


# Universidad del Azuay

## Escuela de Posgrados

# LIMITACIONES EN LA APLICACIÓN DE INCOTERMS® 2020 EN IMPORTACIONES DESDE ESTADOS UNIDOS HACIA ECUADOR

Autora:

**Lcda. Quito Mejía Camila Michelle**

Directora:

**Dra. Campoverde Cárdenas Claudia Inés**

**Cuenca, Ecuador 2026**

## Tabla de contenido

**Dedicatoria** ..... 3

**Agradecimientos** ..... 4

**Resumen** ..... 5

**Abstract** ..... 6

**Introducción** ..... 7

**Marco teórico** ..... 8

**Estado del arte** ..... 23

**Metodología** ..... 26

**Resultados** ..... 28

**Tabla 1** ..... 28

**Tabla *2*** ..... 40

**Discusión** ..... 43

**Conclusiones** ..... 46

**Apéndice** ..... 53

**Apéndice A. Guía de preguntas para las entrevistas** ..... 53

## Dedicatoria

Dedico este trabajo a mi familia, por su amor, apoyo y compañía a lo largo de este camino.

Su confianza en mí fue una motivación constante para alcanzar esta meta.

**Agradecimientos**

Agradezco a mi familia por su apoyo y comprensión durante esta etapa. Expreso también mi sincero agradecimiento a la Dra. Claudia Campoverde, mi directora, por su orientación y acompañamiento en la elaboración de este trabajo.

## Resumen

En una negociación internacional es fundamental establecer un contrato de compraventa donde se determinan responsabilidades, riesgos y obligaciones correspondientes a cada parte involucrada. Esta investigación analiza el Uniform Commercial Code (UCC), específicamente, el Artículo 2, el cual determina las disposiciones de compraventa de bienes, contratos, transferencia de riesgos, entrega de mercancías y obligaciones del vendedor y comprador. Por otra parte, se analiza a los Incoterms 2020® que tienen la finalidad de aclarar y facilitar las operaciones en el comercio exterior, pero solo se aplican si las partes las incorporan claramente en los contratos de compraventa. Sin embargo, tenemos al UCC, un marco legal interno que regula las transacciones comerciales y es aplicado por todos los Estados que conforman los Estados Unidos. Tanto los Incoterms® y el UCC son herramientas importantes para el comercio exterior, porque son fundamentales al momento de establecer un contrato de compraventa internacional, pero funcionan de manera distinta. Por este motivo, se busca identificar las limitaciones que tienen los Incoterms® 2020 debido al UCC en transacciones comerciales con Estados Unidos, describir el alcance y la función de los Incoterms 2020® en la regulación de las obligaciones, costos y riesgos entre comprador y vendedor en el comercio internacional y analizar las implicaciones que estas diferencias generan para los importadores ecuatorianos en transacciones comerciales con empresas de Estados Unidos.


***Palabras clave:*** comercio exterior, comercio internacional, importaciones, Incoterms® 2020, UCC, Ecuador, Estados Unidos.

## Abstract

In international negotiations, it is essential to establish a sales contract that defines the responsibilities, risks, and obligations of each party involved. This research examines the Uniform Commercial Code (UCC) specifically, Article 2, which sets out provisions regarding the sale of goods, contracts, the transfer of risk, the delivery of merchandise, and the obligations of both the seller and the buyer. Furthermore, the study analyzes Incoterms® 2020, which are designed to clarify and facilitate foreign trade operations; however, they only apply if the parties explicitly incorporate them into their sales contracts. The UCC, by contrast, serves as a domestic legal framework that governs commercial transactions and is applied across all states within the United States. Both Incoterms® and the UCC are significant tools for foreign trade, playing a fundamental role in the creation of international sales contracts, yet they function in different ways. Consequently, this research aims to identify the limitations of Incoterms® 2020 in the context of the UCC for commercial transactions involving the United States; to describe the scope and function of Incoterms® 2020 in regulating the obligations, costs, and risks between buyers and sellers in international trade; and to analyze the implications that these differences have for Ecuadorian importers engaging in commercial transactions with U.S. companies.


Revisado, avalado y aprobado por:




Dra. Claudia Campoverde Cárdenas, Mgst.
Directora del trabajo de titulación

***Key words:*** foreign trade, international trade, imports, Incoterms® 2020, UCC, Ecuador, United States.

## Introducción

Los Incoterms® corresponden a once términos comerciales propuestos por la Cámara de Comercio Internacional (ICC), estos determinan responsabilidades de las partes involucradas en un contrato de compraventa de una negociación internacional. También, establecen obligaciones, la transferencia de riesgos y distribución de costos en: transporte, embalaje, carga, descarga, inspección y seguro. Con su versión actual 2020, los Incoterms® son aplicados a nivel internacional, ya que facilitan el comercio bilateral y transacciones más seguras, beneficiosas y confiables.

Sin embargo, Estados Unidos posee su propio marco legal comercial "Uniform Commercial Code (UCC)", el cual constituye un grupo de normas utilizadas para regular y unificar transacciones comerciales en todo el país. Esta normativa es aplicada con la finalidad de brindar mayor seguridad jurídica a las empresas estadounidenses al momento de realizar contratos y operaciones comerciales. La implementación del marco jurídico UCC ha tenido varias implicaciones en el comercio exterior debido a que poseen términos propios, cuyas abreviaturas son similares a las reglas Incoterms®, pero con significados completamente distintos. Esta situación, genera conflictos jurídicos debido a la mala interpretación de los términos al momento de realizar un contrato comercial. Los Incoterms 2020® son mayormente utilizados en los contratos de compraventa internacional porque son una herramienta que permite regular la distribución de costos, riesgos y responsabilidades entre las partes. Por otro lado, el Uniform Commercial Code es el principal marco jurídico encargado de regular contratos de compraventa de bienes en Estados Unidos, el cual afecta en la interpretación de los contratos comerciales internacionales celebrados con empresas estadounidenses. Las diferencias entre el Uniform Commercial Code e Incoterms 2020®, podría generar limitaciones o desafíos en su aplicación en las operaciones de importación

desde Estados Unidos hacia Ecuador. Dicho esto, es importante describir el alcance y la función de los Incoterms 2020® en la regulación de las obligaciones, costos y riesgos entre comprador y vendedor en el comercio internacional. También, se debe comparar el Uniform Commercial Code con los Incoterms 2020® para identificar sus diferencias al aplicarlas en transacciones comerciales y de esta manera, analizar las implicaciones que estas diferencias generan para los importadores ecuatorianos en transacciones comerciales con empresas de Estados Unidos.

## Marco teórico

Con el crecimiento del comercio y el auge de la globalización, se origina la necesidad de expansión y posicionamiento a nuevos mercados, abriendo la puerta al comercio internacional. En consecuencia, surge la existente interdependencia entre países por el intercambio de bienes y servicios; dando paso al desarrollo y crecimiento económico global. Las empresas con el objetivo de internacionalizarse tienen el deber de detectar y seleccionar los mercados extranjeros a los cuales ingresar, y también comprender sus propias características y afinidades; además deben conocer tendencias actuales y realizar un análisis a la competencia (Villalobos Torres, 2006). Resulta clave considerar lo mencionado, ya que brinda herramientas y conocimientos que les permite familiarizarse con el nuevo consumidor y si es necesario, permite adaptar lo que se ofrece en base a las preferencias, culturas o hábitos del nuevo mercado; de esta manera es posible disminuir el riesgo al fracaso. Es más, el mundo ha evolucionado y ha experimentado tendencias nuevas en el comercio internacional, las cuales han transformado economías debido a que las políticas comerciales son más exigentes, y han fomentado a la globalización. Por este motivo, las economías se han interconectado y se han vuelto dependientes, es así como las políticas comerciales internacionales son determinantes (Herrera Ramírez et al., 2025).

Por lo que respecta a la internacionalización y el nivel de participación de las empresas dentro del comercio internacional, los autores Bernard et al. (2007) explican que las empresas exportadoras e importadoras comparten diversos atributos positivos. Entre ellos mencionan que se tratan de empresas de gran tamaño que cuentan con un alto nivel de producción, el cual tiene la posibilidad de satisfacer la oferta y demanda del mercado. Asimismo, mencionan que son empresas que se encargan de pagar salarios más altos para sus trabajadores, por lo tanto, requieren una mayor intensidad de capital y de mano de obra cualificada.

Si el objetivo de las empresas es internacionalizarse, la negociación es parte fundamental dentro de este proceso, debido a que permite resolver diferencias y lograr acuerdos beneficiosos para las partes que se encuentren involucradas. En este sentido, los autores Puchol & Puchol (2024) sostienen que negociar corresponde a una actividad que involucra dos partes, donde los intereses se integran, pero también son contrarios. Los involucrados en la negociación buscan alcanzar un acuerdo para complacer sus intereses y que a su vez abra paso a futuras negociaciones en el tiempo. De manera similar, los autores Peirats Mechó & Ninot Alagarda (2020) argumentan que, para lograr una negociación exitosa es importante fijar una comunicación óptima con la otra parte, donde la información compartida sea significativa y de interés común, de modo que, se encuentren distintas maneras de satisfacer los intereses mutuos. En este mismo sentido, los autores Degni et al. (2020), manifiestan que en una compraventa se obtienen derechos derivados, donde también se adquieren beneficios y se generan obligaciones mutuas. Esto se aplica para bienes materiales o inmateriales, además mencionan que la compraventa contiene tres factores clave: el primero, el consentimiento; segundo, la cosa; y tercero, el precio.

Es importante mencionar que como consecuencia a la internacionalización de empresas y del desarrollo del comercio internacional, se firman acuerdos comerciales con la finalidad de alcanzar beneficios mutuos entre las partes. En este sentido, es importante mencionar la relación comercial de Ecuador y Estados Unidos. En el caso de Ecuador, con la finalidad de mantener y fortalecer relaciones comerciales, el 13 de marzo de 2026 se firmó con Estados Unidos el Acuerdo de Comercio Recíproco (ART), con el objetivo de alcanzar un comercio más equilibrado y competitivo. Además de esto, tienen la finalidad de profundizar y expandir el comercio bilateral e introducir estratégicamente a Ecuador en su principal mercado para la exportación (Ministerio de Desarrollo Económico y Productivo, 2026). Esta negociación entre Estados tiene el objetivo de profundizar y fortalecer los lazos comerciales, lo que permitirá obtener beneficios mutuos, oportunidades de desarrollo, crecimiento económico y productivo.

En base a lo antes mencionado, los autores Peirats Mechó & Ninot Alagarda (2020), señalan la importancia de que las empresas redacten sus propios contratos, de manera que estos se adapten a sus propias necesidades. Sumado a ello, se indica que los contratos de compraventa internacional presentan mayores riesgos en comparación a contratos de compraventa nacional, esto debido a que presentan otros factores para tomar en consideración como son: políticos, legales, económicos y comerciales. Bajo este contexto, se fundamenta que, para lograr una negociación comercial beneficiosa, es primordial acordar un contrato de compraventa, en el cual se establezcan claramente las obligaciones y responsabilidades de los involucrados, asimismo es fundamental que se manifieste la voluntad de las partes explícitamente.

A su vez, Kryla-Cudna (2021) explica que, en el caso de incumplimiento de contratos, se expone a un riesgo significativo a la parte que, si cumple, debido a que esta no está

absolutamente consciente de que ocurrirá el incumplimiento. Además, se menciona dos consecuencias distintas para el beneficiario. En primer lugar, el caso de la incapacidad anticipada, esto ocurre cuando el beneficiario cree que la otra parte no cumplirá con el contrato y, por lo tanto, lo evita, y puede ser considerado como responsable del incumplimiento si su previsión resulta infundada. En segundo lugar, cuando el beneficiario cree que la otra parte no cumplirá el contrato, pero, aun así, no lo evita, y puede incurrir en incumplimiento del deber de mitigar los daños cuando este se produzca. Igualmente, se menciona el caso de la Doctrina del incumplimiento anticipado, la misma que tiene el potencial de generar incertidumbre e inestabilidad en las transacciones comerciales. Dicha problemática es abordada en el Código Comercial Uniforme de los Estados Unidos (UCC), por lo tanto, una importante innovación introducida en el UCC fue el derecho a exigir garantías adecuadas de cumplimiento debido.

Según Morales Villanueva (2017) en los contratos de compraventa internacional predomina la autonomía de la voluntad, por lo tanto, la ley aplicable es elegida por las partes a menos que se estipule lo contrario. De manera similar, International Chamber of Commerce (ICC, 2019a) señala que el crecimiento y desarrollo del comercio ha desencadenado malas interpretaciones de términos y disputas comerciales debido a errores en la redacción de contratos comerciales. Como consecuencia de esto, se comprende que un contrato de compraventa no es suficiente para determinar las responsabilidades y obligaciones de las partes. Por esta razón, la Cámara de Comercio Internacional (ICC) publica por primera vez en 1936 las reglas Incoterms®, las cuales ponen a disposición definiciones y reglas de interpretación para aplicar en los contratos de compraventa de mercancías (ICC, s.f.-a).

Con base en este escenario, se menciona la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC), el cual entró en vigor el 22 de febrero de 2017 y fue ratificado por dos

tercios de los miembros de la OMC. Este Acuerdo comprende múltiples disposiciones, las cuales tienen la finalidad de acelerar el movimiento, el levante y el despacho de las mercancías, incluyendo las mercancías en tránsito. Asimismo, el Acuerdo establece medidas para alcanzar una cooperación exitosa entre autoridades aduaneras, de manera que se genere el cumplimiento de los procedimientos aduaneros. Con este Acuerdo se busca reducir los costos del comercio internacional e impulsar el comercio mundial, mediante el cual los países más pobres sean los más beneficiados (Organización Mundial del Comercio [OMC], s.f.). Este Acuerdo es una herramienta importante dentro del comercio internacional, porque permite eliminar o reducir procesos innecesarios que restringen el comercio, y a su vez se sustenta también en objetivos como seguridad, salud y medioambiente.

De manera similar, Pérez Correa Camarena (2012) explica que los Incoterms® corresponden a un conjunto de reglas destinadas a facilitar de transacciones comerciales alrededor del mundo, específicamente en compraventa internacional de mercancías. Estas surgieron con el objetivo de evitar confusiones o malentendidos entre los contratantes, mediante el esclarecimiento de cuestiones como costos, transmisión de riesgos de las mercancías en tránsito y obligaciones tanto de compradores como de vendedores en la entrega de las mercancías.

Desde 1936 cuando la ICC implementó los Incoterms® como un estándar contractual aceptado y reconocido internacionalmente, han sido actualizados periódicamente dado al crecimiento y desarrollo del comercio internacional (ICC, 2019b). La aplicación correcta de Incoterms® permite que las empresas cuenten con la capacidad de definir los costos y responsabilidades sobre los aranceles, además les permite definir correctamente los precios y riesgos en contratos entre países, y posibilitan prevenir malinterpretaciones y disputas

legales. Asimismo, ayuda a que las empresas tengan la capacidad de reaccionar eficientemente a variaciones políticas o ajustes arancelarios (ICC, 2025a).

De manera similar Ramírez Padrón (2020) señala que, al momento en que las transacciones comerciales traspasan fronteras se vuelven más complejas e intervienen distintos actores, obligaciones y normativas. Por esto, es muy importante tomar en consideración costos como: la fabricación, embalaje, transporte interno del país exportador, trámites aduaneros de exportación, carga de mercancía, transporte internacional, descarga de mercancía, trámites de importación, transporte interno en el país de destino y entrega de mercancía en destino. Los Incoterms® se clasifican en cuatro grupos, E, F, C y D. En el grupo E solamente se encuentra el Incoterm® EXW y aplica para transporte multimodal, el grupo F incluye los Incoterms® FCA para transporte multimodal, FAS y FOB para transporte marítimo. Los Incoterms® CFR, CIF para transporte marítimo, CPT y CIP para transporte multimodal se encuentran en el grupo C. Finalmente, el grupo D se conforma por los Incoterms® DAP, DPU y DDP para transporte multimodal.

Según Coetzee (2013) los Incoterms® tienen ramificaciones para la mayoría de los aspectos relacionados con la transacción de venta comercial y se encuentran formuladas exclusivamente para su uso en el contrato de compraventa. Sin embargo, tienen un alcance de regulación limitado y no pueden operar como la ley sustantiva que rige el contrato. Además, se encargan de proporcionar aclaraciones sobre ciertas obligaciones del vendedor y del comprador en relación con la entrega de las mercancías, la transferencia del riesgo, la asignación de costos, la obtención de los documentos de transporte y seguro necesarios, así como otras obligaciones incidentales a la exportación e importación de mercancías, tales como formalidades consulares y aduaneras o el embalaje y marcado de las mercancías.

Por lo tanto, los Incoterms® solo regulan aspectos definidos del contrato de compraventa y no aquellos aspectos comunes de todos los contratos, tales como: errores y otros asuntos que afectan su validez, transferencia de propiedad, imposibilidad de cumplimiento, tergiversación, obligaciones del vendedor ante cualidades de las mercancías, obligación de pago, impedimentos para el cumplimiento debido a casos fortuitos, incumplimiento y soluciones para el incumplimiento del contrato. Estos aspectos seguirán estando regulados por las estipulaciones contractuales o la ley aplicable al contrato. Cuando la CISG sea la ley aplicable, la Convención regulará dichos aspectos.

Asimismo, Stapleton et al. (2014) señalan que existe el uso inapropiado de la regla Incoterms® FOB u otros Incoterms® de fletes marítimos para el uso de transporte multimodal. Indican que, según la ICC, la regla Incoterms® FCA es el término F apropiado para el transporte multimodal. Por lo tanto, el uso erróneo de la regla Incoterms® FOB expone a los vendedores a un riesgo. Bien se sabe que bajo el término FOB, el punto de riesgo se transfiere cuando las mercancías se han cargado a bordo de un buque de carga marítima. Por lo tanto, si un contenedor se envía desde el lugar de negocios del vendedor, el riesgo no se transfiere hasta que se carga a bordo del buque. Sin embargo, muchos vendedores creen erróneamente que, dado que el contenedor ya está en manos del transportista, el riesgo ya se ha transferido al comprador. Pero esto no es así y es posible que ocurran accidentes mediante el transporte. Por lo tanto, si FOB es el Incoterm® designado, en caso de accidentes, es responsabilidad del vendedor, quien generalmente desconoce este hecho.

La ICC (2025b) menciona que los Incoterms® 2020 permiten a empresas determinar la transferencia del riesgo arancelario, fortalecer la capacidad de adaptación de los contratos de suministro a través de la clara definición de responsabilidades, simplificar la renegociación de precios al momento de revisiones arancelarias mientras el contrato esté vigente y coordinar

equipos de logística, legales y de cumplimiento normativo. Adicionalmente, Sánchez et al. (2025a) señalan que, desde la perspectiva latinoamericana, los Incoterms® tienen relevancia significativa debido al incremento en el nivel de participación de los países de la región en el comercio exterior y a la necesidad de integrar sus economías a los mercados globales. Asimismo, Giménez Morera et al. (2020) explican que los Incoterms® tienen carácter facultativo y no obligatorio; por lo tanto, al momento de celebrar un contrato de compraventa internacional, los involucrados pueden considerar no aplicarlos. Además, señala que la naturaleza jurídica de los Incoterms® parte como resultado de prácticas comerciales, que se desempeñan como reglas supletorias interpretativas considerados como fuente del derecho internacional.

De manera similar, Calderón Marenco (2019) se refiere a los Incoterms como instrumentos *"Soft law"* en el comercio, contratación internacional y recepción en los Derechos nacionales. Debido a que no poseen una auténtica fuerza normativa y solo se encargan de regular obligaciones, costos y riesgos en la entrega de las mercancías, además de determinar el lugar y condiciones de entrega para las mercancías, indicar la transferencia de riesgos entre vendedor y comprador en la entrega, y el reparto de costos, como seguro, flete o las licencias de importación y entrega de documentos. Sumado a esto, la ICC, (2022) manifiesta que las mayores controversias que surgen en el comercio internacional se derivan del pago de los gastos de: carga y descarga, manipulación de mercancías, contenedores y trámites aduaneros. Esto a pesar de haber elegido una regla Incoterm® entre las partes, por este motivo, sugiere incluir en el contrato de compraventa una regla adicional de Incoterms® para que todo lo logístico quede asignado.

Vinculado a lo anterior, la ICC (2025c) menciona las limitaciones al momento de aplicar Incoterms en exportaciones desde Estados Unidos. Se dificulta el uso de Incoterms® 2020 EXW, debido a que el solicitante de licencias para exportación debe encontrarse en

Estados Unidos, por lo que es un obstáculo para exportadores. De igual manera, existen mercancías con licencias reguladas que exigen que lleguen a partes específicas designadas en destino, por lo tanto, los exportadores deben controlar el transporte desde la salida, excluyendo así los Incoterms® EXW y los del grupo F. Además, menciona que el gobierno de Estados Unidos no especifica a las reglas Incoterms® en sus reglamentos, pero si utiliza abreviaturas, como es "FOB" en algunas reglas. Esto causa confusión ya que el significado en la regla nacional difiere del significado Incoterm® 2020 FOB.

En el mismo sentido, se hace referencia al Incoterm® 2020 DDP que establece que el vendedor tiene la responsabilidad de los despachos de importación en destino, el cual puede generar dificultades para el vendedor. Esto debido a que, en algunos países hay restricciones para que entidades extranjeras realicen trámites aduaneros de importación. O incluso, si está autorizado es complicado y costoso cumplir con los requisitos legales y administrativos en el país importador, siendo una carga extra para el vendedor. Por este motivo, es más ventajoso exportar en Incoterm® 2020 DAP o DPU debido a que el despacho de importación está a cargo del comprador en origen (ICC, 2025d).

No obstante, existen regulaciones gubernamentales y prácticas comerciales específicas de cada país. Como es el caso de Estados Unidos con el Código Comercial Uniforme (UCC), por sus siglas en inglés; mismo que corresponde al conjunto de leyes que rigen todas las transacciones comerciales en Estados Unidos. Este Código consiste en una ley estatal de aplicación uniforme, y su objetivo es justamente unificar las leyes comerciales entre los diferentes Estados de este país como consecuencia de que cada uno tiene su propio sistema jurídico. Además, debido al UCC, las empresas celebran contratos seguros y generan certeza en las relaciones comerciales permitiendo el crecimiento empresarial y de la economía estadounidense (Uniform Law Commission, s.f.). Según Gordon (2023), el UCC constituye la columna vertebral del comercio estadounidense con sus raíces plantadas en la

Uniform Law Commision, cuando esta se denominaba Conferencia Nacional de Comisionados sobre Leyes Estatales Uniformes.

El Código de Comercio Uniforme (UCC), es un cuerpo normativo integral y contempla varios aspectos del derecho comercial, es considerado como el desarrollo más importante para el derecho estadounidense. Además, el texto del UCC y sus respectivas revisiones son redactados por expertos en derecho comercial y presentado ante la Conferencia Nacional de Comisionados sobre Leyes Estatales Uniformes, conformado por abogados habilitados para ejercer, incluyendo jueces estatales y federales, legisladores y profesores de derecho de todo Estados Unidos y sus territorios y el American Law Institute (J. Michael Goodson Law Library & Duke University School of Law, 2016). También indica que el UCC es un código modelo sin efecto legal en una jurisdicción a menos que sus disposiciones sean promulgadas como leyes por las legislaturas de cada Estado individual.

En 1940, el presidente de la Conferencia Nacional de Comisionados sobre Leyes Estatales Uniformes, William A Schnader, propone la creación de un código comercial uniforme con el objetivo de reemplazar las leyes comerciales existentes que consideraba dispersas y desactualizadas. Debido a la falta de recursos económicos de la Conferencia Nacional de Comisionados sobre Leyes Estatales Uniformes, en 1944 surgió la cooperación institucional con el American Law Institute. Luego de redactar, corregir y revisar, en el año de 1951 se publica formalmente el Código Comercial Uniforme. Pensilvania fue el primer Estado en aprobar el Código Comercial Uniforme en el año de 1953. Massachusetts la aprobó en 1957, Kentucky en 1958, en 1962 fue Nueva York y para el año de 1967 ya estaba legislado en 49 Estados (Schnader, 1967).

El UCC contiene nueve artículos, siendo el artículo 2: venta de bienes. Este apartado contiene varias secciones, entre ellas tenemos: § 2-319 referente a Términos FOB y FAS. Esta

sección tiene el objetivo de regular los términos más comunes del comercio como es: FOB y FAS. Estos mismos también existen en Incoterms®, pero con algunas diferencias. Por ejemplo, FOB en UCC significa FOB *"*lugar de embarque" o FOB "lugar de destino", en este se define cuál de las partes es la encargada de pagar transporte y cuándo se transfiere el riesgo. Por otro lado, FOB en Incoterms® solo aplica a transporte marítimo y el riesgo se transfiere cuando la mercancía se carga en el buque. Esta diferencia entre Incoterms® y UCC genera inconvenientes debido a que, en el caso de celebrar un contrato de compra y venta internacional, donde solamente se mencione que el término es FOB sin especificar Incoterms® 2020, en caso de que exista algún inconveniente el Tribunal estadounidense podría interpretarlo bajo UCC 2-319. F.O.B. y F.A.S. y no bajo Incoterms® (American Law Institute [ALI] & Uniform Law Commission [ULC], 2002a).

Asimismo, el artículo §2-320 C.I.F. y C.&F. Estos términos también existen en Incoterms®, pero la UCC tiene diferencias significativas. Por ejemplo, en el caso del seguro bajo término CIF el vendedor debe contratar seguro mínimo, además, debe entregar BL, factura y seguro (ALI & ULC, 2002b). El artículo §2-40, transferencia de propiedad, establece en qué momento se transfiere la propiedad de la mercancía. Según la UCC, la propiedad pasa cuando se entregan los documentos y cuando se entregan los bienes. Por otra parte, los Incoterms® no regulan la transferencia de propiedad (ALI & ULC, 2002c).

El artículo §2-509 de riesgo de pérdida en ausencia de incumplimiento, regula la transferencia del riesgo, con el UCC el riesgo puede transferirse al transportista, comprador, o según el contrato. Los Incoterms® también regulan el riesgo, pero de manera distinta, por ejemplo, en FOB se transfiere el riesgo cuando la mercancía se embarca, en CIF cuando se carga en el buque, DAP cuando llega al lugar de destino. Pero, si el contrato no estipula Incoterms® 2020 puede aplicarse UCC (ALI & ULC, 2002d). Finalmente, §2-503 y §2-504:

Entrega por parte del vendedor y envío por parte del vendedor. Estas secciones establecen las condiciones bajo las cuales el vendedor cumple con su obligación de entrega o envío de los bienes. Los Incoterms® también regulan las mismas obligaciones, por lo cual se genera conflictos de interpretación si no están bien estipulados en los contratos de compraventa (ALI & ULC, 2002e)

Por otro lado, debido a la escasa uniformidad que existe entre los distintos marcos normativos nacionales e internacionales, es importante analizar la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Esta Convención conocida por sus siglas en inglés (CISG) fue adoptada por la Convención de Viena el 11 de abril de 1980 y entró en vigor el 1 de enero de 1988. Fue creada con la finalidad de formar un conjunto de reglas uniformes para todos los países que la aplican y equitativas entre compradores y vendedores, de modo que se regulen los contratos de compraventa internacional. Ecuador se adhirió a la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías el 27 de enero de 1992 y entró en vigor el 1 de febrero de 1993, por otro lado, Estados Unidos fue uno de los once Estados originarios en ratificarla el 11 de diciembre de 1986 y entró en vigor el 1 de enero de 1988 (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional [CNUDMI], s.f.).

El autor Calderón Marenco (2017) argumenta que la CISG posee una doble naturaleza jurídica, por un lado, es “hard law” debido a que es un instrumento internacional, aprobado y ratificado por los Estados y además se refiere a tratados y reglas adoptadas por los Estados y una vez adoptados estos vinculan ante la ley; sin embargo, en ciertas ocasiones la Convención puede aplicarse también como instrumento “soft law”. En la relación comercial entre Ecuador y Estados Unidos, la CISG tiene gran relevancia, debido a que al momento en que empresas ecuatorianas y estadounidenses celebren contratos de compraventa

internacional, puede aplicarse directamente debido a que son Estados parte, a menos que se exprese directamente que no lo requieren (CNUDMI, 2011a, art. 6).

La Convención regula únicamente dos enfoques: el primero, la formación del contrato; y segundo, las obligaciones que existen entre comprador y vendedor. Por lo tanto, la CISG no regula la validez del contrato de compraventa, es decir, no controla si es legal, si existe fraude o errores y tampoco la transferencia de propiedad. Por lo tanto, lo mencionado deberá resolverse mediante la legislación nacional que corresponda (CNUDMI, 2011b, art. 4). Asimismo, regula que una oferta de compraventa como verdadera cuando se la dirige a una o varias personas; y debe indicarse las mercancías, cantidades y precios (CNUDMI, 2011c, art. 14).

Al momento de celebrar un contrato de compraventa, las partes involucradas tienen la facultad de excluir la CISG o realizar modificaciones (CNUDMI, 2011d, art. 6). Esto es algo frecuente cuando una de las partes prefiere someterse al UCC estadounidense o al Código de Comercio ecuatoriano. Sin embargo, para hacer válida la exclusión de la CISG en el contrato debe mencionarse expresamente.

En el capítulo II de la Convención se establecen las obligaciones que tiene el vendedor dentro del contrato de compraventa. El vendedor deberá entregar la carga, transmitir su propiedad y entregar documentos relacionados en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención (CNUDMI, 2011e, art. 30). Además, el vendedor deberá entregar las mercancías respetando la cantidad, calidad, tipo y embalaje según lo pactado previamente en el contrato (artículo 35). También, el comprador debe examinar la carga, esta revisión puede realizarse cuando las mercancías lleguen al destino (CNUDMI, 2011f, art. 38). Si el comprador detecta una falta de conformidad, debe comunicarla al vendedor en el plazo máximo de 2 años, de lo contrario perderá el derecho de reclamar (CNUDMI, 2011g, art. 39).

Del mismo modo, la CISG permite regular los derechos del comprador cuando el vendedor incumple el contrato. Si el vendedor no cumple con sus obligaciones previstas en el contrato o en la Convención, el comprador podrá ejercer los derechos que la Convención le reconoce. Esto involucra exigir el cumplimiento, solicitar sustitución o reparación de las mercancías, reducir el precio o resolver el contrato y reclamar una indemnización por los daños y perjuicios ocasionados (CNUDMI, 2011h, art. 45). De igual manera, si las mercancías entregadas no cumplen con lo acordado, el comprador puede solicitar la entrega de mercancías sustitutas únicamente cuando exista un incumplimiento esencial del contrato y lo comunique oportunamente. Asimismo, podrá exigir la reparación de las mercancías para corregir la falta de conformidad, siempre que esta solicitud sea razonable según las circunstancias (CNUDMI, 2011i, art. 46).

Estos Artículos buscan proteger al comprador permitiéndole exigir que el contrato se cumpla correctamente o recibir una compensación por el incumplimiento. Es importante mencionar que el comprador podrá dar por terminado el contrato si el vendedor incumple sus obligaciones y afecte gravemente aquello que el comprador esperaba recibir del contrato. También podrá resolverlo cuando exista falta de entrega o no entregue la carga en el plazo acordado (CNUDMI, 2011j, art. 49).

Por otra parte, la CISG también regula los derechos del vendedor cuando el comprador incumple sus obligaciones establecidas en el contrato o en la Convención. El vendedor podrá exigir el cumplimiento del contrato, reclamar una indemnización por daños y perjuicios por el incumplimiento (CNUDMI, 2011k, art. 61). Este artículo busca proteger al vendedor frente al incumplimiento del comprador y garantizar que pueda exigir tanto el cumplimiento como la reparación de los perjuicios ocasionados. En cambio, el artículo 62 de la CISG protege el principio de cumplimiento del contrato, permitiendo al vendedor exigir

que la operación se ejecute conforme a lo acordado antes de optar por otras medidas frente al incumplimiento (CNUDMI, 2011l, art. 62). Adicionalmente, en el artículo 64 ibidem se establece que el vendedor podrá dar por terminado el contrato cuando el incumplimiento por parte del comprador afecte gravemente el objetivo del contrato, o cuando el comprador no pague el precio o no reciba las mercancías dentro del plazo. Sin embargo, cuando el comprador ya haya realizado el pago, el vendedor no puede resolver el contrato (CNUDMI, 2011m, art. 64).

En el capítulo IV de la CISG se indica la transmisión del riesgo de las mercancías dentro del contrato de compraventa. Por ejemplo, en el artículo 66, se establece que, una vez transmitido el riesgo al comprador, la pérdida o deterioro de las mercancías no lo libera de la obligación de pagar el precio, salvo que el daño haya sido causado por una acción u omisión del vendedor (CNUDMI, 2011n, art. 66). Por su parte, el artículo 67 regula si el vendedor no debe entregar las mercancías en un lugar determinado, el riesgo se transfiere al comprador cuando son entregadas al primer porteador para su traslado. Pero, si el contrato exige entregar al porteador en un lugar específico, el riesgo se transfiere recién en ese momento. Sin embargo, para que exista esa transmisión del riesgo, las mercancías deben estar claramente identificadas como parte del contrato mediante señales, documentos de expedición o cualquier otro medio (CNUDMI, 2011o, art. 67).

Asimismo, el artículo 68 ejusdem regula la transmisión del riesgo que pasa al comprador desde el momento en que se celebra el contrato, lo que significa que cualquier pérdida o deterioro posterior será asumido por él. Sin embargo, dependiendo de las circunstancias, el riesgo puede entenderse transferido desde el momento en que las mercancías fueron entregadas al porteador que emitió los documentos de transporte. No obstante, la Convención protege al comprador estableciendo una excepción importante que

consiste en que si al momento de celebrar el contrato el vendedor conocía que las mercancías ya habían sufrido pérdida o deterioro y no informó esta situación al comprador, el riesgo seguirá siendo responsabilidad del vendedor (CNUDMI, 2011p, art. 68).

En su artículo “Los principios generales en la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías”, Oviedo Albán (2014) profundiza en como los principios generales de la Convención facilitan la interpretación de sus disposiciones y como estos permiten orientar a los contratos de compraventa y solucionar puntos no tratados expresamente. Asimismo, destaca que los principios de la Convención contribuyen a relaciones comerciales más justas y uniformes, y entre todos, el principio de la buena fe es el que más destaca juntamente con la interpretación conforme a la real intención y la razonabilidad, no ir contra los propios actos, la libertad de formas, el deber de mitigar los daños y el principio *favor contractus.*

**Estado del arte**

El crecimiento del comercio mundial cada vez muestra cifras más grandes y positivas. Por esto, World Trade Organization [WTO] (2023) señala que el comercio mundial de bienes y servicios aumentó el 8% y logró alcanzar los $34.89 billones de dólares estadounidenses en 2025, en comparación al crecimiento del 4% en 2024. Esto demuestra el desarrollo y el alcance del intercambio de bienes y servicios a nivel global.

De igual manera, es importante mencionar a la evolución de los Incoterms®, la cual empieza en 1923 cuando la CCI realizó un estudio para comprender la terminología aplicada por los comerciantes de la época, se analizaron seis términos comerciales de uso común entre trece países, los resultados demostraron la discrepancia en la interpretación.

En 1928, se volvió a realizar el estudio, pero con términos comerciales usados en treinta países. Posteriormente, en 1936 se publica la primera directriz mundial para comerciantes, la primera versión de Incoterms® que incluía los términos FAS, FOB, C&F, CIF, Ex Ship y Ex Quay. La siguiente actualización de Incoterms® se realizó en 1953 debido al auge del transporte ferroviario y se incluyeron tres términos nuevos para el transporte no marítimo que fueron: DCP (Delivered Costs Paid), FOR (Free on Rail) y FOT (Free on Truck). La tercera edición de Incoterms® se publicó en el año de 1967, en la cual se añadieron dos términos: DAF en referencia a la entrega en frontera y DDP para la entrega en destino.

Para el año de 1974, fue necesario publicar una nueva versión actualizada como consecuencia al avance de los viajes aéreos y se incluyó el término FOB AIRPORT debido a la confusión con el término FOB (free on board). En 1980, la ICC publica una nueva versión debido al incremento del uso de contenedores y agrega el término comercial FRC (free carrier ... named at point) para aquellas cargas que se recibían en tierra o una terminal de contenedores.

La quinta versión de Incoterms® se publica en 1990, luego de una revisión realizada a la versión de 1980, se elimina el término FRC y es reemplazado y simplificado al término FCA (Free Carrier…at Named Point). Para el año 2000 los Incoterms® FAS y DEQ modificaron las licencias, autorizaciones y formalidades con la finalidad de adaptarse a las nuevas obligaciones de despacho de aduana de aquella época.

En el año 2010, los Incoterms® excluyen el término DAF (Delivered at Frontier), DES (Delivered Ex Ship), DEQ (Delivered Ex Quay) y DDU (Delivered at Place); de igual manera se añadieron mayores obligaciones para el comprador y vendedor. Finalmente, se publica la versión 2020 (ICC, s.f.-b). Esta última versión continua con la misma estructura que la

anterior, en la actual se reordenan a las reglas y se modifica el término de notas de orientación a notas explicativas (Martín Castro, 2020).

Antoniou (2023) analiza las reglas sobre la transferencia del riesgo sobre pérdida o daño en los Incoterms® FOB y CIF 2020. Menciona que las reglas A2 sobre la entrega y A3 sobre la transferencia del riesgo están vinculadas, pero estas no especifican el significado de que la carga haya sido colocada "a bordo" del buque. Según el autor, esto puede generar desacuerdos entre las partes sobre quién debe responder por el daño ocurrido durante la carga o el transporte. Es decir, transferir el riesgo no es lo mismo que transferir la propiedad de la mercancía, solamente consiste en quien debe asumir económicamente las pérdidas o daños de la mercancía o realizar el reclamo al transportista o la aseguradora. Hacer esta diferenciación en los términos, permite realizar un análisis y separar el riesgo, propiedad, entrega y pago.

Para Davis & Vogt (2022), los Incoterms® son los encargados de definir los requisitos para la cadena de suministro en la compraventa de bienes. Expresan de manera concisa y vinculante las obligaciones, los riesgos y costos que tanto el comprador como el vendedor deben asumir en el intercambio de bienes. Además, los Incoterms® impulsan el crecimiento del comercio y facilitan el comercio internacional y nacional. Fueron creados para ser parte de los acuerdos comerciales entre vendedor-comprador con la finalidad de aportar claridad entre las partes y que se comprendan de la misma manera para ambas partes y evitar ambigüedades, debido a que en una compraventa internacional intervienen diferencias culturales, de idioma y religiones. Sánchez et al. (2025b) mencionan que cuando las empresas aplican de forma adecuada los Incoterms®, estas logran una reducción de costos logísticos y operativos. Debido a que con el Incoterm® correcto existe mejor planificación y mayor control de costos de transporte internacional, seguros y trámites aduaneros. Asimismo, se

logra establecen las responsabilidades y riesgos de cada parte, evitando así generar gastos imprevistos por retrasos, errores documentales o fallos en la entrega.

El autor Nugroho (2015) da a conocer el caso de malinterpretación causado por la regla Incoterms® CIF. Primero señala que esta regla Incoterms®, en la normativa aduanera de Indonesia puede ocasionar error de interpretación y confundirse con "valor en aduana". Puede presentarse que el valor CIF difiera del valor en aduana; por ejemplo, por la existencia de regalías o licencias en una transacción, por lo que el valor CIF será menor que el valor en aduana. En este mismo sentido, Vanegas López et al. (2024) recomiendan sustituir el uso de FOB por el término FCA (Free Carrier) en el caso de transporte marítimo de contenedores y de esta manera prevenir disputas comerciales entre las partes.

Por otro lado, Gorenc (2026) analiza la relación entre CISG y los Incoterms® 2020, afirma que ambos cumplen funciones distintas. Debido que la CISG establece reglas jurídicas de manera general para la compraventa internacional, mientras que los Incoterms® según el término aplicado, se reparten las obligaciones en la logística, los riesgos y costos. El autor menciona que si bien los Incoterms® no excluyen a la CISG, las partes también pueden decidir excluir expresamente a la CISG y solamente aplicar los Incoterms®. Sin embargo, Johnson (2012) explica que no se debe interpretar la CISG como el UCC, en caso de una controversia se debe primero analizar si aplica la CISG según el contrato y revisar las condiciones que estipularon las partes. Adicionalmente, menciona que el artículo 9 de la CISG permite reconocer los usos y prácticas comerciales acordadas entre las partes.

## Metodología

La presente investigación se desarrolla bajo un enfoque cualitativo, jurídico-comparativo y documental, con entrevistas; orientado en el análisis e interpretación de la

norma del artículo 2 del Uniform Commercial Code (UCC) de Estados Unidos y su relación con las reglas Incoterms® 2020. El análisis se elabora mediante método comparativo enfocado en el: ámbito y carácter de aplicación, en la transferencia de riesgos y responsabilidades, y finalmente en la compatibilidad o conflicto normativo en operaciones de compraventa internacional. Asimismo, se incluyen casos jurídicos de tribunales estadounidenses que han tratado la interacción entre ambos marcos normativos del comercio internacional. La búsqueda de literatura se realiza en las bases de datos Scopus, Web of Science y libros académicos de comercio exterior. Se incluyeron artículos revisados publicados entre 2020 y 2025, en inglés y español, de áreas de Derecho, Comercio y Negocios internacionales, pero se aclara que las normas y la jurisprudencia no entran en ese filtro de fechas indicado.

A través de este proceso se identificaron cuarenta fuentes referentes al tema de investigación. Todas estas cumplieron con los criterios de investigación. Como complemento, para la recolección de datos se realizaron presencialmente entrevistas semiestructuradas a dos expertos en comercio exterior, con la duración de aproximadamente 1 hora y quince minutos.

La primera entrevista se realizó el 13 de julio de 2026 al Ing. Alexander Cabrera, agente de aduana con 45 años de experiencia y fundador de la empresa TRAMSUR dedicada a realizar trámites aduaneros. Su amplia trayectoria en el área del comercio exterior le ha permitido participar en varios procesos de nacionalización de mercancías, importaciones y exportaciones, y conocer las principales dificultades que se presentan en las operaciones de comercio exterior.

El 17 de julio, se realizó la segunda entrevista al Lcdo. en Estudios Internacionales con mención bilingüe en comercio exterior, Carlos Joaquín Aguilar, quien cuenta con amplia experiencia de 10 años en comercio internacional, conocimiento de Incoterms® 2020 e

importaciones y exportaciones entre Ecuador y Estados Unidos. Durante los últimos 3 años es socio de la empresa TRADECUAD, compañía especializada en trámites aduaneros para importaciones y exportaciones de mercancías, adicionalmente ofrece asesorías personalizadas en trámites de comercio exterior.

Los entrevistados fueron seleccionados por criterio de experiencia y conocimiento en comercio exterior y aplicación de Incoterms® 2020. Además, las entrevistas fueron realizadas de manera presencial, con preguntas abiertas enfocadas a identificar las principales limitaciones, errores y dificultades en la aplicación de Incoterms® 2020.

## Resultados

Dentro del desarrollo de esta investigación, se presenta una matriz comparativa entre el UCC artículo 2 (Sales) y los Incoterms® 2020, con la finalidad de conocer la aplicación de cada uno, las similitudes y diferencias existentes.

**Tabla 1**

*Matriz comparativa formal Incoterms® 2020 vs. UCC (Art. 2)*

| Aspecto | UCC artículo 2 | Incoterms® 2020 | Análisis comparativo |
|---|---|---|---|
| Naturaleza jurídica | Es una ley estatal de aplicación uniforme. | Son reglas privadas elaboradas por la Cámara de Comercio | El UCC tiene fuerza legal estatal, y los Incoterms® sólo obligan cuando las partes los incorporan al contrato de compraventa. |
| Objeto de regulación | Regula integralmente la compraventa de bienes muebles | Regulan únicamente la entrega de las mercancías | El UCC posee un ámbito mucho más amplio que los Incoterms®. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Transferencia del riesgo | Se determina conforme al tipo de entrega y a diversas disposiciones legales. | Cada Incoterm® establece expresamente el punto de transferencia del riesgo. | Ambos regulan el riesgo, pero utilizan criterios distintos. |
| Transferencia de propiedad | Regula cuándo se transmite el título de propiedad. | No regulan la propiedad de las mercancías | Es una de las diferencias más importantes. |
| Distribución de costos | No establece una distribución uniforme de todos los costos logísticos internacionales. | Determina detalladamente qué costos corresponden al vendedor y cuáles al comprador | Los Incoterms® ofrecen mayor precisión logística. |
| Obligaciones del vendedor | Entregar bienes conformes con el contrato y con las garantías legales. | Entregar la mercancía en el lugar pactado según la regla Incoterms® elegido | El UCC regula también calidad y conformidad de la mercancía. |
| Obligaciones del comprador | Pagar el precio y recibir los bienes. | Pagar el precio y asumir las obligaciones asignadas por la regla Incoterms®. | Ambos establecen obligaciones para el comprador, aunque con diferente alcance. |
| Garantías | Regula garantías expresas e implícitas. | No regulan garantías sobre calidad o funcionamiento. | Este aspecto pertenece exclusivamente al UCC. |
| Incumplimiento contractual | Regula remedios por incumplimiento para ambas partes. | No regula consecuencias jurídicas del incumplimiento. | El incumplimiento debe resolverse mediante la ley aplicable al contrato. |
| Modo de transporte | No distingue modalidades específicas de transporte. | Clasifica reglas para cualquier modo de transporte y exclusivamente para transporte marítimo. | Los Incoterms® poseen un enfoque eminentemente logístico. |
| Despacho aduanero | No regula formalidades aduaneras. | Determina quién realiza exportación e importación según cada regla Incoterms®. | Es una ventaja importante de los Incoterms® en operaciones internacionales. |
| Modo de entrega y envío | SI el contrato de compraventa no exige que el envío sea a un punto específico, el | Cada Incoterms® define un punto de entrega específico | Incoterms® son más específicos con el lugar de entrega de |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | vendedor tendrá que entregar la mercancía al transportista y tener un contrato con este. | pactado entre las partes | carga, en el caso del UCC |
| Seguro | En el término CIF, se incluye en un solo monto el valor de la mercancía, seguro y flete, salvo las partes acuerden lo contrario. | CIP exige seguro; CIF exige seguro marítimo mínimo; los demás términos no lo imponen salvo pacto. | Los Incoterms® regulan expresamente el seguro en determinadas reglas. |
| Documentación | Regula los documentos relacionados con la venta. | Determina los documentos que cada parte debe proporcionar para la entrega de la mercancía. | Los Incoterms® detallan obligaciones documentales vinculadas al transporte. |
| Ámbito territorial | Principalmente para Estados Unidos. | Aplicación internacional. | Los Incoterms® poseen reconocimiento mundial. |
| Autonomía de la voluntad | Las partes pueden modificar muchas disposiciones mediante acuerdo. | Solo aplican cuando las partes los incorporan expresamente al contrato. | Ambos privilegian la autonomía contractual. |
| Relación con otros contratos | El artículo 2 de la UCC se concentra en el contrato de compraventa. | Interactúan con contratos de transporte, seguro y despacho aduanero. | Los Incoterms® coordinan varios contratos accesorios. |
| Finalidad principal | Regular jurídicamente la compraventa de bienes. | Distribuir responsabilidades, riesgos y costos durante la entrega internacional. | Cumplen funciones complementarias, no equivalentes. |

*Nota*: Elaboración propia con base en Uniform Law Comission e International Chamber of Commerce.

En base al análisis realizado del UCC, es importante presentar un caso práctico sobre conflictos documentados en jurisprudencia entre UCC e Incoterms®. En la presente investigación se presenta el caso de: *Phillips Puerto Rico Core, Inc. v. Tradax Petroleum Ltd. (1985)*. Por un lado, se encuentra “Phillips”, una corporación constituida bajo la ley de Delaware y con sede principal en Puerto Rico, por otro lado, tenemos a “Tradax”, una corporación de Bermudas con sede en Suiza. El litigio ocurrió en el mes de septiembre del

año 1981, debido a que “Phillips” acordó comprarle a “Tradax” un cargamento de nafta. El contrato fue celebrado entre las partes mediante vía telefónica y confirmado mediante télex el 3 de septiembre de 1981. Se determinó específicamente que la venta sería en términos "C&F" (costo y flete) con destino a Guayama, Puerto Rico, y que el embarque debía realizarse entre el 20 y el 28 de septiembre de 1981, pero no se especificó la fecha de entrega. El acuerdo incorporó expresamente los Incoterms® 1980 de la Cámara de Comercio Internacional "C&F". Además, mediante un télex posterior emitido por “Phillips” se confirmó que el título y el riesgo de pérdida de la carga pasaría al comprador en el momento en que el producto alcanzara la brida del buque en el puerto de carga.

El conflicto entre las partes surgió debido a que “Tradax” nominó al novedoso buque-barcaza “Oxy Trader” como la nave para el transporte y “Phillips” aceptó esta nominación. Pero, el buque fue detenido por la Guardia Costera en Gibraltar para una inspección, esta detención generó demoras en el tránsito. Por lo tanto, “Phillips” indicó el 15 de octubre como última fecha como plazo para la entrega y debido al atraso, se negó a pagar los documentos el 13 de octubre.

En este caso, el Tribunal de la Corte de Apelaciones de los Estados Unidos para el Segundo Circuito falló a favor de “Tradax”, debido a dos puntos fundamentales. Por un lado, el Tribunal mediante la definición de los Incoterms® 1980 determinó que, en un contrato C&F, el vendedor cumple su obligación al embarcar la mercancía en un buque sin garantizar fecha de llegada. Sobre el buque-barcaza Oxy Trader, el Tribunal concluyó que el hecho de que la nave fuera de diseño novedoso no la descalificaba como un buque que pudiera usarse normalmente para ese transporte, además el propio “Phillips” había aprobado la elección del buque. Por otro lado, además de aplicar los Incoterms® para definir las obligaciones de entrega, el Tribunal recurrió al UCC. “Phillips” argumentaba defectos documentales,

específicamente un destino incorrecto en el conocimiento de embarque como justificación para no pagar lo correspondiente. El Tribunal sostuvo que “Phillips” renunció a su derecho de invocar estos defectos porque no notificó oportunamente a “Tradax” ni especificó las irregularidades para que esta pudiera subsanarlas, citando expresamente la Sección 2-605(1) del UCC.

De acuerdo con el Uniform Commercial Code (2020), el artículo § 2-605 trata sobre la renuncia del comprador a formular objeciones por no especificarlas. Es decir, regula la pérdida del derecho del comprador a formular objeciones cuando no especifica oportunamente los defectos que motivan el rechazo de las mercancías. Esto es lo que sucedió en el caso anteriormente expuesto con “Phillips” al no notificar las irregularidades ocurridas. Además, este artículo establece que, si el comprador rechaza los bienes, debe indicar de manera clara y específica aquellos defectos que puedan ser identificados mediante una inspección. En caso de no cumplir con lo establecido, el comprador no podrá utilizar los defectos no mencionados para justificar el rechazo ni para demostrar un incumplimiento por parte del vendedor. En base a este artículo, el Tribunal tuvo el argumento definitivo para fallar a favor de “Tradax”, debido que esta disposición refleja principios fundamentales del derecho comercial como la buena fe, la cooperación entre las partes y la seguridad jurídica en las transacciones comerciales. Por lo tanto, demuestra que la finalidad es evitar reclamaciones tardías y permitir que las partes puedan corregir oportunamente errores o inconsistencias dentro del cumplimiento contractual.

Como otro ejemplo, tenemos el caso de *BP Oil International, Ltd. v. Empresa Estatal Petróleos del Ecuador (2003).* En este caso, la empresa PetroEcuador contrató a la compañía petrolera británica BP Oil International, Ltd., por la compra y el transporte de 140.000 barriles de gasolina sin plomo, desde Texas a Ecuador. Se firmó el contrato de compraventa

donde se requería que la entrega se realice en término “CFR- La Libertad”, Ecuador. Además, se especificó que la gasolina debía tener un contenido de goma inferior a tres miligramos por cada cien mililitros y se especificó que el contendido de goma se determinaría en el puerto de salida. Asimismo, PetroEcuador contrató a la empresa Saybolt, Inc., para realizar el control de calidad y analizar la gasolina y garantizar que se cumpla con el requisito de gomas.

Con la finalidad de cumplir con el contrato, la empresa BP Oil International, LTD compró gasolina a Shell Oil Company y coordinó con la empresa Saybolt para que realizara la revisión de la gasolina en la refinería de Shell en Deer Park, Texas, antes de cargarla al buque. Una vez realizadas las pruebas de análisis a la gasolina, Saybolt confirmó que se cumplía con las especificaciones solicitadas por PetroEcuador. Por este motivo, BP Oil International cargó la gasolina al buque en la refinería de Shell en Deer Park, Texas, para su envío a La Libertad, Ecuador. Una vez que la carga arribó a La Libertad, la carga fue sometida nuevamente a pruebas para comprobar el contenido de goma en la gasolina, sin embargo, el resultado que dieron las pruebas demostraba que la gasolina superaba el límite pactado en el contrato de menos de tres miligramos por cada cien mililitros.

Debido a esto, PetroEcuador se negó a aceptar la entrega de la gasolina causando que la empresa BP Oil International revendiera la gasolina a Shell, pero con pérdida económica de aproximadamente dos millones de dólares.

Por lo ocurrido, la empresa BP demandó a PetroEcuador por incumplimiento del contrato y también a la empresa de análisis Saybolt, Inc., por negligencia en las pruebas realizadas previamente al embarque. Asimismo, BP argumentó que PetroEcuador tendría que asumir el riesgo una vez que la gasolina estuviera a bordo del buque ya que la negociación fue realizada en Incoterms® CFR.

Por otro lado, PetroEcuador presentó un aviso de intención de aplicar la ley extranjera de conformidad con la Regla 44.1 de las Reglas Federales de Procedimiento Civil (FED.R.CIV.P.), indicando que la ley ecuatoriana regía la controversia. Esto debido a que en el contrato de compraventa celebrado contenía el párrafo 10 que establecía: "Jurisdicción: Leyes de la República del Ecuador". Además, PetroEcuador argumentó que BP adquirió la gasolina de Shell, pero no añadió el inhibidor de goma adecuado.

En este caso, el Tribunal del Distrito aplicó la ley ecuatoriana y dictó sentencia a favor de PetroEcuador, argumentando que el vendedor, en este caso BP Oil International, LTD., debía entregar la mercancía según las especificaciones en el destino, en este caso de Ecuador. Asimismo, el Tribunal desestimó la demanda en contra de la empresa Saybolt manifestando que esta no había causado ningún daño a la empresa BP.

Sin embargo, BP Oil International apeló la sentencia y el caso se derivó al Tribunal de Apelaciones del Quinto Circuito de los Estados Unidos, en apelación del Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Distrito Sur de Texas.

Para este caso, el Tribunal de Apelaciones del Quinto Circuito de Estados Unidos manifestó que la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) era aplicable a la controversia, ya que Estados Unidos y Ecuador forman parte de la Convención y la ley ecuatoriana en el contrato no excluía la aplicación de la CISG.

El Tribunal se centró en el término contractual "CFR", para determinar el momento en que el riesgo de pérdida pasó de BP a PetroEcuador. Según la CISG, "CFR" significa que el vendedor debe cubrir los costos y el flete necesarios para transportar la mercancía al puerto de destino acordado, pero el riesgo de pérdida se transfiere al comprador una vez que la mercancía cruza la borda del buque en el puerto de embarque. Por este motivo, el Tribunal

sostuvo que BP cumplió con sus obligaciones contractuales ya que la gasolina cumplía con las especificaciones al momento de ser cargada en el buque en Texas. De igual manera, el Tribunal determinó que Saybolt, empresa asignada por PetroEcuador para realizar las pruebas previas, confirmó que la gasolina cumplía con las especificaciones del contrato antes del envío, transfiriendo así el riesgo a PetroEcuador.

El Tribunal señaló que, según el artículo 36(1) de la CISG, el vendedor es responsable de cualquier falta de conformidad existente en el momento en que el riesgo se transfiere al comprador, incluso si esta se manifiesta posteriormente. Es decir, si BP envió la gasolina conociendo que no cumple con lo manifestado en el contrato, aún puede ser considerado como responsable a pesar de que el resultado de las pruebas previas realizadas por Saybolt diera visto bueno para ser embarcadas.

Por este motivo, el Tribunal de Apelaciones del Quinto Circuito de Estados Unidos envió nuevamente el caso al Tribunal de Distrito para que lo resuelva aplicando un marco jurídico correcto, es decir la CISG en lugar del derecho ecuatoriano. Asimismo, dictaminó que se realicen nuevos análisis y pruebas que demuestren si la empresa BP entregó gasolina defectuosa de manera intencionada a PetroEcuador. De igual manera, desestimó la demanda en contra de la empresa Saybolt considerando que la misma no era objetiva y consideró a PetroEcuador como el único responsable a menos que la empresa BP enviara la mercancía sabiendo del defecto.

Del mismo modo, tenemos el caso de Windows, Inc. v. Jordan Panel Systems Corp. (1999). Por un lado, se presenta a la empresa fabricante y vendedora de ventanas con sede en Dakota del Sur, “Windows, Inc.,” y, por otro lado, se encuentra la empresa “Jordan Panel Systems Corporation” (Jordan), la cual fue subcontratada para instalar paneles de vidrio en una terminal de carga aérea en el aeropuerto John F. Kennedy en New York.

La empresa “Jordan” realizó un pedido de ventanas fabricadas a medida a la empresa “Windows, Inc.,” para esto, envió una carta de confirmación con fecha 22 de septiembre de 1993 donde se estipulaba que: “Todas las ventanas se enviarán debidamente embaladas, empaquetadas y en cajas adecuadas para el transporte terrestre de mercancías y se entregarán en la ciudad de New York.

Debido a esto, “Windows, Inc.” construyó las ventanas de acuerdo con las especificaciones declaradas por “Jordan” y se gestionó el envío del pedido a “Jordan” a través del transportista “Consolidated Freightways Corp.” La empresa fabricante entregó la mercancía al transportista en buen estado y embaladas como se había solicitado para ser transportadas por carretera, sin embargo, durante el traslado la carga sufrió daños considerables. Debido a esto, “Jordan” ordenó a su propio equipo de trabajadores desmontar los marcos de las ventanas con la finalidad de recuperar lo mayor posible de la carga y así cumplir con el cronograma de entrega a su cliente.

Por este inconveniente, “Jordan” presentó un reclamo a la empresa transportista por los daños y perjuicios ocasionados en la carga, así como asumir los costos laborales extras generados de sus empleados que tuvo que incurrir para salvar la carga dañada, como también los costos adicionales por incumplir la entrega con su cliente. Luego de este suceso, “Jordan” realizó un segundo pedido a “Windows, Inc.”, el cual llegó en perfectas condiciones, sin embargo, no realizó el pago del primer pedido que llegó dañado y tampoco del segundo pedido, el cual llegó bien.

Debido a esta situación, la empresa “Windows, Inc.,” demandó a “Jordan” ante la Corte Suprema del Estado de Nueva York, Condado de Suffolk, con la finalidad de recuperar el pago de los dos envíos de ventanas. Sin embargo, “Jordan” contrademandó a “Windows, Inc.”, solicitando una indemnización por daños y consecuenciales derivados de lo ocasionado

en el primer envío. Por otra parte, “Windows, Inc.,” demandó a la empresa de transporte “Consolidated Freightways Corp.” como parte de un litigio. La empresa transportista, trasladó la demanda al Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Distrito Este de Nueva York; sin embargo, ambas empresas llegaron a un acuerdo mutuo para resolver el conflicto.

Posteriormente, la empresa “Windows, Inc.,” retiró la demanda en contra de “Jordan” y dejó la contrademanda de “Jordan” como el único reclamo pendiente en el Tribunal de Distrito. Por este motivo, el Tribunal de Distrito concedió la moción de “Windows, Inc.” para un juicio y desestimó la contrademanda de “Jordan” por daños incidentales y consecuenciales. Como resultado, el Tribunal de Distrito dictaminó que no hay pruebas que demuestren negligencia por parte de “Windows, Inc.,” o sus empleados; y determinó que la empresa transportista “Consolidated Freightways Corp.,” cargó de manera incorrecta la mercadería en el camión para la movilización de larga distancia y provocando daños.

Asimismo, el Tribunal de Distrito no encontró ninguna razón para atribuir la negligencia de parte de la empresa transportista hacia “Windows, Inc.,” ya que en el contrato no se estipuló que “Windows, Inc.,” realice la entrega en Nueva York. Sin embargo, en la apelación del caso, “Jordan” no realizó la impugnación de la conclusión del Tribunal de Distrito sobre que los empleados de Windows no fueron negligentes. Como consecuencia, el Tribunal de Apelaciones del Segundo Circuito de los Estados Unidos dictaminó que el riesgo de pérdida se transmitió al comprador al momento en que el vendedor entregó la mercancía al transportista, por este motivo, el vendedor no tiene la responsabilidad de los daños incidentales como consecuencia de la negligencia del transportista durante el traslado de la carga.

Además, el Tribunal de Apelaciones del Segundo Circuito de los Estados Unidos argumentó que el contrato celebrado entre “Windows, Inc.,” y “Jordan” solo se determinaba las condiciones para el envío y no las condiciones de destino, es decir hubo un “contrato de envío”. De igual forma, argumenta que en el contrato no se exigía explícitamente a “Windows, Inc.,” la entrega de la mercancía en un destino específico, por este motivo el riesgo de pérdida se transfirió a “Jordan” cuando “Windows, Inc.,” entregó la mercancía al transportista.

Del mismo modo, el Tribunal sostuvo que el Código Comercial Uniforme de Nueva York presume la existencia de un contrato de envío a menos que las partes acuerden expresamente lo contrario. De igual manera, el Tribunal determinó que “Windows, Inc.,” cumplió con sus obligaciones contractuales al embalar adecuadamente la mercancía y entregarla al transportista tal como lo solicito “Jordan”. Dado que el riesgo de pérdida se transfirió a “Jordan” cuando la mercancía sufrió daños, por lo tanto “Jordan” no tenía derecho a reclamar daños incidentales ni consecuenciales a “Windows, Inc.,” ya que no hubo incumplimiento por parte del vendedor. Según lo antes mencionado, el Tribunal recalca que, según el Código Comercial Uniforme de Nueva York, hay una fuerte presunción a favor de los contratos de envío sobre todo cuando los términos de un acuerdo son ambiguos.

En este caso, a conclusión del Tribunal de Apelaciones del Segundo Circuito de los Estados Unidos confirmó la sentencia a favor de la empresa “Windows, Inc.,” se concluyó que el contrato celebrado entre “Windows, Inc.,” y “Jordan” correspondía a un contrato de envío, por tal motivo el riesgo de pérdida se transfería a “Jordan” cuando “Windows, Inc.,” entregaba la mercancía al transportista. “Windows, Inc.,” si cumplió con el contrato por tal motivo los reclamos de “Jordan” no eran válidos. El Tribunal para su decisión final se basó en la interpretación del texto del contrato y las disposiciones aplicables del Código Comercial

Uniforme de Nueva York, donde se regula la distribución de riesgo y a responsabilidad de las partes.

Con el análisis jurídico se identificó que los Incoterms® y el UCC no tienen el mismo nivel normativo. Por un lado, los Incoterms® son reglas contractuales vinculantes siempre y cuando de incorporen expresamente en el contrato de compraventa y, por otro lado, el UCC es una legislación interna de Estados Unidos. Sin embargo, para las relaciones comerciales entre Ecuador y Estados Unidos la normativa a considerar es la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) debido a que los dos países son Estados parte.

En este sentido, el UCC corresponde a una medida sustitutiva cuando las partes decidan excluir a la CISG, acuerden aplicar la legislación estadounidense o en el caso de que la controversia no se encuentre regulada por la Convención. Los principales motivos para estas controversias citadas pueden relacionarse con la asignación del lugar y momento de la entrega, transferencia del riesgo, obligación de gestionar el transporte, entrega de documentos y transferencia de propiedad.

Adicionalmente, se menciona que la principal diferencia que existe entre los Incoterms® y el UCC es que el segundo es muy específico sobre la transferencia de propiedad de las mercancías, al contrario de los Incoterms® que no regulan la transferencia de la propiedad. Asimismo, se ha identificado que el uso de términos FOB o CIF en contratos sin señalar específicamente que corresponden a la versión Incoterms® 2020, lugar de entrega o la legislación aplicable ha generado interpretaciones diferentes entre las partes ya que no se puede identificar las obligaciones del comprador y vendedor.

Las investigaciones realizadas indican las limitaciones operativas que existen a causa de la incorrecta aplicación de los términos en el comercio exterior, esto debido a que se

desconoce el alcance que poseen, las obligaciones de las partes, las condiciones del transporte, etc. Davis & Vogt (2022) explican el papel de los Incoterms® en la cadena de suministro en la compraventa de bienes y en el crecimiento del comercio. Por este motivo, las deficiencias en la correcta aplicación de Incoterms® generan más riesgos en el proceso logístico en el comercio internacional. Sánchez et al. (2025) indican la importancia del uso correcto de Incoterms® en el comercio exterior, esto por la influencia en los costos logísticos y operativos, como también en la definición de responsabilidades y riesgos en los procesos comerciales.

**Tabla 2**

*Resumen de casos prácticos*

| Caso | Año y tribunal | Término comercial | Norma aplicada | Transferencia | Riesgo | Decisión |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Phillips Puerto Rico Core, Inc. v. Tradax Petroleum Ltd. | 1985, Tribunal de la Corte de Apelaciones de los Estados Unidos para el Segundo Circuito. | Incoterms® C&F 1980 - Guayama, Puerto Rico. | Incoterms 1980 y UCC. | Transferencia del título y propiedad de la mercancía a Phillips. | Transfiere a Phillips cuando la mercancía alcanza la brida del buque en el puerto de carga. | Sentencia a favor de Tradax por decisión de la Corte de Apelaciones. |
| BP Oil International, Ltd. v. Empresa Estatal Petróleos del Ecuador. | 2003 Tribunal de la Corte de Apelaciones de los Estados Unidos para el Segundo Circuito. | Incoterm® CFR 1990 - La Libertad, Ecuador. | Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías CISG. | Transferencia del título de propiedad al momento en que la gasolina sobrepasa el borde del buque en el puerto de salida. | Transferido a Petroecuador cuando sobreasa la borda del buque en origen. | Corte revoca sentencia, determina que el Tribunal de distrito erróneamente decidió que BP pagara la gasolina en Ecuador, pero con CFR transfiere el riesgo en Texas. |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Windows, Inc., v. Jordan Panel Systems Corp. | 1999 Tribunal de la Corte de Apelaciones de los Estados Unidos para el Segundo Circuito. | Contrato de expedición o embarque. | Código Comercial Uniforme de Nueva York. | Riesgo transferido a Jordan al momento en que Windows entregó la carga al transportista. | Transfiere a Jordan cuando las ventanas fueron entregadas al transportista. | Sentencia confirmada a favor de Windows por La Corte de Apelaciones. |

*Nota: Elaboración propia.*

De manera similar, los entrevistados coinciden en que gran parte de las importaciones realizadas son provenientes de Estados Unidos, además que se realizan en términos de Incoterms® EXW y FOB. El Ing. Alexander Cabrera, indica que la mayoría de estas importaciones corresponden a donaciones y cargas comerciales, pero pocos clientes importan en Incoterms® 2020 CFR desde Estados Unidos, esto debido a los costos y dimensiones de las cargas. Por otra parte, el Lcdo. Carlos Joaquín Aguilar menciona que la mayoría de los proveedores estadounidenses no negocian en términos FOB por tema de seguridad y costos. Esto coincide con lo indicado por el Ing. Cabrera sobre la escasez de importaciones desde Estados Unidos en término CFR.

También, el Lcdo. Carlos Joaquín Aguilar se refiere a que en las importaciones desde Estados Unidos hacia Ecuador es muy importante el uso correcto de los Incoterms®. Esto debido a que si se aplica el Incoterms® menos favorable dependiendo la carga es posible que se encarezca bastante el producto porque influye el costo de flete, gastos en origen y en destino. Todo eso perjudicando al importador que busca ser más competitivo en el mercado y tener mayor rentabilidad comercial.

Los entrevistados coinciden en que los importadores ecuatorianos y proveedores estadounidenses no comprenden adecuadamente el alcance de los Incoterms® 2020. Respecto

a este punto, el Ing. Cabrera indica que importadores ecuatorianos desconocen la parte legal y normativa que involucran los Incoterms®, debido a que corresponden a un vínculo jurídico en el tema de un contrato comercial, y en base a su experiencia los importadores se sujetan a lo que le exige el exportador respecto al Incoterms® negociado. Por su parte, el Lcdo. Aguilar indica que, debido al desconocimiento de los importadores sobre Incoterms®, en muchas ocasiones ha sido necesario asesorar a sus clientes y presentar un análisis para que el importador logre decidir que término Incoterms® es más factible y cual no lo es. Por otra parte, el Ing. Cabrera menciona que una de las principales limitaciones para aplicar correctamente un Incoterm® en las importaciones es que estos también van ligados al tipo de carga, ya que existe carga LCL o FCL.

Muchos importadores hasta desconocen el volumen de la carga que están importando, desconocen si corresponde a un contenedor de 20”, a un contenedor de 40”, o si es carga LCL. Esto involucra costos extras que el importador no estaba considerando desde un inicio. El Lcdo. Aguilar concuerda con esto, él menciona que el desconocimiento de Incoterms® involucra más gastos adicionales porque hay muchas figuras que intervienen dentro del comercio exterior y que muchos importadores no le tienen presente, como es el transporte interno, embalaje, consolidación, etc.

Otra limitación señalada por los entrevistados es que el Incoterms® expresado por escrito en la factura comercial no es el mismo con el que se está realizando el proceso de importación. Es por eso necesario realizar una revisión de todos los documentos de la importación, con la finalidad de analizar que se encuentren correctos y se cuente con la documentación completa y así, no tener ninguna observación por parte de Aduana y tampoco pagar valores extras que no corresponden en la nacionalización de la carga.

**Discusión**

Los resultados de esta investigación demuestran que el UCC y los Incoterms® 2020 en el comercio internacional se complementan en los contratos de compraventa internacional de mercancías. Esto se relaciona con lo indicado por World Trade Organization [WTO], donde menciona que el comercio de bienes y servicios aumentó el 8% en 2025, en comparación al año anterior. Demostrando el crecimiento y la proyección que tiene el intercambio de bienes y servicios mundialmente.

Sin embargo, estas dos normativas poseen una naturaleza y alcance jurídico distinto, lo cual implica un riesgo legal con posibilidades de pérdidas económicas, incumplimiento de contratos o sanciones. Si bien, los dos buscan regularizar obligaciones y responsabilidades de las partes involucradas, el artículo 2 del UCC tiene el enfoque de integrar la transferencia del título de propiedad y la transmisión del riesgo, por otro lado, los Incoterm® 2020 delimitan la entrega, distribución de costos y el punto de transferencia del riesgo de pérdida. De la misma manera, se demuestra que la aplicación de Incoterms® 2020 para importaciones entre Ecuador y Estados Unidos están sujetas a factores jurídicos, regulatorios, logísticos y comerciales que rebasan el alcance de las reglas Incoterms®.

El artículo 2 del UCC posee un marco jurídico más amplio ya que regula la formación y ejecución del contrato de compraventa de mercancías, las obligaciones de entrega, garantías, e incumplimiento. La sección 2-319 y 2-320 hace referencia a los términos FOB, FAS, CIF y CFR cuyos significados no están relacionados con los establecidos por la ICC.

La diferencia entre el término FOB del UCC y de los Incoterms® es significativa, según la ICC su aplicación se limita para transporte marítimo donde la entrega de la mercancía se realiza a bordo del buque y puerto asignado por el comprador, mientras que según el UCC corresponde a entregar la mercancía en el medio de transporte terrestre y lugar

asignado en el contrato. Si bien los Incoterms® son instrumentos *"soft law"*, estos poseen un carácter vinculante siempre y cuando sean incorporados voluntariamente al contrato de compra y venta de mercancías. No obstante, estas no sustituyen las leyes nacionales y tampoco regulan aspectos como la transmisión de la propiedad, la forma de pago, el incumplimiento o la solución de controversias. Adicionalmente, según los Incoterms® 2020 en los términos FOB y CIF el riesgo pasa cuando se cumple la entrega conforme a la regla A2, es decir cuando se coloca la mercancía a bordo, sin embargo, esto también causa controversia y dudas, es decir no se conoce con exactitud si es suficiente con que la mercancía toque el buque, si debe estar ubicado en su posición final o si el riesgo se transfiere por partes durante la carga. Esta ambigüedad, puede influir en la decisión de quién es el encargado de asumir el costo de mercancía perdida o dañada, revisar la cobertura de seguro y reclamar.

Por otra parte, los marcos normativos UCC e Incoterms® 2020 utilizan siglas idénticas como es FOB, CIF y FAS, pero con implicaciones totalmente distintas. El UCC es una ley estatal obligatoria para Estados Unidos a menos que las partes acuerden lo contrario. Mientras que, los Incoterms® 2020 son reglas contractuales voluntarias, que son aplicadas únicamente si las partes lo expresan. Es importante mencionar que, las diferencias entre Incoterms y una legislación nacional no son solo teóricas, ya que estas pueden producir resultados económicos distintos en una compraventa internacional.

En el Ecuador, la mayoría empresas importadoras desconoce el alcance e implicación de los Incoterms®, esto es una situación muy común que ocurre en el comercio internacional. Los importadores ecuatorianos al negociar con proveedores extranjeros consideran a los Incoterms como términos de envío simples sin considerarlo como normativa ante la transferencia de riesgo, costos y responsabilidades. En el ámbito regulatorio, se identificaron limitaciones específicas para Estados Unidos, debido a que determinadas licencias de

exportación deben ser gestionadas por personas establecidas en ese país, lo que dificulta el uso de Incoterm® EXW y de términos del grupo F, asimismo, la aplicación de Incoterm® DDP puede requerir certificados o autorizaciones para la nacionalización en destino.

Como indican Davis & Vogt, los Incoterms® se encargan de definir los requisitos para la cadena de suministro en la compraventa de bienes; mediante lo cual, se determina de manera concreta y vinculante las obligaciones, los riesgos y costos del comprador y vendedor. De igual manera, Sánchez et al mencionan que las empresas que aplican de forma adecuada los Incoterms®, reducen costos logísticos y operativos. Además, existe mejor planificación y mayor control de costos de transporte internacional, seguros y trámites aduaneros. Como complemento, Davis & Vogt también mencionan que los Incoterms® potencializan el crecimiento comercial y facilitan el comercio internacional y nacional.

En forma paralela, el autor Nugroho explica el caso de malinterpretación del Incoterm® CIF en Indonesia. Primero señala que esta regla Incoterm® en la normativa aduanera de Indonesia ocasiona error de interpretación y se confunde con el termino de "valor en aduana". De esta manera, puede ocasionar que el valor CIF difiera del valor en aduana. Por este motivo, Vanegas López et al recomiendan sustituir el uso de FOB por el término FCA (Free Carrier) en el caso de transporte marítimo de contenedores y de esta manera prevenir disputas comerciales entre las partes.

Se ha identificado que la elección del Incoterm® no está sujeto únicamente a la voluntad de las partes, sino también depende del tipo de carga, peso, valor del embarque, capacidad logística y poder de negociación. Por este motivo, no existe un término general adecuado para todas las operaciones en el comercio exterior. Como menciona el autor Gorenc, la selección del Incoterm® en un contrato de compraventa es decisiva, por ese motivo se debe identificar expresamente el término elegido y comprender su alcance. Por otra parte,

se señala que la principal limitación es seleccionar el Incoterm® de manera aislada o por costumbre, sin evaluar previamente su compatibilidad con la normativa de ambos países, las características de la operación y los riesgos contractuales y logísticos involucrados.

**Conclusiones**

Una de las limitaciones que existe al aplicar los Incoterms® 2020 en procesos de importación desde Estados Unidos hacia Ecuador considerando el Uniform Commercial Code es que estos dos son instrumentos que permiten organizar los procesos de compraventa internacional, pero lo realizan con una perspectiva y alcance distinto.

Por un lado, los incoterms® 2020 son reglas de la CCI que determinan aspectos como: obligaciones, entrega de las mercancías, transferencia de riesgo, costos de transporte y formalidades de exportación e importación entre el comprador y vendedor. Por otro lado, el UCC es un conjunto de leyes que rigen para las transacciones comerciales en Estados Unidos y que se aplican por defecto. Dicho de esta manera, el UCC tiene sus propios términos comerciales, por lo cual si un importador ecuatoriano compra a un exportador estadounidense sin conocer esta normativa, puede generar controversias y vacíos legales en la negociación; por ejemplo, el UCC tiene las secciones § 2-319 referente a términos FOB y FAS y la sección §2-320 C.I.F. y C.&F.

En este sentido, FOB en UCC se aplica para cualquier medio de transporte y el riesgo puede transferirse al entregar al transportista o directamente en destino. Pero, en Incoterms® 2020 solo se aplica para transporte marítimo/fluvial y el riesgo se trasfiere cuando la mercadería está a bordo del buque en el puerto de salida. Es por esto, si el contrato de compraventa solo indica FOB + (lugar de embarque) sin especificar Incoterms® 2020, en caso de una controversia, el Tribunal estadounidense puede interpretarlo según el UCC por falta de información. Adicionalmente, el UCC regula aspectos distintos como la transferencia de la

propiedad o titularidad, el riesgo cuando hay incumplimiento, garantías y conformidad, inspecciones, exoneraciones y pagos. A diferencia de los Incoterms® 2020 que regulan solamente la entrega, transferencia de riesgo, distribución de costos, trámites aduaneros y documentos.

El alcance y función de los Incoterms® 2020 dependerá del término que se utilice, por ejemplo, si es EXW Incoterms® 2020 el vendedor tendrá la única obligación de colocar la mercadería a disposición del comprador en sus mismas instalaciones, pero si es CFR Incoterms® 2020 el tendrá la obligación de contratar el flete hasta el puerto de destino, o en el caso de CIF Incoterms® 2020 se incluye el pago del seguro de la carga por parte del vendedor. Pero el alcance de los Incoterms® 2020 tiene límites, ya que no regulan la propiedad o titularidad de la mercancía, el precio o formas de pago, no mencionan nada sobre consecuencias por incumplimiento o la ley aplicable al contrato. Es decir que, la diferencia entre el UCC y los Incoterms® 2020 es su naturaleza, los términos y su función.

Dentro de las relaciones comerciales entre Ecuador y los Estados Unidos, este contraste es fundamental. En el momento de negociar un término comercial como FOB, CFR, CIF, FCA o DAP implica mucho más de lo que se cree, como es el caso de responsabilidades en la logística, transferencia de la propiedad o determinar la legislación que resolverá en caso de una controversia. Sin embargo, los Incoterms® no se encargan de reemplazar la ley aplicable dentro de un contrato y tampoco de resolver los aspectos jurídicos de la compraventa de mercancías. Por este motivo, es importante tomar en consideración que Estados Unidos y Ecuador forman parte de la CISG, la misma que reemplaza al UCC a menos que las partes las excluyan expresamente en el contrato.

Como Estados Unidos y Ecuador son parte de la CISG, entonces la ley aplicable a los contratos es esta, pero algunos estados de Estados Unidos excluyen la CISG y aplican el

UCC. En este sentido, para la mayoría de los importadores ecuatorianos es complicado y costoso someterse a juicios ante tribunales estadounidense, es por eso que, en caso de algún conflicto conviene desestimar el reclamo al vendedor. De igual manera, la incorrecta redacción en los contratos de Estados Unidos es el riesgo más frecuente que se presenta.

Dicho esto, se recomienda a los importadores ecuatorianos consultar a un experto en comercio internacional para que lo guie y asesore en el proceso de negociación e importación, para evitar errores y costos adicionales en caso de algún inconveniente que se presente. Además, es fundamental revisar las condiciones presentadas por el vendedor al momento de negociar, ya que se debe tener claro la ley que se está aplicando, indicar correctamente el Incoterms® 2020 + lugar de entrega, conocer si se incluye la CISG, condiciones de entrega y la transferencia del riesgo. También, se recomienda solicitar distintas proformas con distintos Incoterms® para poder realizar una comparación y analizar cuál es la mejor opción y de esta manera realizar un cálculo previo a la transacción comercial internacional.

**Referencias**

American Law Institute & Uniform Law Commission. (2002a). *U.C.C. § 2-319 (F.O.B. and F.A.S. Terms)*. Legal Information Institute, Cornell Law School. https://www.law.cornell.edu/ucc/2/2-319

American Law Institute & Uniform Law Commission. (2002b). *U.C.C. § 2-320 (C.I.F. and C. & F. Terms)*. Legal Information Institute, Cornell Law School. https://www.law.cornell.edu/ucc/2/2-320

American Law Institute & Uniform Law Commission. (2002c). *U.C.C. § 2-401 (Passing of Title; Reservation for Security; Limited Application of This Section)*. Legal Information Institute, Cornell Law School. https://www.law.cornell.edu/ucc/2/2-401

American Law Institute & Uniform Law Commission. (2002d). *U.C.C. § 2-504 (Shipment by Seller)*. Legal Information Institute, Cornell Law School. https://www.law.cornell.edu/ucc/2/2-504

American Law Institute & Uniform Law Commission. (2002e). *U.C.C. § 2-509 (Risk of Loss in the Absence of Breach)*. Legal Information Institute, Cornell Law School. https://www.law.cornell.edu/ucc/2/2-509

Antoniou, A. M. (2023). Transfer of Risk in Incoterms 2020: A Quest for Legal Certainty in Shipment Sales. *International Company and Commercial Law Review*, *34*(8), 433–456.

Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2007). Firms in International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, *21*(3), 105–130. https://doi.org/10.1257/jep.21.3.105

BP Oil International, Ltd. v. Empresa Estatal Petróleos del Ecuador (2003).

Calderón Marenco, E. (2017). Aplicación normativa de la compraventa internacional de mercaderías. *Revista de Derecho*, (22), 37–60.

Calderón Marenco, E. (2019). Los Incoterms como instrumento de derecho suave (soft law). *Revista e-mercatoria*, *17*(1), 47–85. https://doi.org/10.18601/16923960.v17n1.02

Coetzee, J. (2013). The Interplay Between Incoterms® and the CISG. *Journal of Law and Commerce*, *32*(1), 1–22. https://doi.org/10.5195/jlc.2013.39

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. (s/f). *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)*. CNUDMI / UNCITRAL. Recuperado el 25 de julio de 2026, de https://uncitral.un.org/es/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional [CNUDMI]. (2011). *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*. www.uncitral.org

Davis, J., & Vogt, J. (2022a). Incoterms® 2020 and the missed opportunities for the next version. *International Journal of Logistics Research and Applications*, *25*(9), 1263–1286. https://doi.org/10.1080/13675567.2021.1897974

Davis, J., & Vogt, J. (2022b). Incoterms® 2020 and the missed opportunities for the next version. *International Journal of Logistics Research and Applications*, *25*(9), 1263–1286. https://doi.org/10.1080/13675567.2021.1897974

Degni, Francesco., Agurto Gonzáles, C. Antonio., Quequejana Mamani, S. Lidia., Choque Cuenca, Benigno., & Bonet Ramón, Francisco. (2020). *La compraventa* (1a ed.). Ediciones Olejnik.

Giménez Morera, Antonio., Ferrer Arranz, J. M., & Bonet Juan, A. (2020). *Organización y gestión del comercio internacional*. Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia.

Gordon, J. (2023). *Emerging technologies and lagging laws: Article 12 and the ucc's attempt to commercially incorporate the rapidly changing world of digital assets*. 414–440. https://perma.cc/4XAU-SCB8]

Gorenc, N. (2026). Passing of Risk under CISG and Incoterms 2020 Rules: Legal framework and Contractual Autonomy. *LeXonomica*, *18*(1), 48–85. https://doi.org/10.18690/lexonomica.18.1.48-85.2026

Herrera Ramírez, H., Parra, L. M., & Arévalo, J. C. (2025). Riesgos Inesperados Para Los Negocios Internacionales Unexpected Risks for International Businesses. *Revista Política, Globalidad y Ciudadanía*, *11*, 169. https://doi.org/https://doi.org/10.29105/rpgyc11.21-316

International Chamber of Commerce [ICC]. (s/f). *Incoterms® Rules history*.

International Chamber of Commerce [ICC]. (2019). *Incoterms® 2020: ICC rules for the use of domestic and international trade terms*. International Chamber of Commerce.

International Chamber of Commerce [ICC]. (2022). *Incoterms® 2020 checklist and flowcharts*. International Chamber of Commerce (ICC).

International Chamber of Commerce [ICC]. (2025a). *National regulatory barriers to the Incoterms ® 2020 rules*.

International Chamber of Commerce [ICC]. (2025b). *Reglas Incoterms ® aplicables a cualquier modo de transporte: Regla Incoterms ®*. https://iccwbo.org/wp-content/uploads/sites/3/2025/04/2025-ICC-Reglas-Incoterms-2020-para-la-Gestion-del-Riesgo-Arancelario.pdf

J. Michael Goodson Law Library, & Duke University School of Law. (2016). *Uniform Commercial Code (UCC)*.

Johnson, W. P. (2012). *The Hierarchy That Wasn't There: Elevating "Usage" to its Rightful Position For Contracts Governed by the CISG*. *32*(2).

Kryla-Cudna, K. (2021). ADEQUATE ASSURANCE OF PERFORMANCE UNDER THE UN CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS AND THE UNIFORM COMMERCIAL CODE. *International and Comparative Law Quarterly*, *70*(4), 935–960. https://doi.org/10.1017/S0020589321000300

Martín Castro, M. P. (2020). La nueva versión INCOTERMS 2020. *Revista de Estudios Jurídicos y Criminológicos*, (1), 147–151. https://doi.org/10.25267/rejucrim.2020.i1.7

Ministerio de Producción, C. E. e I. (2026). *Gobierno de Daniel Noboa concreta el Acuerdo de Comercio Recíproco (ART) entre Ecuador y Estados Unidos, que libera el 53% de las exportaciones no petroleras*. Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones. https://www.produccion.gob.ec/gobierno-de-daniel-noboa-concreta-el-acuerdo-de-comercio-reciproco-art-entre-ecuador-y-estados-unidos-que-libera-el-53-de-las-exportaciones-no-petroleras/

Morales Villanueva, P. (2017). *Compraventa internacional de mercaderías*. revistalexmercatoria.umh.es

Nugroho, B. (2015). The use of CIF Incoterms in Indonesia's import declarations. *World Customs Journal*, *9*(1), 91–101.

Organización Mundial del Comercio (OMC). (s/f). *La facilitación del comercio*. Organización Mundial del Comercio (OMC). Recuperado el 25 de julio de 2026, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_s.htm

Oviedo Albán, J. (2014). Los principios generales en la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, *47*(141), 987–1020. https://doi.org/10.1016/S0041-8633(14)71182-2

Peirats Mechó, Francisca., & Ninot Alagarda, P. (2020). *Negociación internacional*. Marcombo.

Pérez Correa Camarena, F. (2012). Análisis comparativo de los Incoterms 2010 frente a los Incoterms 2000. *Revista de la Facultad de Derecho de México*, *61*(256), 221. https://doi.org/10.22201/fder.24488933e.2011.256.30366

Phillips Puerto Rico Core, Inc. v. Tradax Petroleum Ltd. (1985).

Puchol, Luis., & Puchol, I. (2024). *El Libro de la Negociación* (6a ed.). Ediciones Diaz de Santos S.A.

Ramírez Padrón, A. (2020). La aplicación de los Incoterms 2020 en el comercio internacional. *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, *5*, 483–502.

Sánchez, M., Pinto De Gracia, A., & Camarena, J. (2025a). La importancia de los Incoterms en la cadena de suministro internacional y sus implicaciones logísticas, costos de transporte y gestión comercial. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, *6*(2). https://doi.org/10.56712/latam.v6i2.3757

Sánchez, M., Pinto De Gracia, A., & Camarena, J. (2025b). La importancia de los Incoterms en la cadena de suministro internacional y sus implicaciones logísticas, costos de transporte y gestión comercial. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, *6*(2). https://doi.org/10.56712/latam.v6i2.3757

Schnader, W. A. (1967). *A short history of the preparation and enactment of the Uniform Commercial Code*. *22*(1), 1–12. https://repository.law.miami.edu/umlrhttps://repository.law.miami.edu/umlr/vol22/iss1/3

Stapleton, D. M., Pande, V., & O' Brien, D. (2014). EXW, FOB OR FCA? CHOOSING THE RIGHT INCOTERM AND WHY IT MATTERS TO MARITIME SHIPPERS. *Journal of Transportation Law, Logistics and Policy*, *81*(3), 227–248.

Uniform Law Commission. (s/f). *Uniform Commercial Code*. Recuperado el 25 de julio de 2026, de https://www.uniformlaws.org/acts/ucc

Vanegas López, J. G., Baena Rojas, J. J., & López Cadavid, D. A. (2024). Interrelations between logistics, trade, and law in the Incoterms® context: A bibliometric analysis of academic literature. *Pomorstvo*, *38*(1), 82–95. https://doi.org/10.31217/p.38.1.7

Villalobos Torres, L. R. (2006). *Fundamentos de comercio internacional*. Editorial Miguel Ángel Porrúa.

Windows, Inc. v. Jordan Panel Systems Corp. (1999).

World Trade Organization [WTO]. (2023). *World trade statistical review 2023*. World trade statistics. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_trade_statistics_e.htm

# Apéndice

## Apéndice A. Guía de preguntas para las entrevistas

### Bloque 1: Apertura y contexto profesional

1.- ¿Cuántos años de experiencia tiene como agente de aduana y con qué frecuencia tramita importaciones provenientes de Estados Unidos?

2.- Desde su experiencia profesional, ¿qué tan importante considera el uso correcto de los Incoterms® 2020 en las importaciones desde Estados Unidos hacia Ecuador?

3.- ¿Cuáles son los Incoterms® que observa con mayor frecuencia en las importaciones provenientes de Estados Unidos?

### Bloque 2: Conocimiento y comprensión de las partes

4.- ¿Considera que importadores y proveedores estadounidenses comprenden adecuadamente el alcance de los Incoterms® 2020?

5.- ¿Considera que los exportadores estadounidenses aplican correctamente los Incoterms® 2020, o persisten prácticas ligadas a versiones anteriores (2010 o incluso 2000)?

6.- ¿Considera que existe suficiente conocimiento sobre el alcance jurídico de los Incoterms® entre los importadores ecuatorianos?

### Bloque 3: Identificación de limitaciones

7.- Desde su experiencia, ¿cuáles considera que son las principales limitaciones para aplicar correctamente los Incoterms® 2020 en importaciones desde Estados Unidos?

8.- ¿Considera que dichas limitaciones provienen principalmente de los importadores, los exportadores, los operadores logísticos, las agencias de aduana o de la normativa?

9.- Desde su experiencia, ¿cuáles son los errores más frecuentes relacionados con los Incoterms® que observa en las importaciones desde Estados Unidos?

10.- ¿En qué etapa del proceso de importación considera que los Incoterms® generan mayores dificultades?

**Bloque 4: Evidencia operativa y documental**

11.- ¿Ha identificado casos en los que el Incoterm pactado no coincide con la forma en que realmente se ejecutó la operación?

12.- ¿Con qué frecuencia recibe documentos comerciales (facturas, BL, AWB, contratos) que presentan inconsistencias respecto al Incoterm acordado?

13.- ¿Qué problemas suelen presentarse con la asignación de responsabilidades en el transporte interno en EE. UU. (pre-carriage) cuando se usan términos como FCA o EXW?

14.- ¿Qué dificultades particulares presenta el uso de EXW en importaciones desde Estados Unidos, considerando que el comprador ecuatoriano asume prácticamente toda la logística desde origen?

**Bloque 5: Consecuencias: valor en aduana y economía**

15.- ¿Una incorrecta aplicación del Incoterm puede afectar la determinación del valor en aduana? ¿Qué gastos generan mayor confusión: transporte, seguro, manipulación, ¿gastos locales u otros?

16.- ¿Qué consecuencias económicas ha observado cuando el Incoterm fue utilizado incorrectamente?

17.- ¿Ha observado conflictos respecto a quién debe asumir determinados gastos o riesgos? ¿Cuáles son los más frecuentes?

**Bloque 6: Marco normativo y legal**

18.- ¿Qué tan alineada está la normativa aduanera ecuatoriana (COPCI, reglamentos del SENAE) con la lógica de los Incoterms® 2020?

19.- ¿Los contratos internacionales suelen regular adecuadamente aspectos que los Incoterms® no contemplan, como la transferencia de propiedad, el incumplimiento contractual, la resolución de controversias o la ley aplicable?

**Bloque 7: Cierre y recomendaciones**

20.- Desde su experiencia como agente de aduana, ¿qué cambios considera necesarios para reducir las limitaciones en la aplicación de los Incoterms® 2020 en las importaciones desde Estados Unidos hacia Ecuador?

21.- ¿Hay algo relevante sobre este tema que no le haya preguntado y que considere importante para esta investigación?