento comúnmente conocido como Factura-Proforma en comercio internacional, emitida por el exportador a un potencial comprador o importador en la que se da a conocer con exactitud las características y condiciones de la oferta, así como también otros términos relacionados con la negociación. De validez temporal y generalmente es reemplazada por la Factura Comercial en forma definitiva una vez aceptada la oferta e iniciado el movimiento de mercaderías. (Burbano García, 1996)

3.1.3.5 Seguro de Crédito

Esta modalidad no es otra cosa que la suscripción de una póliza de seguro en la que se adhiere el importador con una empresa aseguradora a favor del exportador para que se cancele los valores correspondientes a la compraventa en caso de que el importador incumpla con el pago del precio pactado (Estrada Heredia, El Crédito Documentario, 2010).

No se debe confundir este seguro de crédito con el seguro de transporte o con el seguro de las mercaderías que tienen otro tipo de cobertura en base a la siniestralidad de los bienes.

Luego de haber revisado los instrumentos con los cuales se respaldan las ventas al exterior y de conocer las características que tiene cada instrumento, es necesario justificar los motivos por los cuales se debe formalizar las exportaciones.

3.1.4 ¿Por qué formalizar las exportaciones?

Aún cuando las compraventas internacionales están amparadas por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, los riesgos de incursionar en el contexto mundial están latentes por el mismo hecho de que comprador y vendedor se encuentran en Estados diferentes; por la mayor movilidad y manipulación de las mercaderías; por la dificultad de verificar la solvencia del comprador y por ende la posibilidad del impago de los bienes; por la fluctuación del tipo de cambio; por los riesgos jurídicos de pertenecer a legislaciones diferentes y por otras circunstancias que pueden surgir, es imprescindible contar con instrumentos que formalicen estas transacciones con el propósito de prevenir las pérdidas totales o parciales de la inversión realizada por los exportadores. (Cámara de Comercio Internacional, 2012)

No todos los exportadores llegan a determinar la totalidad de los riesgos en los que pueden incurrir en sus exportaciones, de ahí que en el caso del sector industrial exportador de la ciudad de Cuenca se presenta los siguientes resultados al consultarles si han dimensionado los riesgos a los cuales se ven expuestos en sus ventas al exterior al no contar con un medio formal que les de protección en sus transacciones internacionales. Del 63% de los encuestados que contestaron esta pregunta el 14,30% de ellos no han considerado la totalidad de los riesgos, tal como se muestra en la Ilustración 6.

Aunque la mayoría de los exportadores analizan y prevén los riesgos de la participación en el comercio exterior, se procedió a consultar cuáles son los motivos por los que no se formalizan las exportaciones, tomando en cuenta que el propósito de esta encuesta es determinar el uso del contrato de compraventa internacional.

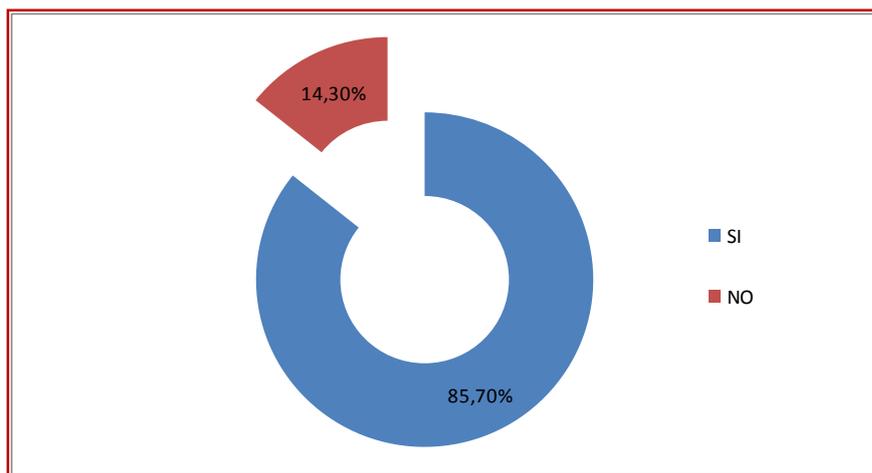


Ilustración 6: Conocimiento que los exportadores tienen de los riesgos en el comercio externo, sin un medio formal que respalde sus ventas de exportación.

Los resultados obtenidos, reflejados en la Ilustración 7, presentan información relevante ya que nos muestra que en la experiencia de los exportadores también se hace presente la informalidad. Podemos observar que el 33,30% dice no necesitar formalizar sus exportaciones por cuanto su política de ventas determina como forma de pago el cobro anticipado. Un 26,70% manifiesta que no lo realiza por cuanto existe buena fe de parte del importador, por lo tanto tienen la certeza en que cobrarán sus ventas. Con un 13,30% se evidencia que el importador no desea recurrir a esta formalización. En el mismo porcentaje, el exportador no formaliza por cuanto el importador no lo desea; finalmente, con un 6,70% los exportadores prefieren darle protección a sus ventas a través de un seguro de crédito, al igual que el uso de otros medios no declarados que también representa el 6,70%.

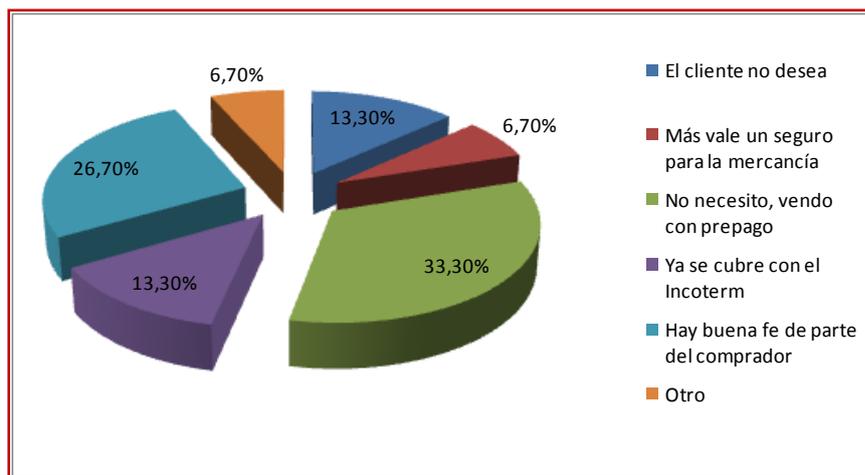


Ilustración 7: Razones por las que no formaliza sus ventas externas.

Ya sea cual fuere el medio con los cuales se da formalidad a las exportaciones, éstos deben tener validez legal para utilizarlos en el caso de tener litigios con el importador en cuanto a las obligaciones que debe cumplir ante el exportador. Para conocer si los instrumentos cumplen con esta característica se elaboró una pregunta que nos dio los resultados que se muestran a continuación:

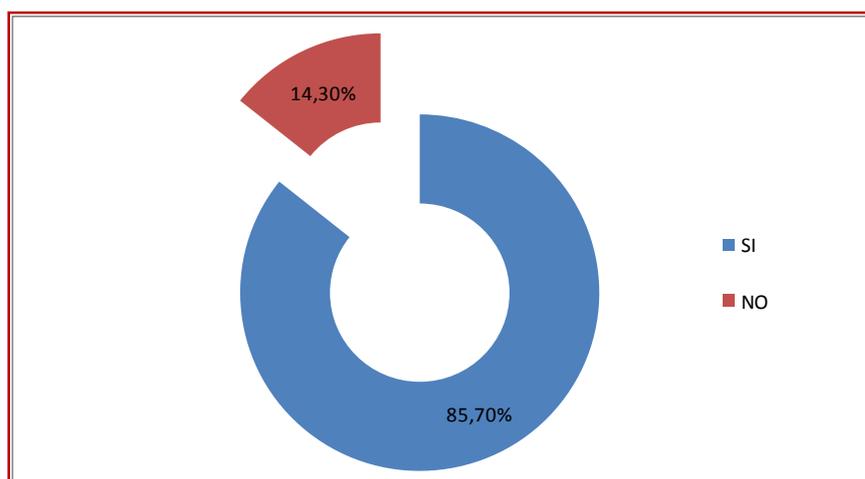


Ilustración 8: Validez jurídica de los medios con los que formaliza sus ventas externas.

El 85,70% de los instrumentos utilizados por los exportadores si tienen validez legal para afrontar las eventualidades que se presentan en comercio internacional según

lo muestra la Ilustración 8; de esta manera se podría decir que en los casos en donde se haya agotado todo intento de regularizar los inconvenientes, los exportadores podrían recurrir a los organismo legales para solucionar los impases.

También se consultó a los exportadores sobre la protección que los instrumentos ofrecen antes ciertos riesgos, teniendo como resultado que el 22% manifestó que sus medios tenía protección ante defectos de la mercadería; el 19,50% contra robo de las mercaderías a través de una póliza de seguro de transporte; en un mismo porcentaje tenían protección ante el riesgo de impago del comprador; el 14,50% cubrían la destrucción total de mercaderías; 9,80% contra otros; y finalmente el 7,30% para los rubros de variación de costos externo y de envío erróneo de mercadería.

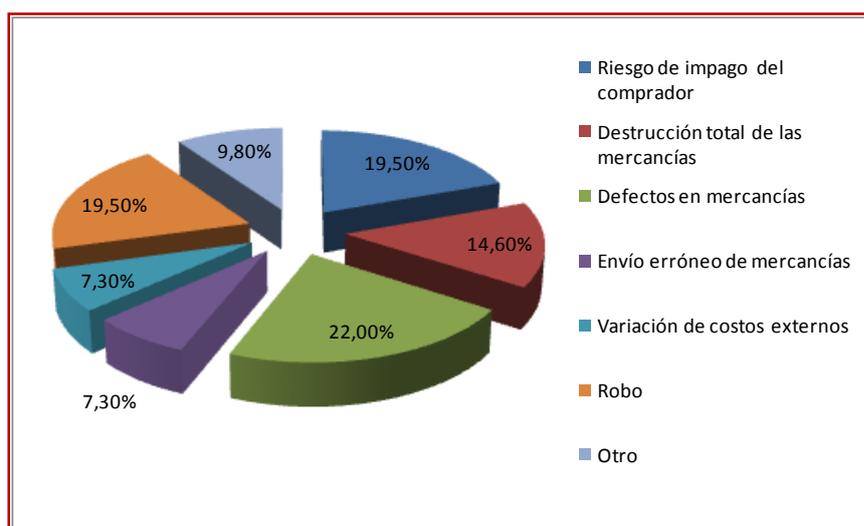


Ilustración 9: Riesgos que son cubiertos por los medios con los que formaliza las ventas externas.

De la Ilustración 9 la respuesta que más nos interesa es la de la protección contra la falta de pago al exportador, considerando que es un asunto externo que no se puede controlar y que depende únicamente del comprador. En el caso de los riesgos que tienen que ver con las mercaderías y su estado físico, podrían prevenirse a través de una

adecuada planificación y mediante la contratación de una póliza de seguros que nos brinden la cobertura deseada.

En otro sentido los riesgos menos previsible, pero uno de los más importantes, es el incumplimiento del comprador el cual podría ser más riesgoso si está influenciado por las formas de pago que ofrece el vendedor, por lo que en la Ilustración 10 se muestran los resultados obtenidos a la pregunta sobre las formas de pago.

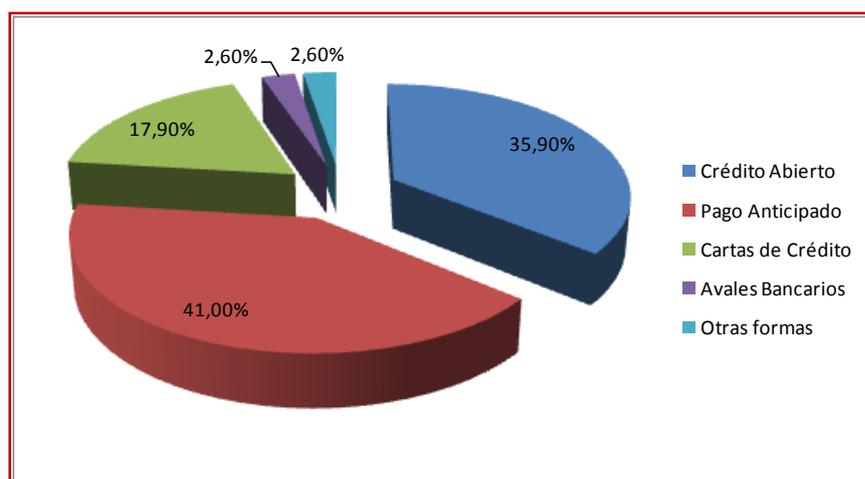


Ilustración 10: Formas de pago que se ofrece a clientes de exportación

Se refleja que las formas de pago ofrecidas por los exportadores son: 41% venta bajo pago anticipado; 35,90% mediante crédito abierto; el 17,90% mediante cartas de crédito; y, en un mismo porcentaje -2,60%- Avalos bancarios y otras formas, tal y como se puede visualizar en la Ilustración 10.

Con respecto a los plazos que otorgan los cuencanos en las ventas a crédito abierto tenemos tal como se muestra en la Ilustración 11: el 39,90% a 60 días; 32,10 a 30 días; el 17,90% a 90 días; el 7,10% a 120 días y en último lugar con el 3,60% otros plazos. Aquí vale la pena acotar que las ventas a crédito es una de la formas de pago que presenta mayor riesgo, por lo que, para operar bajo esta modalidad se necesita de una

entera confianza de los clientes y de los mercados a los cuales se vende.

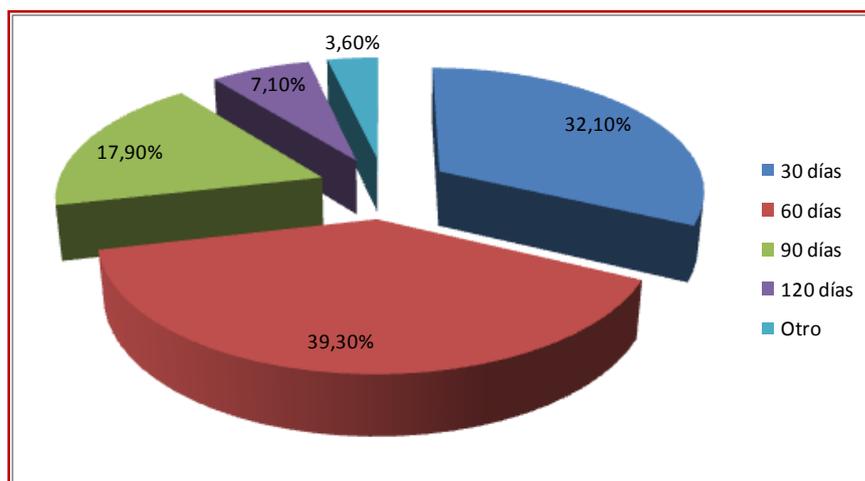


Ilustración 11: Plazo que se otorga en ventas a crédito abierto.

Al preguntarnos al inicio este punto ¿por qué formalizar las exportaciones? se detallaron los riesgos a los cuales se exponen las ventas al exterior, no solamente los que tienen que ver con el lugar de residencia de importadores y exportadores, sino también por aspectos logísticos, comerciales, de tipos de cambio, de mercado, entre otros; los mismos que nos han llevado a realizar el análisis de la encuesta realizada al sector industrial exportador de la ciudad de Cuenca, con el propósito de consolidar los argumentos necesarios para validar las razones por las que se debe formalizar las exportaciones; encontrándose en las respuestas de los encuestados que, no todos los exportadores analizan a profundidad los riesgos que implica incursionar en las ventas a otros países, además la aplicación de ciertas políticas comerciales relacionadas con el plazo y la forma de pago, son de alto riesgo; de igual forma, la documentación que respalda las compraventas debe cumplir normas para que sirvan de medios legales ante posibles controversias. En consecuencia, existen argumentos de mucho sustento para afirmar que si se debería formalizar la ventas con el exterior.

3.1.5 Análisis de experiencias y casos de los exportadores cuencanos

A continuación se presenta los resultados obtenidos a la pregunta: ¿ha tenido incumplimiento de pago por parte de sus clientes externos?

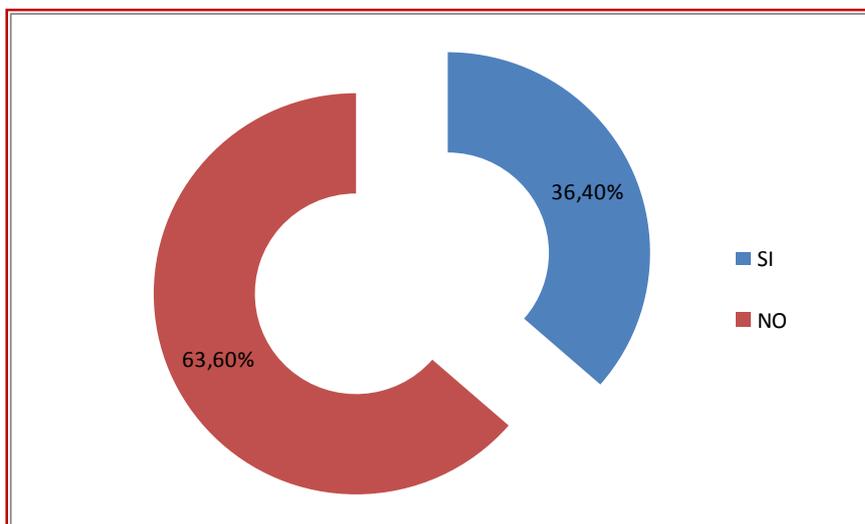


Ilustración 12: Incumplimiento de pago de clientes de exportación.

Las cifras de la Ilustración 12 nos indican que un 36,40% de los encuestados ha tenido experiencias en donde el cliente del exterior no ha honrado los pagos por las mercaderías recibidas.

Seguidamente, en la Ilustración 13 podemos observar cuál es la forma en la que se procede a la recuperación de la cartera de los valores que no han sido pagados a los exportadores cuencanos. A pesar de que la pregunta propone opciones como: Demanda Legal, Arbitraje y Mediación Internacional, los encuestados solo han usado dos opciones que a continuación se detallan:

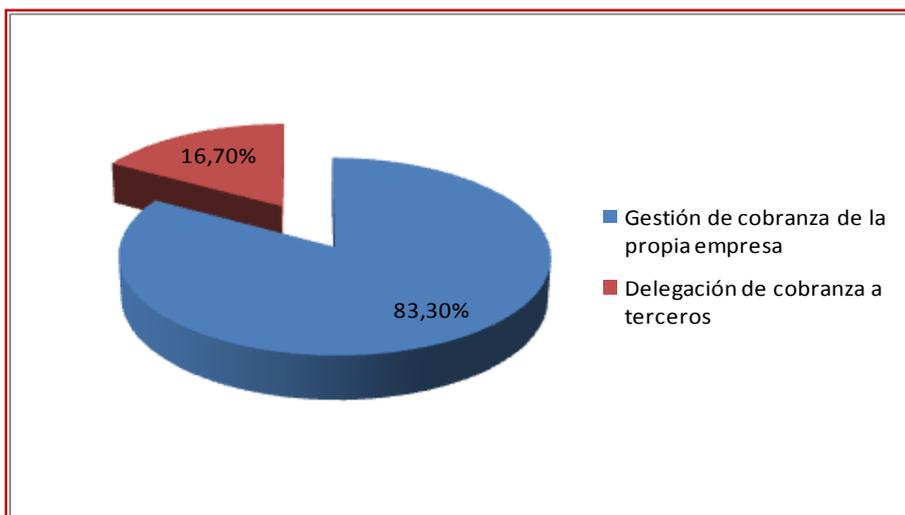


Ilustración 13: Tipo de gestión utilizadas por los exportadores para la recuperación de cartera vencida

Podemos observar que el 83,30% de los exportadores realizan su propia gestión de cobranza, ya sea por medios electrónicos o telefónicos e inclusive, la movilización de personal de la empresa al país de destino para proceder con la gestión. El 16,70% restante delega esta gestión a empresas o agentes que brindan este servicio. Ya sea cual fuere el medio o la forma con la que realizan la gestión de cobranza, es imprescindible contar con documentos que respalden la venta realizada, y ante todo que brinden la certeza de que son documentos legalmente válidos para tener éxito en la gestión.

En la Ilustración 14 se muestra el resultado de la pregunta sobre los tipos de documentos que le han sido válidos al exportador para recuperar la cartera vencida fruto del incumplimiento de pago del importador.

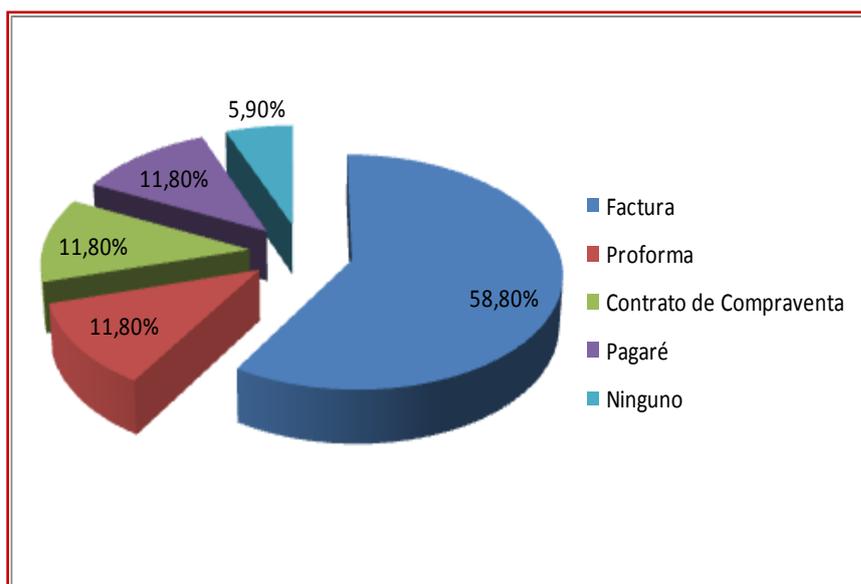


Ilustración 14: Documento utilizados para la recuperación de cartera vencida.

Como se puede observar en la ilustración el 58,80% de los exportadores, que han tenido la experiencia de tener cartera vencida, han utilizado la Factura como medio para la recuperación de cartera; en igual porcentaje, 11,80%, está la Proforma, el Contrato de Compraventa y el Pagaré; solamente el 5,90% no ha tenido la necesidad de recurrir a ningún documento para solucionar sus problemas de cartera.

En la experiencia de los exportadores cuencanos podemos encontrar que del 35,90% que ofrecen como forma de pago el crédito abierto, tal como se mencionó en el comentario de la Ilustración 10, hay un 36,40% que ha tenido experiencias negativas por la falta de pago de los importadores que recibieron las mercaderías, por lo que ha sido necesaria la gestión del personal de la empresa o de organismos que brindan los servicios de cobranza para que se pueda realizar la recuperación de la cartera vencida (Ilustración 13), misma que para su gestión efectiva ha necesitado, en el 94,10% de los casos (Ilustración 14), de documentos que permitan su cobranza.

CAPÍTULO IV

4.1 Análisis cuali-cuantitativo de la encuesta

Una vez realizado el análisis cuantitativo de la encuesta, se procederá a realizar el análisis cualitativo con el cual se determinará los resultados obtenidos en la investigación.

Como se planteó al inicio del trabajo, el objetivo principal fue conocer los medios por los cuales los exportadores cuencanos formalizan sus ventas externas, siendo el principal interés el uso del contrato de compraventa internacional de mercaderías no con fines estadísticos sino más bien como medio de brindar seguridad ante los riesgos que se encuentran inmersos en las transacciones de comercio internacional.

El análisis de los resultados de las encuestas permite emitir los siguientes criterios:

1. El sector industrial exportador de Cuenca no busca tener un gran abanico de cliente, más bien, buscan tener negociaciones exitosas, lo que determina que la primera transacción que realizan con un cliente es vital para definir que las transacciones perduren con el tiempo;
2. Los clientes de los exportadores cuencanos se encuentran segmentados de acuerdo al número de años de las relaciones comerciales que mantienen con ellos, por lo que el nivel de confianza depende de la antigüedad y de la fidelidad que hayan conseguido en sus primeras negociaciones;
3. A pesar de que la mayoría de los exportadores consideran los niveles de riesgo al realizar sus ventas, el nivel de cobertura y protección que les proporcionan los documentos con los cuales formalizan sus ventas, son parte del trámite de la transacción;

4. El grado de confianza que los exportadores cuencanos han logrado con sus clientes, permiten otorgar formas de pago que pueden resultar más riesgosas ante cualquier eventualidad;
5. Si bien algunos de los documentos utilizados por los exportadores para formalizar sus ventas tienen validez jurídica, procuran evitar llegar a instancias que tengan que ver con los tribunales internacionales;
6. Cuando los exportadores se han visto en la necesidad de gestionar el cobro de los impagos de parte de los compradores, prefieren solucionar en forma directa y evitar llegar a instancias mayores;
7. Como la gran mayoría de los exportadores sustenta su venta en la factura, es muy probable que no dimensionan el nivel de cobertura que puede proporcionarles un contrato de compraventa o un documento con la información necesaria para darle la validez de un contrato internacional;
8. La utilización defectuosa o superficial de los términos de negociación, Incoterms®2010, podrían afectar los derechos que tienen como vendedor;
9. Si bien pudiesen haber obtenido un grado de confiabilidad de parte de sus clientes, la aplicación de la buena fe como parte esencial del comercio internacional puede verse afectada por factores como el riesgo país o por otras variables económicas internacionales.

En estos momentos en los que la economía ecuatoriana está siendo muy cuestionada, es muy necesario que los exportadores desempeñen bien su papel y se protejan ante las eventualidades que el comercio exterior le puede plantear.

4.1.1 Propuestas para formalizar las exportaciones cuencanas

Como ya se ha manifestado en el desarrollo de este trabajo, es necesario que las ventas externas realizadas por los exportadores cuencanos estén protegidas por medios

formales que brinden cobertura ante cualquier eventualidad y ante todo que garanticen el cobro de las mismas. La alternativa más idónea que brinda mayor seguridad es la firma del contrato de compraventa internacional; sin embargo, en el caso de los exportadores cuencanos, según lo muestran los resultados de la encuesta, solamente el 9,70% de ellos recurren a la firma de este instrumento, por lo que, consciente de nuestra realidad, se debe plantear alternativas que se apeguen al máximo al beneficio de este medio.

4.1.2 Otros medios con los que se formalizan las exportaciones cuencanas

A pesar de que las transacciones de compraventa internacional sí se respaldan con un documento oficial como lo reflejan las encuestas, no se estandariza el formato ni el tipo de documento, aún cuando varios exportadores no solamente se respaldan con un solo instrumento sino en varios de ellos, que, como se manifestaba en el capítulo anterior son complementarios. Sin embargo, aún cuando el artículo 11 de la Convención de las Naciones Unidas, (2011) manifiesta: “El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.”(p.4), no se debería caer en la sencillez y peor aún en la informalidad.

La probabilidad de que, los instrumentos con los que se respaldan los exportadores cuencanos, no cubran los requisitos mínimos como para considerarlos medios formales o quizás legales podrían incrementarse según la complejidad de las negociaciones, empero, el propósito de este trabajo es precisamente proponer alternativas, independientes del tipo de formato, que cubran las necesidades más relevantes.

Claro está que ninguna de las operaciones de comercio exterior, y en este caso las

exportaciones, están libres de tener incumplimientos de parte del importador, por lo que es recomendable prever, a toda costa, los posibles inconvenientes; y, de no ser así, resolver los impases por las vías menos conflictivas, ya que llegar a procesos judiciales podrían resultar demasiado onerosos, inclusive con valores mayores al valor de la transacción.

4.1.3 Alternativas para formalizar las exportaciones

A pesar de que la documentación con la cual los exportadores cuencanos formalizan sus ventas externas hasta el momento les ha brindado cierto grado de confiabilidad, es recomendable optar por algunas formas de pago para reducir los niveles de riesgo de sus transacciones.

Entre las alternativas de formas de pago seguras que se pueden utilizar, principalmente cuando los clientes son nuevos, están: el prepago, que ya muchos de ellos los utilizan; la carta de crédito como uno de los medios más seguros a pesar de que resulta para muchos importadores y también exportadores, un poco costosa; el seguro de crédito de exportación, aunque éste también necesita realizar desembolsos previo a la expedición de las mercaderías.

Las propuestas que se plantean son operaciones existentes en el mercado; sin embargo, considerando la experiencia de los exportadores cuencanos, se plantea una alternativa para formalizar las ventas externas, misma que no genera un gran cambio en el normal desempeño que han realizado en sus transacciones internacionales. En primer lugar se detallará los lineamientos que debe cumplir la propuesta, siempre fundamentada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías; seguidamente, a manera de sugerencia, se plantea un formato que no pretende ser el elixir o la panacea para formalizar las

transacciones con el exterior; más bien, incentiva a que cada quién lo perfeccione a la realidad de sus negociaciones o de cada transacción si así fuese la necesidad.

Se propone que el documento contractual sea una factura-proforma ya que, en primer lugar, refleja la propuesta del exportador y no representa hasta ese momento el movimiento de mercaderías, más bien, se convierte en la evidencia de una posible Orden de Compra, Nota de Pedido o una intención de compra de parte del importador. Al mismo tiempo se convierte en un instrumento, lo más preciso posible elaborado por el vendedor, sobre el cual el comprador realiza un análisis minucioso de las condiciones de la oferta de mercaderías en cuanto a los precios, términos de negociación, forma de pago, entre otras, previo a su aceptación.

A continuación se detalla los elementos básicos que conformarán la propuesta (ANEXO 5), las mismas que se apegan a lo planteado en la Convención de Viena de 1980 y que conforman gran parte del Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías propuesto por este mismo organismo:

1. Su carácter internacional:

Numerales 1 y 2 del Anexo 5.- Aquí se detallan las ciudades y países de residencia tanto de exportador como del importador.

2. La compraventa será de mercaderías:

Numerales 3, 4, 5, 6 y 7 del Anexo 5.- En estos numerales consta el detalle de los productos sus cantidades, códigos, calidades y precios

3. La autonomía de la voluntad:

Numeral 8 del Anexo 5.- En este numeral se especifica que la Factura-Proforma está regulada por la Convención de las Naciones Unidas para Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y que en caso de disputas, se resolverán mediante arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. Sin embargo, ésta podrá modificarse en caso de que las partes acordasen un régimen jurídico diferente al de la Convención.

4. La observancia de la buena fe:

Numeral 9 del Anexo 5.- Se detallan claramente ciertas condiciones adicionales que plantea el exportador, por lo tanto, el importador está informado de éstas en la propuesta, y no será válida mientras no tenga la firma de aceptación.

5. La especificidad de la oferta:

Numerales 10, 3, 4, 5, 6 y 7 del Anexo 5.- La Convención dice que para que no sea una simple promoción o publicidad, se debe especificar las personas o empresas a quienes va dirigida, así como también mercaderías, su cantidad y precio o un medio para determinarlos.

6. La revocabilidad:

Numeral 11 del Anexo 5.- En la Factura-Proforma consta una fecha de validez, por lo que se vuelve revocable mientras no se de la aceptación e irrevocable durante los días de validez de la oferta.

7. La aceptación de la oferta:

Numeral 12 del Anexo 5.- Se dispone de un espacio para la firma de aceptación. Podría no darse la aceptación con la firma en el documento; sin embargo, existen otros

medios para recibir la aceptación a la oferta con la condición que se haga referencia al número de Factura-Proforma.

8. El traspaso del riesgo:

Numeral 13 del Anexo 5.- En este espacio se detalla claramente el tipo de Incoterms®2010 a utilizarse el mismo que deberá plasmarse tal y como se recomendó en el capítulo 1. Al seguir los Términos recomendados por la Cámara de Comercio Internacional, se establece claramente los deberes y obligaciones que deben cumplir importadores y exportadores. Entre ellos la transmisión del riesgo, la documentación de exportación, los trámites aduaneros, el lugar de entrega de las mercaderías, la repartición de los costos, la contratación del seguro, entre otros; aunque este último si consta en la propuesta.

Al finalizar este capítulo y una vez expuesta la alternativa para formalizar las exportaciones, se recalca que no se convierte en la propuesta universal para todas las transacciones de compraventa de los exportadores cuencanos, más bien queda la idea propuesta en donde tendrá que ajustarse si las condiciones y el tipo de transacción así lo permitan.

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo de graduación me he enfocado en conocer cuáles son las formas en las que los exportadores cuencanos gestionan sus ventas al exterior y específicamente conocer los instrumentos que utilizan para darle la formalidad a sus transacciones.

Una de las razones principales es determinar los medios que les garantizan la cobranza de sus ventas, de igual forma saber cómo se aplica la normativa internacional para este tipo de operaciones.

Luego de realizada la encuesta al sector industrial-exportador de la ciudad de Cuenca y de haber revisado el régimen legal sobre el cual se sustenta las compraventas internacionales, he obtenido las siguientes conclusiones:

- Toda venta al exterior genera un riesgo para el exportador, y mucho más cuando los instrumentos con los que formaliza su venta no cumplen con la normativa para reconocerse como documento legal;
- Si bien no existe un documento oficial en las exportaciones que le garanticen que el importador cumpla con los pagos y con todas las obligaciones que le corresponde, si hay especificaciones que deben contener los documentos para que tengan validez legal y sirvan de garantía al exportador;
- La normativa internacional dice que el Convenio de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías es el instrumento sobre el cual se sustentan las operaciones de comercio exterior; sin embargo, la misma Convención otorga la voluntad a las partes (Exportador e Importador) de acogerse o no a dicha Convención;

- Los exportadores cuencanos no recurren a la firma de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, más bien utilizan otros documentos para formalizar sus ventas, por lo que es necesario que éstos documentos cumplan ciertas formalidades;
- A pesar de que los exportadores se acojan a toda la normativa exigida internacionalmente, no les exime de riesgos de impago por parte del importador, por lo que, se debe tener mucha precaución durante el proceso de negociación y determinar la mejor forma de pago;
- La propuesta planteada en este documento no es la solución a todos los inconvenientes que surjan en el comercio exterior, más bien, es el inicio del proceso de compraventa.

RECOMENDACIONES

Para que las exportaciones reduzcan los niveles de riesgo es importante considerar las siguientes recomendaciones:

- Previo al envío de la Factura-Proforma por medios electrónico seguros, solicitar referencias comerciales y bancarias al importador;
- Estudiar bien la forma de pago que ofrecerá a los clientes;
- Que la Factura-Proforma sea solamente uno del conjunto de documentos que conformen cada transacción;
- Que los documentos que acompañen a la Factura –Proforma sean:
 - Nota de Pedido u Orden de Compra o Correo electrónico (envía el importador por fax, correo u otro medio);
 - Factura Comercial;
 - Documento de Embarque (Carta de Porte Internacional por carreteras, o Guía Aérea, o Conocimiento de embarque, según la vía de transporte);
 - Certificado de Origen (cuando corresponda);
 - Lista de Empaque;
 - Otros Certificados (inspección, calidad, sanitario, fitosanitario, ictiosanitario, etc., según el tipo de producto).
- Que en todos los documentos y comunicaciones que se mantenga con el importador, se utilice un número de referencia, que puede ser el número de Factura-Proforma.
- Para las Pymes es la mejor opción al iniciar sus exportaciones.
- Cuando las exportaciones sean frecuentes, es preferible firmar un contrato de compraventa y apoyarse en este formato que le brinde mayor seguridad.

BIBLIOGRAFÍA

- Abel, C. (s.f.). *El contrato partes y elementos - Aspectos Técnicos*. Instituto de Prácticas Bancarias y Financieras.
- Bajo, O. (1991). *Teorías del Comercio Internacional*. Antoni Bosch editor.
- Boyeras Schumann, D. (2012, Septiembre 25). *Bielefeld Academic Search Engine*. (U. A. Barcelona, Ed.) Retrieved Noviembre 20, 2015, from BASE: <http://www.base-search.net>
- Bravo Chuquillanque, E. (2009). *Documentos utilizados en el comercio exterior*. El Cid.
- Burbano García, G. (1996). *Términos usuales en el comercio internacional*. Quito, Ecuador: Pudeleco Editores S.A.
- Bustillo, R. (2000). *Comercio Exterior: materia y ejercicios*. País Vasco: Universidad del País Vasco.
- Cámara de Comercio Internacional. (2012). *Guía ICC del Comercio Internacional*. Barcelona: ICC Services.
- Cámara de Comercio Internacional. (2006). *ICC Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios*. París: ICC Services.
- Centro de Comercio Internacional, ITC. (2010). *Contratos Modelo para la Pequeña Empresa: Guía legal para hacer negocios internacionales*. Ginebra: Centro de Comercio Internacional.
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, CNUDMI. (2010). *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías*. Viena: Oficina de las Naciones Unidas.
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. (2015). *CNUDMI*. Retrieved Noviembre 30, 2015, from <http://www.uncitral.org/>
- Corte Constitucional del Ecuador. (2008, Octubre 20). *Registro Oficial*. Retrieved Noviembre 24, 2015, from <https://www.registroficial.gob.ec>
- De la Fuente, M., & Echarri, A. (1999). *Modelos de Contratos Internacionales*. FC Editorial.
- Díez Vergara, M. (2004). *La importancia del contrato en el comercio internacional*. Deusto.
- Estrada Heredia, L. P. (2008). *Cómo hacer importaciones*. Quito: Editorial Mendieta.
- Estrada Heredia, L. P. (2010). *El crédito documentario y los sistemas de financiamiento en el comercio exterior*. Loja: Editorial de la Universidad Técnica Particular de Loja.
- Excelencia, E. E. (2015, Noviembre 20). *www.nueva-iso-9001-2015.com*. Retrieved Noviembre 20, 2015, from <http://www.nueva-iso-9001-2015.com>

- González Lanzarote, R. (2013). *Cuaderno del alumno: negociación y compraventa internacional*. Madrid: CEP, S.L.
- González Lanzarote, R. (2013). *Manual Negociación y Compraventa Internacional*. Madrid: CEP, S.L.
- Gudynas, E., & Buonomo, M. (2007). *Integración y Comercio: Diccionario Latinoamericano de términos y conceptos*. Montevideo, Uruguay: CLAES y D3E.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. D. (2010). *Metodología de la Investigación* (Quinta ed.). México DF: Mc Graw Hill.
- Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, UNIDROIT. (2010). *Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales*. Roma: Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado.
- Internacional, C. d. (2010). *Incoterms 2010: Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales*. Francia: ICC Publications.
- Jacobson, A. (2006). Percepción del riesgo y gerencia de riesgos. *Gerencia de Riesgos y Seguros*, 43-49.
- Luna Osorio, L. (2009). *Diccionario de Economía INternacional del Ecuador*. Quito: Pudeleco Editores S.A.
- Martinez Cañellas, A. (2004). *SelectedWorks*. Retrieved octubre 24, 2015, from http://works.bepress.com/anselmo_martinez_canellas/
- Mejía Delgado, H. (2012). *Seguros y finanzas para la familia*. Colombia: Ecoe Ediciones.
- Neumayer, K. H., Ming, C., & Dessemontet, F. (1993). *La Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises*. Lausanne: Cedidac.
- Ortega Giménez, A. (2009). *Guía Práctica de Contratación Internacional*. Madrid: Esic Editorial.
- Oviedo Albán, J. (2005). Aplicabilidad de la convención de naciones unidas sobre contratos de compraventa internacional. *Vniversitas* (109), 319-337.
- Oviedo Albán, J. (2011). *La Convención sobre compraventa internacional de mercaderías: antecedentes y desarrollos alternativos*. New York: Iladen.
- Oviedo Albán, J. (2011). Obligaciones y cargas de las partes en la compraventa internacional de mercancía. *Revista de Derecho Privado*, Universidad de los Andes.
- Peña, O. (2009). *Comercio Internacional*. Argentina: El Cid Editor.
- Piltz, B. (1998). *Compraventa internacional: convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 1980*. Buenos Aires: Astrea.

- Real Academia de la Lengua Española. (2015, s.f. s.f.). *Real Academia Española*. Retrieved Noviembre 26, 2015, from <http://www.dle.rae.es>
- Romanillos Dominguez, T. (1999). *La Gerencia de Riesgos: pasado, presente y reflexiones sobre el futuro de la gerencia de riesgos*. Madrid: Agers.
- Rozas Gutierrez, S., Corredor Velandia, C., & Guerra, H. (2011). *Negocios Internacionales: fundamentos y estrategias*. Colombia: Universidad del Norte.
- Samson, C. (1994). *Cubiq*. Retrieved octubre 24, 2015, from <http://www.cubiq.ribg.gouv.qc.ca>
- Sánchez Cañizares, L. (s.f.). *Medios de Pago Internacional*. Retrieved Noviembre 02, 2015, from <http://www.mediosdepagointernational.es>
- Sánchez Cañizares, S., Navarro Pabsdorf, M., Cuenca García, E., Fuentes García, F., Martín Armario, J., Rastrollo Horillo, M. Á., et al. (2012). *Manual de Comercio Internacional*. Sevilla: Extenda.
- Sánchez Lorenzo, S. A. (2012). *Cláusulas en los contratos internacionales: redacción y análisis*. Barcelona: Atelier.
- Santos Belandro, R. (2006). La compra-venta internacional de mercaderías y la aplicación del Tratado de Viena en Ecuador y Uruguay. *Foro Revista de Derecho* , 44.
- Secretaria de la CNUDMI, Comisión de Naciones Unidas para Derecho Mercantil. (2011). Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* (p. 58). New York: CNUDMI.
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2009). *Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013*. Quito: Senplades.
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional del BUen Vivir 2013-2017*. Quito: Senplades.
- Terán Sunca, J. F. (2013). *La Transmisión del Riesgo en la Compraventa Internacional de Mercaderías*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Vidal Olivares, Á. (2006). *El riesgo de las mercancías en la compraventa internacional en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercancías (CVCIM)*. Talca: Red lus et Praxis.
- Vidal Olivares, A. (2002). *SciELO*. (I. e. Praxis, Ed.) Retrieved Diciembre 14, 2015, from www.scielo.cl: http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-00122002000200016&script=sci_arttext
- Villalobos Torres, L. R. (2006). *Fundamentos de Comercio Internacional*. México: Miguel Ángel Porrúa.

Wilches-Chaux, G. (1998). *Auge, caída y levantada de Felipe Pinillo, mecánico y soldador o Yo voy a correr el riesgo*. Perú: La Red.

ANEXOS

ANEXO I

MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA

INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS (Ortega Giménez, 2009)

Este contrato de **COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS** se celebra por una parte la empresa(1) representada en este acto por(2), y por la otra la empresa(3) representada también en este acto por(4), a quienes en lo sucesivo se les denominará el “vendedor” y el “comprador” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES:

POR UN PARTE, DECLARA EL VENDEDOR:

I.- Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de(5) según consta en la escritura(6).

II.- Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades: la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de(7)

III.- Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV.- Que el (la) señor (a)(8) es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

V.- Que tiene su domicilio en(9), mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

POR OTRA PARTE, DECLARA EL COMPRADOR:

I.- Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de(10) y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II del vendedor.

II.- Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

III.- Que el (la) señor (a)(11) es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato y obligar a su representada en los términos del mismo.

IV.- Que tiene domicilio en(12), el mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así a tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS:

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.- Por medio de este instrumento el vendedor se obliga a vender y el comprador a adquirir(13).

SEGUNDA.- PRECIO.- El precio de los productos objeto de este contrato que el comprador se compromete a pagar, será la cantidad de(14), en condiciones(15) INCOTERMS®2010.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el destino, en perjuicio de las partes.....(16) El vendedor deberá entregar la mercadería al transportista, según el modo previsto por el término comercial señalado, como máximo antes del día pactado, no respondiendo de los perjuicios que pudieran ocasionarse al comprador como consecuencia de demoras en la llegada de dicha mercadería a destino, salvo que tales demoras se hubiesen motivado por causas imputables al vendedor produciendo incumplimiento del plazo de entrega indicado y no pudiera acreditar el vendedor causa justificada alguna que hubiese ocasionado dicho retraso

Los plazos señalados podrán ser modificados por las partes cuando concurran causas de fuerza mayor o circunstancias previstas que no hubieran podido preverse y que hagan imposible el cumplimiento de los plazos de entrega señalados.

Si a la llegada de la mercadería a destino el comprador no se hiciera cargo de la misma, el vendedor podrá exigir el cumplimiento del presente contrato y que se efectuase el pago del precio convenido.

TERCERA. FORMA DE PAGO.- El comprador se obliga a pagar al vendedor el precio pactado en la cláusula anterior, mediante(17), contra entrega de los siguientes documentos(18) De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, el comprador, se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas. Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito o sistema de pago convenido serán por cuenta del comprador.

El precio convenido en el presente contrato se hará efectivo por el comprador al vendedor de la siguiente forma.

- a) Un%, es decir,, en el momento de la firma del presente contrato y que el comprador entrega al vendedor en este acto y en efectivo metálico, cantidad que es recibida por el vendedor a su entera satisfacción, sirviendo este documento de la más fiel y eficaz carta de pago de la citada cantidad. Este porcentaje será a cuenta del precio total estipulado y su abono por parte del comprador no le libera del cumplimiento del presente contrato.
- b) El resto, es decir, la cantidad de, mediante crédito documentario irrevocable y confirmado, pagadero en las cajas de oficina del Banco, en el plazo de días naturales a contar de la recepción de las mercancías.

En caso de retraso en el pago por parte del comprador devengará, sin perjuicio de las demás facultades que correspondan al vendedor, un interés anual del% (19).

CUARTA. ENVASE Y EMBALAJE DE MERCANCÍAS.- El vendedor se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes:(20).

QUINTA. FECHA DE ENTREGA.- El vendedor se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los(21) días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA. PATENTES Y MARCAS.- El vendedor declara y el comprador reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrado(22) Así mismo el comprador se compromete a notificar al vendedor, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido de dicha patente o marca, a fin de que el vendedor pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SÉPTIMA. VIGENCIA DEL CONTRATO.- Ambas partes convienen que una vez el vendedor haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y “El comprador” haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.

OCTAVA. RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO.- Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los(23) días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate. La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

NOVENA. INSOLVENCIA PATRIMONIAL.- Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra o concurso de acreedores, suspensión de pagos o concurso voluntario, o cualquier otro tipo de insolvencia patrimonial.

DÉCIMA. SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES.- La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de

las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DECIMOPRIMERA. CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES.- Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DECIMOSEGUNDA. LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL.- El vendedor garantiza al comprador que las mercaderías suministradas están libres de vicios o defectos de fabricación. A tales efectos el vendedor se compromete a reponer gratuitamente cualquier pieza defectuosa o a reparar cualquier defecto de funcionamiento, siempre que el comprador ponga en conocimiento del vendedor dicho defecto en un plazo máximo de(24) meses, contados a partir de la recepción de la mercadería en destino.

No obstante, si en el momento de recibir las mercaderías el comprador, los vicios o defectos fueran manifiestos, deberá manifestarlo inmediatamente al vendedor.

En cualquier caso el vendedor podrá comprobar los vicios o defectos alegados por el comprador mediante los medios que crea oportunos.

Quedan excluidos del plazo de garantía señalado los defectos o perjuicios ocasionados en la mercadería vendida por causa de negligencia o manejo defectuoso por parte del comprador.

DECIMOTERCERA. CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.- El presente contrato entrará en vigor el mismo día de su firma, no pudiendo el comprador, una vez suscrito el mismo, anular el pedido a que dicho contrato hace referencia, bajo ningún concepto, sin el consentimiento del vendedor. Se establecen como únicas condiciones de previo cumplimiento a la entrada en vigor las siguientes:

- a) Haber satisfecho el comprador el pago anticipado.
- b) Haber obtenido el vendedor los correspondientes documentos para formalizar la exportación ante las autoridades competentes de su país.
- c) Haber obtenido el comprador los correspondientes documentos para formalizar la importación ante las autoridades competentes de su país.

DECIMOCUARTA. RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.- Las partes de común acuerdo, deciden someter sus controversias a la competencia de los juzgados y tribunales del país del(25), y concretamente a los de la localidad en donde éste desarrolle sus actividades comerciales e industriales.

DECIMOQUINTA. LEGSLACIÓN APLICABLE.- En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por la ley vigente en(26), particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, y en su defecto, por lo usos y prácticas comerciales reconocidas por ésta.

DECIMOSEXTA. IMPUESTOS.- Todos los impuestos que graven este contrato en el país del comprador correrán por cuenta de éste, debiendo atender el vendedor los que se devengue en su país.

DECIMOSÉPTIMA. IDIOMA.- En el texto íntegro del contrato, así como la documentación que se derive del mismo, incluidos los ANEXOS, han sido establecidos

en los idiomas(27), considerándose ambas versiones como oficiales, fijándose como prioritaria para su interpretación la versión en idioma (28).

Y en prueba de conformidad con lo establecido en el presente contrato, ambas partes lo firman en dos ejemplares, en, a de(29).

EL VENDEDOR:

EL COMPRADOR:

_____ (30)

ANEXO II

INSTRUCCIONES PARA LA ELABORACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS (Ortega Giménez, 2009)

1. Indicar el nombre completo o la denominación de la empresa vendedora.
2. Indicar el nombre completo de la persona física que firmará el documento, la cual deberá estar facultada para ello.
3. Incluir el nombre completo y denominación de la empresa compradora.
4. Citar el nombre completo de la persona que suscribirá el contrato.
5. Mencionar el país correspondiente.
6. Anotar la fecha de constitución de la sociedad en cuestión.
7. Mencionar la actividad de la empresa vendedora.
8. Anotar el nombre y apellidos de la persona que firma el contrato en nombre de la empresa vendedora.
9. Mencionar el domicilio principal de la empresa vendedora.
10. Mencionar el país donde se conformó la empresa compradora.
11. Anotar el nombre y el cargo de la persona que firmará el contrato en nombre de la empresa compradora.
12. Mencionar el domicilio principal de la empresa compradora.
13. Precisar las mercaderías objeto del contrato, detallando la cantidad, características y condiciones en que se encuentran o bien los criterios para su determinación.
14. Indicar la cantidad de dinero, señalando la divisa correspondiente, que se pagará por la compra de los productos.

15. Anotar las condiciones de entrega –Incoterms® 2010- pactadas por las partes contratantes.
16. Este párrafo es opcional y sólo se deberá utilizar en casos especiales, -por ejemplo para productos perecederos.
17. Anotar carta de crédito, giro a la vista, cheque o el medio de pago convenido.
18. Precisar los documentos necesarios que el comprador requiera para la importación y pago de la mercadería y los que garanticen la conformidad de recibo de la misma.
19. Indicar la forma de satisfacer el precio convenido.
20. Detallar las condiciones específicas de embalaje de acuerdo con el tipo de mercadería y los riesgos de transporte.
21. Indicar la fecha de entrega a partir de la firma del presente convenio.
22. Escribir los números de registro de la patente y demás información pertinente. En caso de productos que no requieren este registro se puede suprimir esta cláusula.
23. Indicar el plazo que tienen las partes para la rescisión del contrato en caso de incumplimiento.
24. Indicar el plazo máximo en el que el vendedor garantiza al comprador que las mercaderías suministradas están libres de vicios o defectos de fabricación.
25. Indicar los juzgados y tribunales que se declararían competentes en caso de controversia entre las partes contratantes, o bien incluir una cláusula de arbitraje.
26. Determinar la ley aplicable con la que los juzgados y tribunales o la corte arbitral resolverían la controversia entre las partes contratantes.
27. Indicar los idiomas en que se está redactando el contrato.
28. Indicar la versión del contrato prioritaria.
29. Indicar el lugar y la fecha de la firma del contrato.

30. Firma del contrato por duplicado, y cada una de las hojas del mismo, por parte del vendedor y del comprador.

ANEXO 3

ENCUESTA DIRIGIDA AL SECTOR EXPORTADOR DE CUENCA

Objetivo: obtener información del sector exportador cuencano sobre el uso de los contratos de compraventa internacional de mercancías como medio de protección en las ventas externas.

I. Datos de identificación del informante

1. Nombre del Informante
2. Nombre de la Empresa
3. Cargo que desempeña
4. Correo electrónico
5. Teléfono

Oficina	Celular
---------	---------

II. Datos sobre la actividad económica relacionada con el comercio exterior

6. ¿Cuántos años lleva en la actividad de exportación?

	Posibles Respuestas	
1	Entre 0 y 5 años	
2	Entre 5 y 10 años	
3	Entre 10 y 15 años	
4	Entre 15 y 20 años	
5	Más de 20 años	

7. ¿A cuántos países exporta actualmente?

	Posibles Respuestas	
1	Entre 1 y 5	
2	Entre 6 y 10	
3	Entre 11 y 15	
4	Entre 16 y 20	
5	Más de 20	

8. ¿Cuántos clientes del exterior tiene actualmente?

	Posibles Respuestas	
1	Entre 1 y 5	
2	Entre 6 y 10	
3	Entre 11 y 15	
4	Entre 16 y 20	
5	Entre 21 y 25	
6	Entre 26 y 30	
7	Más de 30	

9. ¿Qué antigüedad comercial promedio (en años) tienen con usted sus clientes?

	Posibles Respuestas	
1	Entre 0 y 5	
2	Entre 5 y 10	
3	Entre 10 y 15	
4	Entre 15 y 20	
5	Entre 20 y 25	
6	Entre 25 y 30	
7	Más de 30	

10. ¿Cuáles son los medios con los cuales formaliza jurídicamente sus ventas al exterior?

	Posibles Respuestas	
1	Ninguno	
2	Factura	
3	Proforma	
4	Contrato de Compraventa	
5	Pagaré	
6	Seguro de Crédito	
7	Otro (Mencione)	

11. ¿Ha dimensionado los riesgos a los cuales está expuesto en una venta internacional al no tener un medio formal que le brinde protección ante las eventualidades inherentes al comercio exterior?

	Posibles Respuestas	
1	SI	
2	NO	

12. ¿Cuál es la razón por la que no formaliza jurídicamente sus ventas al exterior?

	Posibles Respuestas	
1	El cliente no desea	
2	Es una pérdida de tiempo	
3	De nada sirve esos instrumentos	
4	Más vale un seguro para la mercadería	
5	No necesito, vendo a prepago	
6	Miedo al control fiscal	
7	Ya se cubre con el Incoterms	
8	Hay buena fe de parte del comprador	
9	Otro (Mencione)	

13. ¿Los instrumentos con los que formaliza sus ventas externas cumplen con las formalidades para tener validez jurídica?

	Posibles Respuestas	
1	SI	
2	NO	

14. ¿Los instrumentos con los que formaliza sus ventas externas tienen cobertura o protección ante los siguientes riesgos?

	Posibles Respuestas	
1	Riesgo de impago del comprador	
2	Destrucción total de las mercaderías	
3	Defectos en mercaderías	
4	Envío erróneo de mercaderías	
5	Variación de costos externos	
6	Robo	
7	Otro (Mencione)	

15. ¿Cuáles son las formas de pago que ofrece a sus clientes externos?

	Posibles Respuestas	
1	Crédito Abierto	
2	Pago Anticipado	
3	Cartas de Crédito	
4	Avales Bancarios	
5	Cobranzas	
6	Otro (Mencione)	

16. ¿Cuál es el plazo que otorga por vender a crédito abierto?

	Posibles Respuestas	
1	A 30 días	
2	A 60 días	
3	A 90 días	
4	A 120 días	
5	Otro (Mencione)	

17. ¿Ha tenido incumplimiento de pago por parte de sus clientes?

	Posibles Respuestas	
1	SI	
2	NO	

18. ¿Qué tipo de gestión ha realizado para recuperar la cobranza de la cartera vencida?

	Posibles Respuestas	
1	Demanda Legal	
2	Arbitraje y Mediación Internacional	
3	Gestión de Cobranza de la propia empresa	
4	Delegación de cobranza a terceros	
5	Otro (Mencione)	

19. ¿Qué documentos o instrumentos sirvieron para realizar la recuperación de su cartera vencida?

	Posibles Respuestas	
1	Factura	
2	Proforma	
3	Contrato de Compraventa	
4	Letra de Cambio	
5	Pagaré	
6	Ninguno	
7	Otro (Mencione)	

ANEXO 4

BASE DE DATOS

EMPRESAS EXPORTADORAS DE CUENCA

1. ARTESANÍAS JOSELO
2. C.A. ECUATORIANA DE CERÁMICA
3. CERÁMICA ANDINA
4. CERAMICA RIALTO S.A
5. CHI-VIT ECUADOR S.A.
6. COLINEAL CORPORATION CIA. LTDA.
7. COMPAÑÍA E INMOBILIARIA EN NOMBRE COLECTIVO PAMAR Y
COMPAÑÍA
8. COSMICA CIA LTDA
9. CURTIEMBRE RENACIENTE S.A.
10. EMBOTELLADORA AZUAYA S.A. E.A.S.A. LICOR CRISTAL
11. EXPORTADORA ÁVILA HNOS.
12. FIBRO ACERO S.A.
13. GRAIMAN CIA. LTDA.
14. HOMERO ORTEGA P. E HIJOS CIA. LTDA.
15. INDUGLOB S.A.
16. ITALPISOS S.A.
17. LACTEOS SAN ANTONIO SA
18. MUNDIPLAST CIA. LTDA.
19. PASAMANERIA S.A.
20. PLASTIAZUAY S.A.

21. PLÁSTICOS RIVAL

22. SANITARIOS HYPOO CO S.A.

ANEXO 5

FORMATO PROPUESTA PARA FORMALIZAR LAS EXPORTACIONES

<p>LOGO DEL EXPORTADOR</p> <p>Razón Social Exportador</p> <p>Dirección Exportador</p> <p>Código Postal Exportador</p> <p>Ciudad – País Exportador 1</p> <p>Teléfono Exportador</p> <p>Fax Exportador</p> <p>Persona de Contacto Exportador</p> <p>E-mail Exportador</p>	<p>Quote To:</p> <p>Razón Social Importador 10</p> <p>Dirección Importador</p> <p>Ciudad Importador</p> <p>Teléfono Importador</p> <p>Fax Importador</p> <p>Persona de Contacto Importador</p> <p>E-mail Importador</p> <p>País Importador 2</p>	<p>Ship To:</p> <p>Razón Social</p> <p>Persona de Contacto</p> <p>Dirección</p> <p>Ciudad</p> <p>País</p>	<p>PROFORMA-INVOICE</p> <p>Proforma-Invoice # 00000100</p> <p>Date 30-nov-15</p>				
<p>11 13</p>							
Expire Date	Shipping Port	Destination Port	Payment Terms	Shipment Terms: Incoterms*2010	Insurance	Currency	
30-dic-15	Guayaquil	Port Au Prince	Letter Credit at 60 days from B/L date	FOB, Inarpi S.A., Puerto Marítimo de Guayaquil, Ecuador, Incoterms*2010	Taken by the buyer	U.S. Dollars	
Item	Quantity	Description		Code	Quality	Unit Price	TOTAL
1	10	Product 1		123x456x789	Export	\$ 1,00	\$ 10,00
2	10	Product 2		987x654x321	Standard	\$ 0,80	\$ 8,00
<p>3 4</p> <p>Customer Agreement</p>				<p>5 6</p>		<p>7</p>	<p>Total FOB, Inarpi S.A., Puerto Marítimo de Guayaquil, Ecuador, Incoterms*2010</p> <p style="text-align: right;">\$ 18,00</p>
<p>9 12</p> <p>Signature</p>						<p>Total Boxes 2,00</p> <p>Total Units 20,00</p> <p>Net Weight Kg 140,00</p> <p>Gross Weight Kg 150,00</p>	
<p>8</p>				<p>Remarks</p>			

Mr. Juan Pérez

Export Manager

Ecuatorianos Cia. Ltda.

PRICES SUBJECT TO CHANGE - PRICES BASED UPON TOTAL PURCHASE - ALL DELIVERY, TRAINING OR CONSULTING SERVICES TO BE BILLED AT PUBLISHED RATES FOR EACH ACTIVITY INVOLVED - WE SPECIFICALLY DISCLAIMS ANY AND ALL WARRANTIES, EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING BUT NOT LIMITED TO ANY IMPLIED WARRANTIES OR WITH REGARD TO ANY LICENSED PRODUCTS. WE SHALL NOT BE LIABLE FOR ANY LOSS OF PROFITS, BUSINESS, GOODWILL, DATA, INTERRUPTION OF BUSINESS, NOR FOR INCIDENTAL OR CONSEQUENTIAL MERCHANTABILITY OR FITNESS OF PURPOSE, DAMAGES RELATED TO THIS AGREEMENT. MINIMUM 30% RESTOCKING FEE WITH ORIGINAL PACKAGING. TITLE. SELLER AND BUYER AGREE THAT OWNERSHIP WILL PASS FROM SELLER TO BUYER AT THE TIME SELLER RECEIVES THE PURCHASE PRICE. LAW & DISPUTE RESOLUTION: THE U.N. CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS (1980) SHALL APPLY TO THIS OFFER AND ANY RESULTING CONTRACT. ANY DISPUTES WILL BE RESOLVED BY BINDING ARBITRATION SERVICES OF THE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE.