

Incoterms: elemento importante en los negocios internacionales

Ivon Alicia Tello Ayala*

Resumen

Con el pasar del tiempo las sociedades se han visto envueltas en una constante evolución en aspectos políticos, sociales, económicos y comerciales, en donde los elementos, términos, procesos y maneras de negociar han experimentado grandes cambios. Es por eso que el presente artículo muestra la definición, aplicación e importancia de los incoterms en los negocios internacionales. Para ello se realizó una revisión bibliográfica con un enfoque cualitativo, basados en la aplicación de los incoterms, la diversidad cultural en las negociaciones y el resultado exitoso en una negociación internacional por aplicación correcta de los mismos. Tomando en cuenta la información obtenida, se recomienda el estudio a profundidad de los incoterms para poder llevar a cabo una buena negociación internacional y sobre todo generar grandes oportunidades de crecimiento dentro del ámbito del comercio exterior.

Palabra clave: Incoterms, Negocios Internacionales, Cultura, Elemento de Negociación, Términos de Negociación Internacional, Contrato Compraventa

* Master, Instituto Superior Tecnológico Corporativo Edwards Deming, i.tello@deming.edu.ec, <https://orcid.org/0000-0002-6109-2119>

Incoterms: Important Element In International Business

Abstract

With the passing of time, societies have been involved in a constant evolution in political, social, economic and commercial aspects, where the elements, terms, processes and ways of negotiating have undergone great changes. That is why this article shows the definition, application and importance of incoterms in international business. For this, a bibliographical review was carried out with a qualitative approach, based on the application of incoterms, cultural diversity in negotiations and the successful result in an international negotiation due to their correct application. Taking into account the information obtained, an in-depth study of incoterms is recommended in order to carry out a good international negotiation and, above all, generate great opportunities for growth within the field of foreign trade.

Keyword: Incoterms, International Business, Culture, Element of Negotiation, Terms of International Negotiation, Purchase contract.

Recibido : 03-02-2023

Aprobado: 15-06-2023

INTRODUCCIÓN

Con el pasar del tiempo, el comercio ha estado presente en la sociedad adoptando distintos nombres como trueque, comercio, negocio, el cual ha ido evolucionando en contenido de procesos, normativas, elementos, herramientas, responsabilidades, obligaciones y términos. Entre los principales objetos de cambio se encuentra la aparición de los contratos, propuestas comerciales, la aparición del dinero como método de cambio por un bien,

términos de negociación, entre otros. No obstante, en la actualidad el comercio internacional va más allá de firmar contratos de compraventa por un bien o servicio, ya que se establecen procesos de entrega de los productos, responsabilidades, obligaciones y sobre todo los riesgos de las partes involucradas. Tomando a consideración lo antes planteado y tratando de encontrar la respuesta a la gran pregunta ¿Cuál es la importancia de los incoterms en los negocios internacionales?, primero se debe plantear un concepto exacto y preciso sobre los “Incoterms” para lograr responder a ¿Qué son? ¿Cuál es su uso? ¿Cuál es su división? ¿Cuántos incoterms existen?, y de este modo poder determinar la importancia de los mismos dentro de los negocios internacionales. Los Incoterms o International Commercial Terms, lo que su significado traducido al español es Términos de Negociación Internacional, los cuales determinan las obligaciones y responsabilidades que tiene que asumir las partes involucradas dentro de una negociación internacional, las cuales están representadas bajo el termino de comprador y vendedor. Estos términos fueron creados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para proporcionar una terminología común para las transacciones comerciales internacionales y ayudar en la eliminación de malentendidos y conflictos entre los compradores y vendedores. Muchos expertos en el área de comercio exterior han realizado investigaciones acerca de estos términos, los mismos que expresan su importancia sobre el conocer acerca de esta terminología internacional para los negocios. Al respecto, La Cámara de Comercio de Bogotá (2008) plantea que “los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de las condiciones y responsabilidades en que se vende o se compra a un cliente o proveedor extranjero” (p.4).

El empresario o especialista que posea conocimiento sobre el significado de esta herramienta, tiene a su favor una ventaja para

poder superar obstáculos culturales que puedan surgir dentro de una negociación, y esto se debe a que no todos los países tienen leyes y regulaciones comerciales similares, es por eso que los Incoterms son cruciales dentro de las transacciones comerciales internacionales, ya que los mismos proporcionan una base común y sobre todo ayudan a evitar confusiones dentro de la negociación al establecer responsabilidades de cada una de las partes involucradas.

Aplicación de los Incoterms

Es importante comprender que los Incoterms están estrechamente relacionados con el proceso logístico y los medios de transporte, y es por esta razón, que existen once Incoterms y los mismos se agrupan en dos importantes grupos, los cuales son: Incoterms multimodales e Incoterms marítimos. Según la Cámara de Comercio Internacional (2020), la clasificación de los Incoterms se establece de la siguiente manera:

Los Incoterms multimodales poseen una característica muy peculiar, y es que los mismos pueden ser aplicados para cualquier medio de transporte ya sea marítimo, terrestre y aéreo. Dichos Incoterms son: EXW (ExWorks), FCA (Free Carrier), CPT (Carriage Paid to), CIP (Carriage and Insurance Paid To), DAF (Delivered at Frontier), DDU (Delivered Duty Unpaid) y DDP (Delivered Duty Paid). Por otro lado, los Incoterms marítimos, son de uso exclusivo para el transporte por vía marítima tal como se clasificó lo indica. Estos Incoterms son: FAS (Free alongside ship), FOB (Free on Board), CFR (Cost and Freight), CIF (Cost, Insurance and Freight). Tomando en cuenta la información antes mencionado, se puede determinar que los Incoterms son aplicables dependiendo el producto (esto se debe a que ciertos productos necesitan un tratamiento y tiempo de entrega especial) y en base al tiempo, medio de transporte y costo, además de los intereses de las partes,

es decir en base a las obligaciones que cada parte esté dispuesto a ser responsable.

METODOLOGÍA

Se llevó a cabo una investigación bibliográfica-documental, mediante el análisis e interpretación de textos, desde un enfoque cualitativo. Se utilizaron fichas bibliográficas y bitácoras de búsqueda mediante palabras clave para la obtención de información.

RESULTADOS

Responsabilidades en los Incoterms

Uno de los puntos o aspectos más importantes dentro de los Incoterms es la determinación de responsabilidades tanto para el comprador (importador) como para el vendedor (exportador), las cuales de igual manera tienen una estrecha relación con los riesgos que cada parte dentro de la negociación tiene que asumir.

Comenzaremos con las responsabilidades de los Incoterms marítimos, los cuales quedan determinados de la siguiente manera:

FAS (Free AlongSide Ship)

Responsabilidades Vendedor:

- Preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente para su transporte por mar.
- Transportar la mercancía hasta entregarla al costado del buque en el puerto de embarque designado.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía en la aduana de importación.

- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada en el lugar de embarque.
- Realizar el despacho de exportación (si procede) y obtener la documentación necesaria para poder realizarlo.

Responsabilidades Comprador:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Contratar y asumir el coste de las operaciones de carga en el puerto de embarque.
- Contratar y asumir el transporte marítimo desde que la mercancía se encuentra al costado del buque en el puerto de embarque. Si así lo acuerdan, el vendedor puede contratar el transporte, pero asumiendo el coste y el riesgo el comprador.
- Recibir la mercancía y asumir los costes y riesgos desde el momento de la entrega por parte del vendedor al costado del buque en el puerto de embarque designado. Esto incluye: transporte marítimo, despacho de importación, costes posteriores en destino, y otros costes de operaciones o manipulaciones que puedan surgir.

Nota: En este Incoterms, el vendedor deberá demostrar que ha entregado la mercancía en el punto convenido mediante un documento que pruebe la recepción de la mercancía en el puerto de embarque por parte de los compradores.

FOB (Free On Board)

Responsabilidades Vendedor:

- Preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente en función del transporte.
- Transportar la mercancía y asumir los costes hasta entregarla a bordo del buque en el puerto de embarque designado.

- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía en la aduana de importación.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque.
- Realizar el despacho de exportación (si procede) y obtener la documentación necesaria para poder realizarlo.

Responsabilidades Comprador:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Contratar y asumir el coste del transporte marítimo de la carga que se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque. Si así lo acuerdan, el vendedor puede contratar el transporte marítimo, pero asumiendo el coste y el riesgo el comprador.
- Recibir la mercancía y asumir los costes y riesgos desde el momento de la entrega por parte del vendedor a bordo del buque en el puerto de embarque designado. Esto incluye: transporte marítimo, despacho de importación, costes posteriores en destino, y otros costes de operaciones o manipulaciones que puedan surgir.

Nota: Este Incoterms no obliga ni al comprador ni al vendedor a contratar un seguro que cubra los posibles riesgos que puede sufrir la mercancía durante su transporte al lugar de destino. Sin embargo, es conveniente que se contrate un seguro que cubra los riesgos que asume tanto el vendedor, que debe colocar la mercancía a bordo del buque, como el comprador, que asume los riesgos a partir de ese momento.

CFR (Cost and Freight)

Responsabilidades Vendedor:

- Preparar la mercancía según se haya fijado en el contrato de compraventa, embalarla adecuadamente y marcar el embalaje.
- Contratar y asumir el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino que se haya designado. No se incluye el coste de descarga, a menos que se haya acordado entre las partes.
- Aportar la documentación necesaria: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía en la aduana de importación.
- Proporcionar al comprador el documento de transporte marítimo (Bill of Lading, B/L), dado que es el documento que va a permitir a la empresa compradora reclamar la mercancía a la naviera o transportista en el puerto de destino.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada para su transporte e informarle de cuándo está prevista su llegada al puerto de destino.
- Si procede, realizar el despacho de exportación y obtener los documentos necesarios.

Responsabilidades Comprador:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Recibir la mercancía que le entregue la naviera en el puerto de destino convenido.
- Realizar el Despacho de importación, si procede, realizando las gestiones, la tramitación documental y el pago de los impuestos que se exijan.
- Encargarse y asumir los costes en destino, incluyendo el coste de la descarga en el puerto, a menos que no se haya pactado lo contrario, y del transporte hasta sus instalaciones.

Nota: Este Incoterms no obliga a contratar una póliza de seguro, pero ambas empresas han de decidir si aseguran los riesgos de la

operación y la mercancía, la parte vendedora hasta la entrega a bordo del buque y la compradora a partir de ese momento.

CIF (Cost, Insurance and Freight)

Responsabilidades Vendedor:

- Preparar la mercancía según se haya fijado en el contrato de compraventa, embalarla adecuadamente y marcar el embalaje.
- Contratar y asumir el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino que se haya acordado. No se incluye el coste de descarga, a menos que se haya acordado entre las partes.
- Contratar un seguro de transporte que cubra los riesgos que soporta el comprador en el transporte de la mercancía desde el momento de la entrega en origen.
- Aportar la documentación necesaria: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía en la aduana de importación.
- Proporcionar al comprador el documento de transporte marítimo (Bill of Lading, B/L), dado que es el documento que va a permitir a la empresa compradora reclamar la mercancía a la naviera o transportista en el puerto de destino.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada para su transporte e informarle de cuándo está prevista su llegada al puerto de destino.
- Si procede, realizar el despacho de exportación y obtener los documentos necesarios.

Responsabilidades Comprador:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Recibir la mercancía que le entregue la naviera en el puerto de destino convenido.

- Realizar el Despacho de importación, si procede, realizando las gestiones, la tramitación documental y el pago de los impuestos que se exijan.
- Encargarse y asumir los costes en destino, como por ejemplo el coste de la descarga en el puerto, a menos que no se haya pactado lo contrario, y del transporte hasta sus instalaciones.
Nota: El vendedor dentro de este Incoterms también está obligado a contratar un seguro que cubra los riesgos del transporte que asume el comprador, es decir, una vez que la mercancía se ha embarcado a bordo del buque en el puerto de embarque designado. Los riesgos del transporte previos al embarque son soportados por la empresa vendedora.

Por otro lado, las responsabilidades de los Incoterms multimodales se determinan de la siguiente manera:

EXW (Ex Works)

Responsabilidades Vendedor:

- Preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente y según el modo de transporte elegido.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía.
- Notificar al comprador que la mercancía está preparada para ser entregada en sus instalaciones para que pueda proceder a recogerla.

Responsabilidades Comprador:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Recibir la mercancía en el lugar designado y dentro del plazo acordado

- Gestionar y asumir todos los costes de las operaciones que forman parte de la cadena logística a partir de la recepción de la mercancía: carga en el primer vehículo, transporte inicial, costes en terminal de origen, despacho de exportación, transporte principal, despacho de importación, costes en terminal de destino, transporte final y descarga.

Nota: Dentro de este Incoterms el comprador es quien asume todos los gastos y riesgos inherentes a la cadena logística, desde la salida de las instalaciones del vendedor hasta el destino final.

FCA (Free Carrier)

Responsabilidades Vendedor:

- Preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente y según el modo de transporte elegido.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada al transportista en sus instalaciones o en otro lugar convenido.
- Cargar la mercancía en el vehículo de la empresa transportista que ha designado el comprador. Si la entrega se produce en otro lugar que no sean sus instalaciones, deberá asumir el transporte hasta ese lugar, pero no se incluirá la descarga de la mercancía para traspasarla al vehículo.
- Realizar el despacho de exportación (si procede) y obtener la documentación necesaria para poder realizarlo.

Responsabilidades Comprador:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Recibir la mercancía cargada sobre el vehículo de la empresa transportista en las instalaciones del vendedor o en otro

lugar que se haya acordado; en este caso, el comprador deberá hacerse cargo de la descarga de la mercancía para ubicarla en el vehículo de transporte.

- Gestionar y asumir todos los costes de las operaciones que forman parte de la cadena logística posteriores a la recepción de la mercancía: transporte desde las instalaciones del vendedor (si procede), descarga, otros transportes iniciales y operaciones (almacenaje, consolidación) hasta la terminal, costes en terminal de origen, transporte principal, despacho de importación, costes en terminal de destino, transporte final y descarga.

Nota: Es considerado el Incoterms es muy versátil y la regla más adecuada para los diferentes modos de transporte. Por tanto, puede aplicarse cuando se trata de transportar cargas completas, puerta a puerta, a nivel nacional o internacional.

CPT (Carriage Paid To)

Responsabilidades Vendedor:

- Preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla y empaquetarla adecuadamente según el modo de transporte elegido.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía en la aduana de importación.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada al transportista a entrega de la mercancía e informarla de cómo y cuándo la recibirá.
- Si procede, realizar el despacho de exportación y obtener los documentos necesarios.
- Contratar y asumir el transporte hasta el lugar de destino acordado. En este caso, no se incluye el coste de la descarga, a menos que se haya acordado que sea así y quede fijado en el contrato de transporte.

Responsabilidades Comprador:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Recibir la mercancía que le entregue la empresa transportista contratada por el vendedor en el lugar de destino pactado.
- Pagar el coste de la descarga de la mercancía en el lugar de destino, si previamente en el contrato de transporte no se ha estipulado que lo paga el vendedor.
- Asumir los costes en el lugar de destino (una terminal marítima, aérea o terrestre), como la manipulación, las tasas, los recargos o las inspecciones.
- Realizar el Despacho de importación, si procede, realizando las gestiones, la tramitación documental y el pago de los impuestos que se exijan.
- Encargarse y asumir los costes en el país de destino, si procede, como, por ejemplo, el transporte desde el lugar de descarga hasta el destino final y el coste de la descarga en este punto.

Nota: Este Incoterms puede aplicarse a cualquier tipo de transporte (marítimo, aéreo o terrestre), y por tanto el vendedor está obligado a contratar y asumir todos los costos para el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino convenido, que puede ser una terminal marítima, terrestre o aérea.

CIP (Carriage and Insurance Paid to)

Responsabilidades Vendedor:

- Preparar la mercancía según se haya fijado en el contrato de compraventa, embalarla y empaquetarla adecuadamente según el modo de transporte elegido.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso que éste

solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía en la aduana de importación.

- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada al transportista e informarla de cómo y cuándo la recibirá.
- Si procede, realizar el despacho de exportación y obtener los documentos necesarios.
- Contratar y asumir el transporte hasta el lugar de destino acordado (generalmente una terminal portuaria o terrestre). En este caso, no se incluye el coste de la descarga, a menos que haya sido acordado entre las partes y conste en el contrato de transporte.
- Contratar y asumir el seguro para cubrir los riesgos de la mercancía respecto al transporte. El riesgo lo asume comprador desde el momento en que la mercancía se entrega en el punto de origen.

Responsabilidades Comprador:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Recibir la mercancía que le entregue la empresa transportista contratada por el vendedor en el lugar de destino pactado.
- Pagar el coste de la descarga de la mercancía en el lugar de destino, si previamente en el contrato de transporte no se ha estipulado que lo paga el vendedor.
- Asumir los costes en el lugar de destino (una terminal marítima, aérea o terrestre), como la manipulación, las tasas, los recargos o las inspecciones.
- Realizar el Despacho de importación, si procede, realizando las gestiones, la tramitación documental y el pago de los impuestos que se exijan.
- Encargarse y asumir los costes en el país de destino, si procede, como, por ejemplo, el transporte desde el lugar de

descarga hasta el destino final y el coste de la descarga en este punto.

Nota: En este Incoterms, El vendedor entrega la mercancía y transfiere los riesgos al comprador en el momento que pone la mercancía a disposición del primer transportista en sus instalaciones.

DAP (Deliver at Place)

Responsabilidades Vendedor:

- Preparar la mercancía según se haya fijado en el contrato de compraventa, embalarla y empaquetarla adecuadamente según el modo de transporte elegido.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía en la aduana de importación.
- Notificar al comprador para que pueda proceder a la recepción de la mercancía.
- Si procede, realizar el despacho de exportación y obtener los documentos necesarios.
- Contratar y asumir el transporte hasta el lugar de destino acordado y, si procede, incluir los costes de manipulación, tasas, recargos o inspecciones en la terminal de entrada al país de la empresa compradora. También pagar el coste del transporte posterior hasta el lugar de destino designado, pero sin descargar la mercancía del vehículo.

Responsabilidades Comprador:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Realizar el Despacho de importación, realizando las gestiones, la tramitación documental y el pago de los impuestos que se exijan.

Nota: En este Incoterms es muy adecuado cuando se trata de una operación de transporte en camión completo puerta a puerta y también para grupajes, y es por esta razón que el vendedor carga la mercancía en origen con sus medios y el comprador la descarga en destino también con sus medios.

DPU (Delivered at Place Unloaded)

Responsabilidades Vendedor:

- Entrega de las mercancías, factura comercial y documentación.
- Exportación de embalaje y marcado.
- Licencias de exportación y trámites aduaneros.
- Transporte y entrega.
- Costes de carga.
- Vehículo principal.
- Entrega en el lugar de destino convenido.
- Costes de descarga.
- Prueba de envío.
- Costo de la inspección previa al envío.

Responsabilidades Comprador:

- Pago por bienes como se especifica en el contrato de venta.
- Trámites y derechos de importación.
- Costo de la inspección previa al despacho de importación.
- Transporte posterior y entrega al comprador (según el lugar convenido).

Nota: DPU es considerada la única regla de Incoterms que requiere que el vendedor descargue la mercancía en el lugar de destino. El comprador y el vendedor deben especificar en el contrato y acordar un lugar de destino designado.

DDP (Delivered Duty Paid)

Responsabilidades Vendedor:

- Preparar la mercancía según se haya fijado en el contrato de compraventa, embalarla y empaquetarla adecuadamente según el modo de transporte elegido.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. Si el comprador lo solicita, deberá ayudarlo a obtener la documentación requerida por el transporte final de la mercancía cuando ésta llega al lugar de destino.
- Notificar al comprador para que pueda proceder a la recepción de la mercancía.
- Si procede, realizar el despacho de exportación y obtener los documentos necesarios.
- Contratar y asumir el transporte hasta el lugar de destino acordado y, si procede, incluir los costes de manipulación, tasas, recargos o inspecciones en la terminal de entrada al país de la empresa compradora. También pagar el coste del transporte posterior hasta el lugar de destino designado, pero sin descargar la mercancía del vehículo.
- Realizar las gestiones del despacho de importación, obtener la documentación pertinente y pagar los impuestos que sean necesarios.

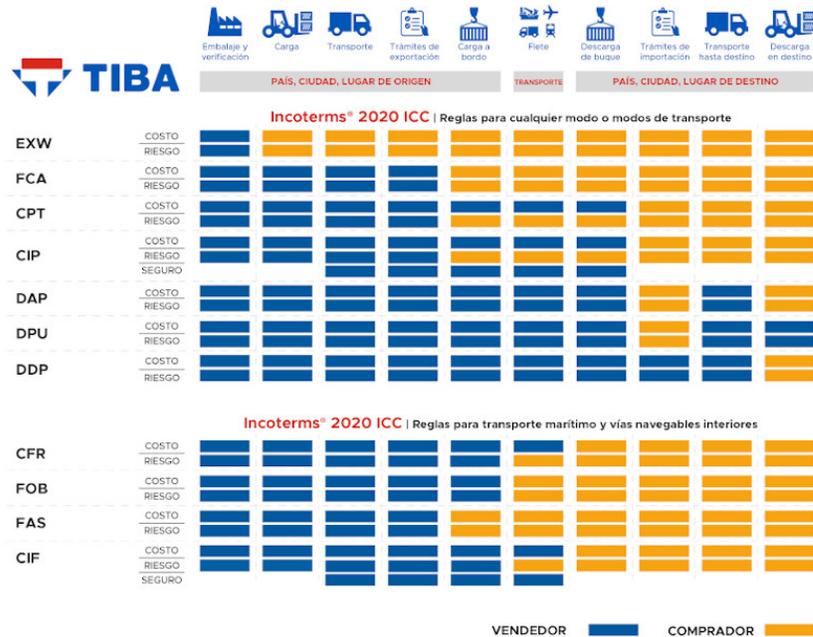
Responsabilidades Comprador:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.

Nota: En este Incoterms el vendedor debe ocuparse de realizar el despacho de aduanas de importación, además, es importante que el mismo vendedor realice la gestión documental, así como el pago de los impuestos correspondientes.

A modo de resumen, se presenta continuación las responsabilidades de cada Incoterms representados en la siguiente tabla.

Figura 1. Responsabilidades y riesgos en los Incoterms 2020



Es importante que las responsabilidades y riesgos sean estudiadas de manera clara, ya que este punto será crucial para solucionar cualquier inconveniente que pueda presentarse durante el proceso logístico de las mercancías que han sido negociadas.

CONCLUSIONES

Basado en la información revisada se puede inferir que, los Incoterms o términos de negociación internacional, por su enfoque de regular y establecer responsabilidades entre las partes de una negociación, contribuye al desarrollo y establecimiento de buenas prácticas dentro del comercio exterior. Por otra parte, la aplicación de la misma desarrolla habilidades y competencias que se alinean con los perfiles de especialistas en el comercio exterior, ya que mediante el uso de estos términos dichos empresarios logran determinar buenas oportunidades de negociación.

A través del manejo de los Incoterms, los empresarios dentro del campo de los negocios internacionales también adquieren habilidades para analizar información de manera crítica, evaluar diferentes perspectivas y tomar decisiones éticas e importantes.

REFERENCIAS

- Castro Bernal, G. (2020). Incoterms 2020. Our Knowledge Publishing. Recuperado de <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020/?lang=es>
- Mazzella, F. (2017, March 6). La evolución del comercio: del trueque al móvil. Conexión Intal. <https://conexionintal.iadb.org/2017/03/06/la-evolucion-del-comercio-del-trueque-al-movil/>
- Roca, F. A. (2002). Incoterms, Términos de Compra- Venta Internacional. Ediciones Fiscales Isef. Recuperado de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ViJmPYpXvM0C&oi=fnd&pg=PA13&dq=incoterms+articulos&ots=IHUtKXkjKr&sig=tk3xdYpB4zpcg8dQPpYJ3XV5CS8#v=onepage&q=incoterms%20articulos&f=false> de Bogotá, C. de C. (2008). los Incoterms y su uso en el comercio internacional. <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/3138>
- Alzate Ossa, M. (2020). Incoterms, contrato de seguro y compraventa internacional de mercaderías: propiedad, riesgo e interés asegurable. Universidad Santo Tomás. Recuperado de <https://repository.usta.edu.co/handle/11634/22660>
- Fernanda, M., Saavedra, C., María, L., Mesa, C., Quintero Camargo, H., Morales, A. V., María, C., & Garzón, P. (n.d.). de autor Prohibida la reproducción total o parcial bajo cualquier forma. Los INCOTERMS y su uso en el comercio internacional.

Org.Co. Retrieved April 21, 2023, from https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/3138/3053_Los_INCOTERMS_y_su_uso_en_el_comercio_internacional2.pdf?sequence=1&isAllowed=y

(N.d.). Org.Mx. Retrieved April 21, 2023, from https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-51362019000300104