



Incoterms y transporte multimodal Guía aplicada para la exportación de productos ecuatorianos hacia China

Meza Herrera Alexandra Piedad
Decker Coloma Delia María
Loor Suárez Daniela Alexandra
Sánchez Mite Karla Mariuxi
Cabanilla García Evelyn Paola
Villacrés Canales Génesis Ruth
Agua Azogue Bryan Eduardo

Incoterms y transporte multimodal

Guía aplicada para la exportación de productos ecuatorianos hacia China

Autores

Meza Herrera Alexandra Piedad

Decker Coloma Delia María

Loor Suárez Daniela Alexandra

Sánchez Mite Karla Mariuxi

Cabanilla García Evelyn Paola

Villacrés Canales Génesis Ruth

Agua Azogue Bryan Eduardo

Afiliación institucional de los autores:

Instituto Superior Tecnológico Simón Bolívar – Ecuador

Copyright © 2025

Los Autores.

Todos los derechos reservados.

ISBN: 978-9942-696-23-6

La presente obra fue revisada por 2 pares académicos externos ciegos conforme al proceso editorial del Centro de Investigación Latinoamericano para el Desarrollo e Innovación CILADI.

Los rigurosos procedimientos editoriales de CILADI garantizan la selección de manuscritos por sus aportes significativos al conocimiento y cualidades científicas. Todas las obras publicadas por CILADI cuentan con ISBN y se encuentran disponibles en la web (www.ciladi.org)



Centro de Investigación Latinoamericano
para el Desarrollo e Innovación

Guayaquil- Ecuador

<https://ciladi.org/>

Contenido

Introducción	9
Capítulo I	11
Fundamentos del Comercio Internacional	11
1.1 La compraventa Internacional de Mercancías	12
1.2 El Contrato de Compraventa Internacional	12
1.3 El Transporte Como Eje del Comercio Global	13
1.4 Riesgos Logísticos en las Operaciones de Comercio Exterior	14
Capítulo 2	15
Los Incoterms en el Comercio Internacional	15
2.1 Concepto y Función de los Incoterms	15
2.2 Evolución y Actualización de los Incoterms	16
2.3 Clasificación Oficial de los Incoterms	17
a) Incoterms Aplicables a Cualquier Modo de Transporte	17
b) Incoterms Aplicables Exclusivamente al Transporte Marítimo y Fluvial	17
2.4 Transferencia de Riesgos y Obligaciones	18
2.5 Costos, Seguros y Documentación en los Incoterms	18
Capítulo 3	20
El Transporte Multimodal en el Comercio Internacional	20
3.1 Concepto y Características del Transporte Multimodal	20
3.2 El Operador de Transporte Multimodal (OTM)	21
3.3 Transporte Multimodal e Intermodal: Diferencias Conceptuales y Operativas	22
3.4 Ventajas del Transporte Multimodal en el Comercio Internacional	22
3.5 Documentación en el Transporte Multimodal	23
3.6 Relación entre Transporte Multimodal e Incoterms	23
Capítulo 4	25
Contexto Logístico y Comercial Ecuador–China	25
4.1 Infraestructura Logística del Ecuador	25
4.2 Infraestructura Logística de la República Popular China	26
4.3 Relaciones Comerciales entre Ecuador y China	27
4.4 Tratado de Libre Comercio Ecuador–China	27
4.5 Barreras Logísticas y no Arancelarias	28
4.6 Productos Ecuatorianos con Mayor Potencial de Exportación hacia China	28

Capítulo 5	29
Incoterms Aplicables al Transporte Multimodal	29
5.1 Incoterms Aplicables al Transporte Multimodal	29
5.2 Incoterm EXW – Ex Works (En fábrica).....	30
5.3 Incoterm FCA – Free Carrier (Libre transportista)	31
5.4 Incoterm CPT – Carriage Paid To (Transporte pagado hasta)	31
5.5 Incoterm CIP – Carriage and Insurance Paid To.....	32
5.6 Incoterms del grupo D: DPU, DAP y DDP.....	32
5.7 Aplicación de los Incoterms según Tipo de Producto Ecuatoriano	33
Capítulo 6	34
Análisis Comparativo de los Incoterms en el Transporte Multimodal	34
6.1 Comparación del Nivel de Obligaciones del Vendedor	34
6.2 Comparación del Momento de Transferencia del Riesgo.....	35
6.3 Comparación de la Distribución de Costos Logísticos	36
6.4 Comparación del Grado de Control Logístico.....	37
6.5 Análisis Comparativo Aplicado al Contexto Ecuador–China.....	38
Capítulo 7	40
Guía Práctica para la Aplicación de Incoterms en Exportaciones hacia China	40
7.1 ¿Qué son los Incoterms?	40
Función Principal	41
Nota de alcance.....	41
7.2 Diferencia entre Transporte Multimodal e Intermodal y su Impacto en la Aplicación de Incoterms	41
7.3 Incoterms para Transporte Multimodal	42
7.4 Tips y Reglas Prácticas para el uso Correcto de Incoterms	43
7.5 Guía Práctica de Costes y Riesgos: Cómo Leer una Operación Incoterms	43
Mapa de Decisión para Seleccionar Incoterm en Exportaciones hacia China.....	44
7.6 Fichas Operativas por Incoterm	45
7.6.1 EXW – Ex Works.....	45
7.6.2 FCA – Free Carrier (Libre transportista).....	46
7.6.3 CPT – Carriage Paid To	48
7.6.4 CIP – Carriage and Insurance Paid To (Transporte y seguro pagados hasta)	49
7.6.5 DPU – Delivered at Place Unloaded (Entregado en lugar descargado)	50

7.6.6 DAP – Delivered at Place (Entregado en lugar)	52
7.6.7 DDP – Delivered Duty Paid (Entregado derechos pagados)	53
7.7 Cierre operativo: cómo “blindar” la aplicación del Incoterm en la documentación.....	54
Capítulo 8	55
Aplicaciones estratégicas de los Incoterms en el comercio Ecuador–China: integración, casos y proyección estructural.....	55
8.1 Los Incoterms como instrumento de competitividad en exportaciones ecuatorianas	56
8.2 Análisis estructural de la decisión del Incoterm en exportaciones Ecuador–China	56
8.3 Caso 1: Camarón ecuatoriano bajo Incoterm CIP (análisis integral)	57
8.4 Caso 2: Cacao fino bajo Incoterm FCA (optimización de responsabilidades).....	59
8.5 Caso 3: Flores bajo Incoterm CPT (equilibrio entre control y riesgo).....	61
8.6 Caso 4: Maquinaria industrial bajo Incoterm DAP	62
8.7 Riesgos sistémicos en el comercio Ecuador–China y el papel mitigador de los Incoterms.....	64
8.8 Proyección estratégica del comercio Ecuador–China: TLC, geopolítica y logística asiática.....	65
8.9 El Tratado de Libre Comercio Ecuador–China y su impacto en los Incoterms	65
8.10 Geopolítica del comercio Asia–América Latina y reconfiguración logística	66
8.11 Escenario prospectivo para exportadores ecuatorianos	66
Referencias Bibliográficas.....	68

Introducción

El comercio internacional contemporáneo se desarrolla en un entorno caracterizado por una creciente interdependencia económica, una alta competitividad global y una compleja articulación de cadenas logísticas que atraviesan múltiples territorios y sistemas de transporte. En este contexto, el transporte de mercancías se consolida como un eje estratégico de la actividad comercial, no solo por su impacto en los costos operativos, sino también por su influencia directa en la seguridad jurídica, la eficiencia logística y la competitividad de los países exportadores.

Para economías como la ecuatoriana, cuya oferta exportable se sustenta en productos agrícolas, acuícolas, mineros y manufacturados, la correcta gestión del transporte internacional resulta determinante. La apertura y profundización de las relaciones comerciales con mercados de gran escala, como la República Popular China, plantean desafíos logísticos significativos que exigen un conocimiento técnico preciso de los mecanismos contractuales y operativos que regulan la compraventa internacional de mercancías.

En este escenario, los Incoterms® 2020, elaborados por la Cámara de Comercio Internacional (ICC), constituyen una herramienta fundamental para la estandarización de las obligaciones, costos y riesgos entre compradores y vendedores en operaciones de comercio exterior. Su correcta aplicación permite delimitar responsabilidades a lo largo de toda la cadena logística, reduciendo controversias contractuales y facilitando una gestión más eficiente del transporte, especialmente cuando se emplean esquemas de transporte multimodal.

El transporte multimodal, entendido como el desplazamiento de mercancías mediante dos o más modos de transporte bajo un único contrato, se ha convertido en una práctica habitual en las exportaciones modernas. Su uso resulta particularmente relevante en las operaciones entre Ecuador y China, donde la distancia geográfica, la diversidad de infraestructuras y la intervención de múltiples actores logísticos demandan una coordinación precisa y una adecuada asignación de riesgos.

Este libro tiene como propósito ofrecer una guía académica y práctica para la aplicación de los Incoterms en operaciones de transporte multimodal orientadas a la exportación de productos ecuatorianos hacia el mercado chino. A través de un desarrollo sistemático de los fundamentos del comercio internacional, el análisis del contexto logístico Ecuador–China y la explicación detallada de los Incoterms aplicables al transporte multimodal, la obra busca proporcionar criterios claros que faciliten la toma de decisiones contractuales y operativas.

La obra está dirigida a estudiantes de carreras vinculadas al comercio exterior y la logística, docentes universitarios, exportadores, operadores logísticos y profesionales del sector aduanero, que requieran una herramienta de consulta actualizada y contextualizada a la realidad ecuatoriana. Su enfoque didáctico, acompañado de tablas comparativas, esquemas explicativos y casos prácticos, permite una comprensión integral de los Incoterms y su correcta implementación en escenarios reales de exportación.

En un contexto de fortalecimiento de las relaciones comerciales entre Ecuador y China, esta guía aspira a contribuir al desarrollo de prácticas logísticas más eficientes, seguras y competitivas, promoviendo una aplicación adecuada de los Incoterms como instrumento clave para la integración del Ecuador en las cadenas globales de valor.

Capítulo I

Fundamentos del Comercio Internacional

Meza Herrera Alexandra Piedad

El comercio internacional constituye uno de los pilares fundamentales del desarrollo económico contemporáneo, al permitir el intercambio de bienes y servicios entre países con distintas capacidades productivas, tecnológicas y logísticas. A través de este intercambio, las economías nacionales logran ampliar sus mercados, optimizar el uso de sus recursos y fortalecer su competitividad en un entorno global cada vez más interdependiente. En la actualidad, el comercio exterior no puede entenderse únicamente como una actividad económica aislada, sino como un sistema complejo que articula normas jurídicas, contratos internacionales, infraestructura logística y servicios de transporte especializados.

La estrecha relación entre economía y transporte ha sido ampliamente reconocida en la literatura especializada. El transporte no solo facilita el intercambio de mercancías, sino que condiciona la eficiencia de los procesos productivos y distributivos. El movimiento de materias primas hacia los centros de producción y la posterior distribución de bienes manufacturados hacia los mercados de destino convierten al transporte en un elemento transversal del comercio internacional (QuadMinds, 2022). En este sentido, la competitividad de un país exportador depende en gran medida de su capacidad para gestionar de manera eficiente sus cadenas logísticas.

Para economías como la ecuatoriana, caracterizadas por una fuerte orientación exportadora basada en productos agrícolas, acuícolas, mineros y manufacturados, el comercio internacional representa una oportunidad estratégica para diversificar mercados y reducir la dependencia de destinos tradicionales. Sin embargo, esta inserción en los mercados globales exige un conocimiento profundo de los mecanismos que regulan la compraventa internacional, así como de los instrumentos contractuales que permiten asignar de forma clara los costos, riesgos y responsabilidades entre las partes involucradas.

1.1 La compraventa Internacional de Mercancías

La compraventa internacional de mercancías es una operación jurídica y comercial mediante la cual un vendedor, ubicado en un país, se obliga a entregar determinados bienes a un comprador situado en otro país, quien se compromete a pagar un precio previamente acordado. A diferencia de la compraventa nacional, esta operación se desarrolla en un entorno más complejo, debido a la intervención de distintos sistemas legales, monedas, regulaciones aduaneras y medios de transporte internacionales.

Uno de los principales desafíos de la compraventa internacional radica en la correcta definición de las condiciones de entrega de la mercancía. La distancia geográfica, la duración del transporte y la participación de múltiples operadores logísticos incrementan la exposición a riesgos, tales como daños, pérdidas o retrasos. Por esta razón, resulta indispensable que las partes acuerden de manera precisa los términos bajo los cuales se realizará la entrega de los bienes.

En este contexto, los Incoterms se han consolidado como un instrumento fundamental para el comercio internacional, al proporcionar reglas estandarizadas que permiten interpretar de forma uniforme las obligaciones del vendedor y del comprador. Estas reglas contribuyen a reducir la incertidumbre y los conflictos derivados de interpretaciones contractuales divergentes, facilitando el desarrollo de transacciones comerciales más seguras y eficientes (Fajardo, 2020).

1.2 El Contrato de Compraventa Internacional

El contrato de compraventa internacional constituye el eje jurídico de toda operación de comercio exterior. A través de este instrumento se formaliza la relación entre las partes y se establecen los elementos esenciales de la transacción, tales como la descripción de la mercancía, el precio, la forma y condiciones de pago, el plazo y lugar de entrega, el medio de transporte y el término comercial internacional aplicable.

La correcta redacción del contrato resulta determinante para garantizar la seguridad jurídica de la operación. Un contrato claro y preciso permite anticipar posibles controversias

relacionadas con el incumplimiento de obligaciones, los daños a la mercancía o los retrasos en la entrega. En este sentido, la inclusión adecuada del Incoterm correspondiente adquiere una importancia central, ya que este define con exactitud la distribución de costos logísticos, la transferencia de riesgos y las responsabilidades vinculadas al transporte, los seguros y los trámites aduaneros (Cámara Marítima del Ecuador [CAMA], 2019).

En operaciones internacionales complejas, especialmente aquellas que involucran transporte multimodal, la falta de claridad contractual puede generar disputas costosas y afectar la continuidad de las relaciones comerciales. Por ello, el dominio de los aspectos contractuales y de los términos comerciales internacionales se convierte en una competencia clave para exportadores, importadores y operadores logísticos.

1.3 El Transporte Como Eje del Comercio Global

El transporte internacional de mercancías es el mecanismo que permite materializar la compraventa internacional. Sin un sistema de transporte eficiente, el comercio exterior no podría desarrollarse, ya que los bienes deben desplazarse desde los centros de producción hasta los mercados de consumo. En este sentido, el transporte actúa como un vínculo esencial entre la oferta y la demanda a escala global.

La globalización del comercio ha impulsado el desarrollo de redes de transporte cada vez más sofisticadas, capaces de integrar distintos modos de traslado, como el marítimo, terrestre, aéreo y ferroviario. Esta evolución ha dado lugar a esquemas logísticos más complejos, entre los cuales destaca el transporte multimodal, que permite combinar varios medios de transporte bajo un único contrato, optimizando tiempos, costos y recursos operativos (Bedia, 2019).

En el caso de las exportaciones ecuatorianas hacia mercados de larga distancia, como el chino, el transporte adquiere un carácter estratégico. La eficiencia logística, la confiabilidad en los plazos de entrega y la adecuada gestión de los costos de transporte inciden directamente en la competitividad de los productos ecuatorianos en el mercado internacional. Estudios recientes sobre el sector logístico ecuatoriano destacan que la mejora de la

infraestructura y la planificación del transporte son factores determinantes para fortalecer la capacidad exportadora del país (Mendoza, 2024).

1.4 Riesgos Logísticos en las Operaciones de Comercio Exterior

Las operaciones de comercio internacional están expuestas a diversos riesgos logísticos que pueden afectar tanto a la mercancía como al desarrollo normal de la transacción. Entre los principales riesgos se encuentran la pérdida o daño de los bienes durante el transporte, los retrasos ocasionados por congestión portuaria, fallas operativas, controles aduaneros, así como eventos imprevistos derivados de factores climáticos, sociales o económicos.

La adecuada gestión de estos riesgos requiere una planificación logística integral y una clara asignación de responsabilidades entre las partes involucradas. En este contexto, los Incoterms desempeñan un papel fundamental al establecer el momento exacto en el que el riesgo se transfiere del vendedor al comprador, así como las obligaciones relacionadas con la contratación del seguro y del transporte internacional (Fajardo, 2020).

Comprender la naturaleza de los riesgos logísticos y su relación con los términos contractuales permite a los actores del comercio exterior tomar decisiones informadas, reducir contingencias y asegurar operaciones más eficientes y seguras. Esta comprensión resulta especialmente relevante en esquemas de transporte multimodal, donde la intervención de múltiples modos de transporte incrementa la complejidad operativa y contractual de las exportaciones.

Capítulo 2

Los Incoterms en el Comercio Internacional

Decker Coloma Delia María

Los Incoterms® (International Commercial Terms) constituyen uno de los instrumentos normativos más relevantes del comercio internacional contemporáneo. Su función principal es establecer reglas claras y uniformes para la interpretación de las obligaciones, costos y riesgos que asumen el vendedor y el comprador en una operación de compraventa internacional de mercancías. En un entorno global caracterizado por la diversidad de sistemas jurídicos, prácticas comerciales y modalidades de transporte, los Incoterms actúan como un lenguaje común que facilita la seguridad jurídica y operativa de las transacciones internacionales.

El uso adecuado de los Incoterms permite reducir disputas contractuales, optimizar la planificación logística y mejorar la eficiencia de las operaciones de comercio exterior. No obstante, su aplicación incorrecta o meramente formal continúa siendo una de las principales causas de conflictos comerciales y sobrecostos logísticos, especialmente en operaciones complejas que involucran transporte multimodal (Cámara Marítima del Ecuador [CAMA], 2019).

2.1 Concepto y Función de los Incoterms

Los Incoterms son reglas de carácter privado, elaboradas y publicadas por la Cámara de Comercio Internacional (International Chamber of Commerce, ICC), que definen las responsabilidades del vendedor y del comprador en relación con la entrega de la mercancía, la distribución de costos, la transferencia del riesgo y la gestión del transporte y los seguros. Estas reglas no constituyen normas jurídicas obligatorias por sí mismas, sino que adquieren fuerza contractual cuando las partes las incorporan expresamente en el contrato de compraventa internacional (ICC, 2020).

La función principal de los Incoterms es delimitar de manera precisa:

- El punto de entrega de la mercancía
- El momento en que se transfiere el riesgo del vendedor al comprador
- La distribución de los costos logísticos
- Las obligaciones relacionadas con el transporte, el seguro y los trámites aduaneros

De esta manera, los Incoterms complementan el contrato de compraventa internacional y facilitan su correcta ejecución, sin sustituir otros elementos esenciales del acuerdo, como el precio, la forma de pago o la calidad de la mercancía.

2.2 Evolución y Actualización de los Incoterms

Desde su primera publicación en 1936, los Incoterms han sido objeto de sucesivas actualizaciones con el objetivo de adaptarse a la evolución del comercio internacional y de las prácticas logísticas. La ICC revisa periódicamente estas reglas para responder a los cambios en los sistemas de transporte, la documentación comercial, la seguridad de la carga y las nuevas modalidades de contratación internacional.

Las versiones más relevantes en las últimas décadas incluyen las ediciones de 2000, 2010 y 2020. La versión Incoterms® 2020 introdujo ajustes significativos, entre los que destacan:

- La sustitución del término DAT por DPU
- Mayor claridad en las obligaciones relacionadas con el seguro en los términos CIP y CIF
- Precisión en los puntos de entrega y transferencia del riesgo
- Recomendaciones más claras sobre el uso de Incoterms en distintos modos de transporte

Estas actualizaciones refuerzan la necesidad de que exportadores, importadores y operadores logísticos utilicen siempre la versión vigente de los Incoterms y la mencionen explícitamente en el contrato de compraventa (CAMAE, 2019; ICC, 2020).

2.3 Clasificación Oficial de los Incoterms

Los Incoterms se clasifican de acuerdo con el nivel de obligaciones que asume el vendedor y con la modalidad de transporte utilizada. En la versión Incoterms® 2020, la ICC organiza los términos en dos grandes grupos:

a) Incoterms Aplicables a Cualquier Modo de Transporte

Incluyen aquellos términos que pueden utilizarse tanto en transporte terrestre, marítimo, aéreo, ferroviario o multimodal. En este grupo se encuentran:

- EXW (Ex Works)
- FCA (Free Carrier)
- CPT (Carriage Paid To)
- CIP (Carriage and Insurance Paid To)
- DPU (Delivered at Place Unloaded)
- DAP (Delivered at Place)
- DDP (Delivered Duty Paid)

Este grupo resulta especialmente relevante para las operaciones de transporte multimodal, ya que permite combinar distintos medios de transporte bajo un solo contrato (ICC, 2020).

b) Incoterms Aplicables Exclusivamente al Transporte Marítimo y Fluvial

Incluyen términos diseñados específicamente para operaciones en las que la entrega se realiza a bordo del buque o en el puerto:

- FAS (Free Alongside Ship)
- FOB (Free On Board)
- CFR (Cost and Freight)
- CIF (Cost, Insurance and Freight)

La correcta selección del Incoterm según el modo de transporte es fundamental para evitar interpretaciones erróneas y riesgos innecesarios en la operación logística.

2.4 Transferencia de Riesgos y Obligaciones

Uno de los aportes más importantes de los Incoterms es la definición precisa del momento y lugar en el que se transfiere el riesgo del vendedor al comprador. Esta transferencia no siempre coincide con el pago de la mercancía ni con su llegada al destino final, lo que suele generar confusión entre los operadores de comercio exterior.

Cada Incoterm establece:

- Hasta qué punto el vendedor asume los riesgos de pérdida o daño de la mercancía
- A partir de qué momento el comprador asume dichos riesgos

En términos generales, a mayor obligación del vendedor, mayor es el punto hasta el cual este asume los riesgos. Por ejemplo, en EXW el riesgo se transfiere en las instalaciones del vendedor, mientras que en DDP el vendedor asume prácticamente todos los riesgos hasta la entrega final en el país de destino (Bedia, 2019).

La correcta comprensión de la transferencia de riesgos resulta esencial para la planificación del seguro de transporte y para la prevención de conflictos contractuales.

2.5 Costos, Seguros y Documentación en los Incoterms

Además de la transferencia de riesgos, los Incoterms determinan la distribución de los costos logísticos asociados a la operación de comercio exterior. Estos costos pueden incluir:

- Embalaje y manipulación
- Transporte interno en origen
- Flete internacional
- Descarga en destino

- Trámites aduaneros
- Impuestos y aranceles

En relación con el seguro, los Incoterms establecen que únicamente en los términos CIF y CIP existe una obligación expresa de contratar un seguro de transporte. En el caso del CIP, la versión 2020 exige una cobertura más amplia (Cláusulas A del ICC), lo que refuerza la protección del comprador (ICC, 2020).

Asimismo, los Incoterms definen las responsabilidades en materia documental, incluyendo la emisión de facturas comerciales, documentos de transporte y certificados necesarios para la exportación e importación. Una gestión documental adecuada es clave para evitar retrasos, sanciones y sobrecostos en las operaciones internacionales (Fajardo, 2020).

Capítulo 3

El Transporte Multimodal en el Comercio Internacional

Loor Suárez Daniela Alexandra

La creciente complejidad del comercio internacional y la expansión de las cadenas globales de suministro han impulsado el desarrollo de sistemas logísticos integrados capaces de responder a las exigencias de eficiencia, seguridad y competitividad del mercado global. En este contexto, el transporte multimodal se ha consolidado como una de las modalidades más relevantes para el movimiento internacional de mercancías, al permitir la combinación coordinada de distintos modos de transporte bajo un solo marco contractual.

El transporte multimodal adquiere especial importancia en las operaciones de comercio exterior de larga distancia, donde la articulación entre transporte terrestre, marítimo, aéreo o ferroviario resulta indispensable. Para países exportadores como el Ecuador, cuya oferta se dirige cada vez más hacia mercados asiáticos como China, el uso adecuado del transporte multimodal constituye un factor estratégico para mejorar la competitividad logística y reducir riesgos operativos (CEPAL, 2022).

3.1 Concepto y Características del Transporte Multimodal

Desde una perspectiva normativa y técnica, el transporte multimodal se define como el transporte de mercancías mediante, al menos, dos modos diferentes de transporte, realizado bajo un único contrato, desde un lugar de origen en un país hasta un lugar de destino situado en otro país. En este esquema, una sola parte —el Operador de Transporte Multimodal— asume la responsabilidad integral del transporte durante todo el trayecto (UNCTAD, 2018).

Entre las principales características del transporte multimodal se destacan:

- Existencia de un único contrato de transporte
- Responsabilidad unificada sobre la carga
- Integración de distintos modos de transporte

- Emisión de un documento único de transporte
- Mayor control y trazabilidad logística

Estas características permiten una gestión más eficiente de las operaciones internacionales, reduciendo la fragmentación contractual y operativa que suele presentarse en esquemas tradicionales de transporte (FIATA, 2019).

3.2 El Operador de Transporte Multimodal (OTM)

El Operador de Transporte Multimodal (OTM) es la persona natural o jurídica que celebra el contrato de transporte multimodal con el expedidor y asume la responsabilidad completa del transporte de la mercancía desde el punto de origen hasta el destino final. El OTM puede ejecutar el transporte por cuenta propia o subcontratar a otros transportistas, sin que ello limite su responsabilidad frente al cliente.

Las funciones del OTM incluyen:

- Planificación integral del transporte
- Coordinación de los distintos modos de traslado
- Custodia y control de la mercancía
- Emisión del documento de transporte multimodal
- Gestión de riesgos y contingencias

La figura del OTM fortalece la seguridad jurídica de las operaciones de comercio exterior, al centralizar las responsabilidades contractuales en un solo actor logístico, lo que resulta especialmente relevante en operaciones de exportación complejas (CAMAE, 2019; FIATA, 2019).

3.3 Transporte Multimodal e Intermodal: Diferencias Conceptuales y

Operativas

Aunque en la práctica logística suelen confundirse, el transporte multimodal y el transporte intermodal responden a esquemas contractuales y operativos distintos. La correcta diferenciación entre ambos resulta fundamental para la adecuada gestión de riesgos y responsabilidades.

Table 1

Diferencias entre transporte multimodal e intermodal

Criterio	Transporte multimodal	Transporte intermodal
Contrato	Único contrato	Varios contratos
Responsable	Un solo operador (OTM)	Varios operadores
Documento	Documento único	Documentos múltiples
Riesgo	Centralizado	Fragmentado
Gestión logística	Integrada	Segmentada

Nota: Elaboración propia con base en UNCTAD (2018) y FIATA (2019).

El transporte multimodal resulta más adecuado para operaciones internacionales de larga distancia, ya que reduce la complejidad contractual y facilita la gestión integral del transporte.

3.4 Ventajas del Transporte Multimodal en el Comercio Internacional

El transporte multimodal ofrece ventajas significativas frente a otros esquemas de transporte, especialmente en el comercio exterior. Entre las principales ventajas se encuentran:

- Optimización de costos logísticos
- Reducción de tiempos de tránsito
- Simplificación contractual
- Mayor control de riesgos
- Mejora en la trazabilidad de la carga

Organismos internacionales destacan que la adopción de sistemas multimodales eficientes contribuye a mejorar la competitividad de los países en desarrollo y a facilitar su integración en las cadenas globales de valor (Banco Mundial, 2020).

3.5 Documentación en el Transporte Multimodal

La documentación constituye un elemento esencial del transporte multimodal. El Documento de Transporte Multimodal cumple una función central, ya que acredita la existencia del contrato, la recepción de la mercancía y la responsabilidad del OTM durante todo el trayecto.

Este documento suele incluir:

- Identificación del expedidor y consignatario
- Descripción detallada de la mercancía
- Lugares de origen y destino
- Modos de transporte utilizados
- Condiciones contractuales del transporte

Una gestión documental adecuada facilita los trámites aduaneros, reduce riesgos legales y contribuye a la eficiencia de las operaciones de comercio exterior (OMC, 2019).

3.6 Relación entre Transporte Multimodal e Incoterms

La relación entre el transporte multimodal y los Incoterms es directa y complementaria. Los Incoterms determinan el punto de entrega de la mercancía, la transferencia del riesgo y la distribución de los costos, aspectos que deben estar alineados con el esquema de transporte utilizado.

Los Incoterms aplicables a cualquier modo de transporte —como FCA, CPT, CIP, DPU, DAP y DDP— resultan los más adecuados para operaciones multimodales, ya que ofrecen flexibilidad y claridad contractual. En cambio, el uso inapropiado de Incoterms marítimos en operaciones multimodales puede generar confusión y riesgos innecesarios (ICC, 2020).

Table 2*Incoterms recomendados para transporte multimodal*

Incoterm	Nivel de obligación del vendedor	Adecuación al TM
FCA	Media	Muy alta
CPT	Media-alta	Alta
CIP	Alta	Alta
DPU	Muy alta	Muy alta
DAP	Muy alta	Muy alta
DDP	Máxima	Muy alta

Nota: Elaboración propia con base en ICC (2020).

Capítulo 4

Contexto Logístico y Comercial Ecuador–China

Sánchez Mite Karla Mariuxi

Las relaciones comerciales entre Ecuador y la República Popular China se han intensificado de manera significativa en las últimas décadas, convirtiendo al país asiático en uno de los principales socios comerciales del Ecuador. Este fortalecimiento responde tanto a la creciente demanda china de productos primarios y agroindustriales como a la necesidad del Ecuador de diversificar sus mercados de exportación y reducir la dependencia de destinos tradicionales.

En este contexto, la logística y el transporte internacional adquieren un rol estratégico. La distancia geográfica entre ambos países, la complejidad de las cadenas de suministro y la intervención de múltiples actores logísticos exigen una planificación eficiente, una infraestructura adecuada y un marco comercial que facilite el intercambio de mercancías. El transporte multimodal se presenta, así, como un componente esencial para viabilizar y optimizar las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado chino.

4.1 Infraestructura Logística del Ecuador

La infraestructura logística constituye uno de los pilares fundamentales para el desarrollo del comercio exterior ecuatoriano. El país se ha posicionado históricamente como un exportador relevante de productos agrícolas, acuícolas y pesqueros, lo que ha impulsado el desarrollo de puertos, carreteras y servicios logísticos orientados al comercio internacional.

Según análisis recientes del sector logístico, en el Ecuador operan más de 12.000 empresas vinculadas a actividades logísticas, incluyendo transporte, almacenamiento, distribución y servicios complementarios. El crecimiento del sector ha sido sostenido, con ingresos que superaron los USD 12.000 millones en 2023, lo que evidencia su importancia dentro de la economía nacional (Mendoza, 2024).

No obstante, a pesar de estos avances, la logística ecuatoriana enfrenta desafíos estructurales. Entre los principales se encuentran la congestión en los accesos portuarios, especialmente en zonas estratégicas como el área de influencia del Puerto de Guayaquil, la limitada conectividad intermodal y la necesidad de modernizar infraestructuras clave para reducir tiempos y costos de operación (QuadMinds, 2022).

Estos desafíos impactan directamente en la competitividad de las exportaciones ecuatorianas, particularmente en operaciones de larga distancia como las dirigidas a China, donde la eficiencia logística es determinante para cumplir con los plazos y estándares del mercado internacional.

4.2 Infraestructura Logística de la República Popular China

China se ha consolidado como una de las principales potencias logísticas a nivel mundial, gracias a una combinación de inversión sostenida en infraestructura, innovación tecnológica y planificación estratégica. El desarrollo de puertos de clase mundial, extensas redes ferroviarias y modernas plataformas logísticas ha permitido al país asiático posicionarse como un nodo central del comercio global.

Paradójicamente, el liderazgo logístico de China se ha construido en un contexto de altos costos logísticos internos, lo que ha impulsado una constante innovación orientada a la eficiencia y a la reducción de costos operativos. Esta dinámica ha convertido al país en un laboratorio de nuevas soluciones logísticas y modelos de negocio disruptivos (De Logística, 2024).

El atractivo del sector logístico chino también se refleja en los niveles de inversión. En los últimos años, China ha concentrado una proporción significativa del financiamiento global destinado a nuevas empresas logísticas, superando incluso a economías tradicionalmente líderes como Estados Unidos. Este entorno favorece la integración de cadenas de suministro internacionales y fortalece la capacidad del país para gestionar grandes volúmenes de comercio exterior.

Para los exportadores ecuatorianos, comprender el funcionamiento de la infraestructura logística china resulta esencial para diseñar estrategias de transporte eficientes y seleccionar adecuadamente los Incoterms y esquemas de transporte multimodal más convenientes.

4.3 Relaciones Comerciales entre Ecuador y China

China se ha convertido en uno de los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas, especialmente en el segmento de productos no petroleros. En 2023, el país asiático concentró aproximadamente el 28,5 % de las exportaciones no petroleras del Ecuador, destacándose productos como el camarón, los concentrados minerales y otros bienes primarios (Banco Central del Ecuador, 2023).

Esta relación comercial se caracteriza por una alta complementariedad: Ecuador exporta principalmente productos primarios y agroindustriales, mientras que importa desde China bienes manufacturados, maquinaria y equipos tecnológicos. Esta estructura comercial refuerza la necesidad de contar con cadenas logísticas eficientes que permitan preservar la calidad de los productos ecuatorianos y cumplir con las exigencias del mercado chino.

4.4 Tratado de Libre Comercio Ecuador–China

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Ecuador y China, cuya entrada en vigencia está prevista para el 1 de mayo de 2024, representa un hito en las relaciones comerciales bilaterales. Este acuerdo contempla la eliminación progresiva de aranceles para el 99,6 % de los productos ecuatorianos en un plazo máximo de diez años, lo que abre nuevas oportunidades para el sector exportador (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, s. f.).

Además del acceso preferencial al mercado chino, el acuerdo incorpora disposiciones orientadas a la facilitación del comercio, incluyendo la simplificación de procedimientos aduaneros, el fortalecimiento de la cooperación entre autoridades y la promoción de mecanismos de “Aduanas Inteligentes”. Estas medidas resultan especialmente relevantes

para operaciones de transporte multimodal, ya que contribuyen a reducir tiempos de despacho y costos logísticos.

4.5 Barreras Logísticas y no Arancelarias

A pesar de los avances en materia de acuerdos comerciales, los exportadores ecuatorianos continúan enfrentando barreras logísticas y no arancelarias en el acceso al mercado chino. Estas barreras incluyen exigencias sanitarias y fitosanitarias, requisitos de certificación, controles de calidad y complejos procedimientos administrativos.

Asimismo, problemas internos de infraestructura y congestión logística en el Ecuador pueden generar retrasos significativos en el transporte de mercancías hacia los puertos de salida. Estudios recientes señalan que en determinadas zonas portuarias los tiempos de espera para el ingreso de camiones pueden superar las cinco horas, afectando la eficiencia de la cadena logística (González, 2024).

4.6 Productos Ecuatorianos con Mayor Potencial de Exportación hacia China

El Ecuador cuenta con ventajas comparativas significativas en la producción de bienes agroindustriales y pesqueros, lo que le permite posicionarse de manera competitiva en el mercado chino. Entre los principales productos exportados se encuentran el camarón, el banano, el cacao, las flores, la madera y los productos pesqueros.

Adicionalmente, el país presenta un alto potencial de diversificación en productos como frutas tropicales, derivados lácteos, carnes procesadas, bebidas, jugos concentrados y productos con valor agregado. La adecuada gestión logística y la correcta aplicación de los Incoterms en esquemas de transporte multimodal resultan determinantes para aprovechar estas oportunidades y garantizar la sostenibilidad de las exportaciones (ProEcuador, 2024).

Capítulo 5

Incoterms Aplicables al Transporte Multimodal

Cabanilla García Evelyn Paola

La correcta aplicación de los Incoterms en operaciones de comercio internacional constituye un elemento esencial para la planificación logística y la seguridad jurídica de las transacciones. Esta relevancia se incrementa en los esquemas de transporte multimodal, en los cuales intervienen distintos modos de transporte y múltiples actores a lo largo de la cadena logística. En este contexto, los Incoterms permiten establecer con claridad las obligaciones, los costos y los riesgos que asumen el vendedor y el comprador en cada etapa del traslado de la mercancía.

Para las exportaciones ecuatorianas hacia China, caracterizadas por largas distancias, tiempos de tránsito prolongados y altos requerimientos de calidad, la selección adecuada del Incoterm no es una decisión meramente contractual, sino una elección estratégica que influye directamente en la competitividad del producto y en la sostenibilidad de la operación.

5.1 Incoterms Aplicables al Transporte Multimodal

Los Incoterms® 2020 establecen un conjunto de términos diseñados para ser utilizados con cualquier modo de transporte, lo que los hace particularmente adecuados para operaciones de transporte multimodal. Estos Incoterms permiten combinar transporte terrestre, marítimo, aéreo o ferroviario bajo un único contrato, evitando ambigüedades en la interpretación de responsabilidades. La siguiente tabla presenta los Incoterms aplicables al transporte multimodal y permite identificar, de manera comparativa, el nivel de obligación que asume el vendedor en cada uno de ellos.

Table 3*Incoterms aplicables al transporte multimodal*

Incoterm	Grupo	Aplicabilidad	Nivel de obligación del vendedor
EXW	E	Multimodal	Muy bajo
FCA	F	Multimodal	Medio
CPT	C	Multimodal	Medio-alto
CIP	C	Multimodal	Alto
DPU	D	Multimodal	Muy alto
DAP	D	Multimodal	Muy alto
DDP	D	Multimodal	Máximo

La tabla evidencia una progresión clara en el nivel de obligaciones del vendedor. Mientras que en EXW el vendedor participa mínimamente en la gestión logística, en los Incoterms del grupo D asume un control casi total del transporte y de los costos asociados. Esta progresión resulta fundamental para que exportadores e importadores seleccionen el término más acorde a su capacidad operativa y a su estrategia comercial.

5.2 Incoterm EXW – Ex Works (En fábrica)

El Incoterm EXW representa el nivel mínimo de obligaciones para el vendedor. Bajo este término, el vendedor cumple su obligación contractual al poner la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones, sin asumir la carga, el transporte ni los trámites de exportación.

Si bien el EXW puede resultar atractivo para el vendedor por su baja exposición al riesgo, su uso en exportaciones internacionales —especialmente hacia China— suele generar dificultades operativas. El comprador asume todos los costos y riesgos desde el origen, lo que puede derivar en problemas de coordinación logística, errores documentales y retrasos aduaneros cuando no cuenta con representación local en el país exportador (Bedia, 2019).

5.3 Incoterm FCA – Free Carrier (Libre transportista)

El Incoterm FCA es uno de los más recomendados para operaciones de transporte multimodal. Bajo este término, el vendedor entrega la mercancía al transportista designado por el comprador en un punto acordado, asumiendo los costos y riesgos hasta ese momento, incluido el despacho de exportación.

Este Incoterm ofrece un equilibrio adecuado entre control logístico y transferencia de riesgos. Permite al vendedor cumplir con las formalidades de exportación —aspecto clave en el marco normativo ecuatoriano— y al comprador gestionar el transporte principal según su propia red logística (CAMA E, 2019).

5.4 Incoterm CPT – Carriage Paid To (Transporte pagado hasta)

El Incoterm CPT establece que el vendedor contrata y paga el transporte de la mercancía hasta un lugar de destino acordado; sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento en que la mercancía es entregada al primer transportista.

Este Incoterm resulta frecuente en operaciones multimodales, pero su correcta comprensión es crucial. La separación entre costo y riesgo puede generar confusión si no se explica adecuadamente en el contrato, por lo que se recomienda que el comprador contrate un seguro complementario (Fajardo, 2020). La siguiente tabla permite visualizar con claridad el momento de transferencia del riesgo en cada Incoterm.

Table 4

Transferencia del riesgo según Incoterm

Incoterm	Punto de transferencia del riesgo
EXW	Instalaciones del vendedor
FCA	Entrega al transportista
CPT	Entrega al primer transportista
CIP	Entrega al primer transportista
DPU	Destino, descargado
DAP	Destino, listo para descarga

DDP	Destino final
-----	---------------

La tabla muestra que, en Incoterms como CPT y CIP, el riesgo se transfiere en origen, aunque el vendedor asuma el costo del transporte hasta destino. Esta diferencia entre riesgo y costo es uno de los aspectos más críticos a considerar en la planificación logística.

5.5 Incoterm CIP – Carriage and Insurance Paid To

El Incoterm CIP amplía el alcance del CPT al exigir que el vendedor contrate un seguro de transporte con cobertura amplia (Cláusulas A). Este término resulta especialmente adecuado para productos ecuatorianos de alto valor o sensibles al manejo logístico, como camarón, flores y cacao fino de aroma (ICC, 2020).

5.6 Incoterms del grupo D: DPU, DAP y DDP

Los Incoterms del grupo D asignan al vendedor un alto nivel de obligaciones y control logístico. En estos términos, el vendedor asume la mayor parte de los costos y riesgos hasta el destino final. La siguientes table compara la distribución de costos logísticos en cada Incoterm, permitiendo identificar el nivel de compromiso financiero asumido por el vendedor.

Table 5

Distribución de costos logísticos según Incoterm

Incoterm	Transporte	Seguro	Exportación	Importación
EXW	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
FCA	Comprador	Comprador	Vendedor	Comprador
CPT	Vendedor	Comprador	Vendedor	Comprador
CIP	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador
DPU	Vendedor	Opcional	Vendedor	Comprador
DAP	Vendedor	Opcional	Vendedor	Comprador
DDP	Vendedor	Opcional	Vendedor	Vendedor

Esta tabla evidencia que el Incoterm DDP implica la mayor carga financiera y normativa para el vendedor, mientras que el CIP representa un equilibrio entre protección de la mercancía y control del riesgo.

5.7 Aplicación de los Incoterms según Tipo de Producto Ecuatoriano

La selección del Incoterm también debe considerar las características del producto exportado. La siguientes tabla presenta una orientación práctica basada en criterios logísticos y comerciales.

Table 6

Incoterms recomendados según tipo de producto

Producto	Incoterms recomendados	Criterio logístico
Camarón	CIP / DAP	Perecedero y alto valor
Banano	CPT / CIP	Volumen y control
Cacao	FCA / CPT	No perecedero
Flores	CIP	Sensible al tiempo
Madera	FCA / CPT	Peso y volumen

La tabla demuestra que no existe un Incoterm universalmente óptimo; la elección depende del tipo de mercancía, su valor, su sensibilidad al tiempo y la capacidad logística del exportador.

Capítulo 6

Análisis Comparativo de los Incoterms en el Transporte Multimodal

Villacrés Canales Génesis Ruth

La selección del Incoterm adecuado constituye una decisión estratégica dentro de las operaciones de comercio internacional, ya que define de manera precisa la distribución de obligaciones, costos y riesgos entre las partes involucradas. En el contexto del transporte multimodal, esta decisión adquiere una relevancia aún mayor, debido a la complejidad inherente a la utilización de distintos modos de transporte y a la participación de múltiples operadores logísticos a lo largo de la cadena de suministro.

Diversos autores coinciden en que uno de los errores más frecuentes en las operaciones de comercio exterior es la elección automática del Incoterm, basada en usos y costumbres del mercado, sin un análisis previo de sus implicaciones logísticas y jurídicas (Bedía, 2019; Fajardo, 2020). Esta práctica puede derivar en sobrecostos, conflictos contractuales e incluso en la pérdida de competitividad del exportador.

En las exportaciones ecuatorianas hacia China, donde intervienen trayectos largos, transbordos internacionales y normativas aduaneras complejas, el análisis comparativo de los Incoterms aplicables al transporte multimodal se vuelve indispensable para una toma de decisiones informada y sostenible.

6.1 Comparación del Nivel de Obligaciones del Vendedor

Uno de los principales criterios para analizar los Incoterms es el nivel de obligaciones que asume el vendedor en cada término. Estas obligaciones abarcan aspectos logísticos, administrativos y financieros, como la contratación del transporte, la gestión documental, el despacho aduanero y, en algunos casos, la importación de la mercancía. La siguientes table permite observar cómo estas obligaciones aumentan progresivamente desde los Incoterms del grupo E hasta los del grupo D, reflejando distintos grados de compromiso por parte del vendedor.

Table 7*Nivel de obligaciones del vendedor según Incoterm*

Incoterm	Grupo	Nivel de obligación del vendedor
EXW	E	Muy bajo
FCA	F	Medio
CPT	C	Medio-alto
CIP	C	Alto
DPU	D	Muy alto
DAP	D	Muy alto
DDP	D	Máximo

Esta progresión evidencia que los Incoterms del grupo D exigen una mayor capacidad logística y financiera por parte del vendedor. Según la ICC (2020), estos términos deben ser utilizados únicamente cuando el exportador cuente con experiencia internacional suficiente y una red logística confiable en el país de destino.

Desde una perspectiva estratégica, un mayor nivel de obligaciones puede traducirse en un mayor control de la operación y en una mejor percepción del servicio por parte del comprador, pero también implica una mayor exposición al riesgo (Bedia, 2019).

6.2 Comparación del Momento de Transferencia del Riesgo

El momento de transferencia del riesgo es uno de los elementos más críticos en el análisis de los Incoterms, especialmente en operaciones multimodales. En este tipo de operaciones, el riesgo puede transferirse en un punto distinto al lugar de destino final, lo que suele generar confusión entre los operadores menos experimentados. La siguiente tabla sintetiza el punto exacto en el que el riesgo se transfiere del vendedor al comprador en cada Incoterm.

Table 8*Momento de transferencia del riesgo según Incoterm*

Incoterm	Transferencia del riesgo
EXW	En las instalaciones del vendedor
FCA	Al entregar la mercancía al transportista
CPT	Al entregar la mercancía al primer transportista
CIP	Al entregar la mercancía al primer transportista
DPU	En el destino, una vez descargada
DAP	En el destino, antes de la descarga
DDP	En el destino final

La tabla pone de manifiesto una diferencia fundamental entre Incoterms como CPT y CIP, donde el vendedor paga el transporte hasta destino, pero el riesgo se transfiere en origen. Esta separación entre costo y riesgo debe ser claramente comprendida y reflejada en el contrato de compraventa, así como en la contratación del seguro (ICC, 2020; Fajardo, 2020).

6.3 Comparación de la Distribución de Costos Logísticos

El análisis comparativo de los costos logísticos permite evaluar el impacto económico de cada Incoterm sobre las partes. Estos costos incluyen el transporte principal, el seguro, los trámites aduaneros de exportación e importación y otros gastos asociados. La siguiente tabla presenta una visión general de la distribución de los principales costos logísticos según el Incoterm utilizado.

Table 9*Distribución de costos logísticos según Incoterm*

Incoterm	Transporte principal	Seguro	Exportación	Importación
EXW	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador
FCA	Comprador	Comprador	Vendedor	Comprador
CPT	Vendedor	Comprador	Vendedor	Comprador
CIP	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Comprador
DPU	Vendedor	Opcional	Vendedor	Comprador
DAP	Vendedor	Opcional	Vendedor	Comprador
DDP	Vendedor	Opcional	Vendedor	Vendedor

El Incoterm CIP destaca por exigir al vendedor la contratación obligatoria de un seguro con cobertura amplia, lo que reduce la exposición del comprador ante posibles siniestros. En contraste, el DDP implica una carga financiera y administrativa considerable para el vendedor, al asumir incluso los costos de importación, lo que puede resultar riesgoso en mercados con normativas complejas como el chino (Bedia, 2019; ICC, 2020).

6.4 Comparación del Grado de Control Logístico

El grado de control logístico hace referencia al nivel de intervención del vendedor en la planificación, contratación y supervisión del transporte internacional. Este control puede ser una ventaja competitiva, pero también supone una mayor responsabilidad. La siguientes tabla permite comparar el grado de control logístico asumido por el vendedor en cada Incoterm.

Table 10*Grado de control logístico del vendedor*

Incoterm	Grado de control logístico
EXW	Muy bajo
FCA	Bajo
CPT	Medio
CIP	Medio-alto
DPU	Alto
DAP	Alto
DDP	Muy alto

Los Incoterms del grupo D otorgan al vendedor un control casi total de la cadena logística, lo que puede mejorar la calidad del servicio y la trazabilidad de la mercancía. Sin embargo, este mayor control también incrementa la exposición al riesgo operativo y normativo, especialmente en operaciones internacionales complejas (Fajardo, 2020).

6.5 Análisis Comparativo Aplicado al Contexto Ecuador–China

En el comercio bilateral Ecuador–China, predominan productos primarios y agroindustriales que requieren altos estándares logísticos, como camarón, banano, cacao y flores. En este contexto, la selección del Incoterm debe considerar no solo aspectos contractuales, sino también variables logísticas como la perecibilidad, el valor de la mercancía y los tiempos de tránsito. La siguiente tabla presenta una valoración comparativa de la conveniencia de los Incoterms en las exportaciones ecuatorianas hacia China.

Table 11*Conveniencia de los Incoterms en exportaciones Ecuador–China*

Incoterm	Nivel de conveniencia	Observaciones
EXW	Bajo	Riesgo operativo elevado
FCA	Alto	Equilibrio entre control y riesgo
CPT	Alto	Requiere seguro complementario
CIP	Muy alto	Adecuado para productos de alto valor
DPU	Medio	Exige alta capacidad logística
DAP	Alto	Buen nivel de servicio
DDP	Bajo–medio	Alto riesgo normativo

La tabla evidencia que Incoterms como FCA, CPT y CIP resultan los más adecuados para el comercio Ecuador–China, mientras que EXW y DDP presentan mayores riesgos operativos y normativos si no se cuenta con experiencia internacional suficiente.

Capítulo 7

Guía Práctica para la Aplicación de Incoterms en Exportaciones hacia China

Agua Azogue Bryan Eduardo

La aplicación correcta de los Incoterms no consiste únicamente en “elegir una sigla” para colocarla en la factura comercial o en el contrato. En la práctica, el Incoterm seleccionado determina cómo se organiza la operación logística, dónde se transfieren los riesgos, quién paga cada tramo, quién asume formalidades aduaneras, y qué tipo de coordinación documental será necesaria durante el tránsito internacional. Por ello, los Incoterms deben entenderse como una herramienta de estandarización contractual orientada a la logística, cuyo uso adecuado reduce ambigüedades, previene disputas y facilita la ejecución de la compraventa internacional (International Chamber of Commerce [ICC], 2020; Bedia, 2019).

En el comercio Ecuador–China, donde predominan mercancías sensibles al tiempo y a la calidad (por ejemplo, camarón, flores y ciertos productos agroindustriales), y donde la distancia impone trayectos largos con posibles transbordos, el enfoque práctico se vuelve decisivo: un Incoterm mal aplicado puede anular ventajas competitivas del producto, generar costos no previstos o producir conflictos por interpretación del punto de entrega y transferencia del riesgo (Fajardo, 2020; ICC, 2020). Este capítulo ofrece una guía operativa, con criterios de decisión, tablas comparativas y fichas de aplicación por Incoterm, orientadas a exportadores y estudiantes de comercio exterior.

7.1 ¿Qué son los Incoterms?

Los Incoterms (International Commercial Terms) son términos estandarizados utilizados en transacciones comerciales internacionales. Se constituyen en reglas acordadas por las partes que buscan simplificar las condiciones de una compraventa internacional, definiendo responsabilidades y obligaciones del vendedor y del comprador en relación con la entrega de las mercancías (ICC, 2020).

Función Principal

La función principal de los Incoterms es determinar quién asume costos y riesgos asociados con el transporte de bienes desde el punto de partida hasta el punto de llegada. En términos operativos, los Incoterms ayudan a definir quién se encarga de tareas clave (por ejemplo, carga, contratación del transporte, seguros, formalidades aduaneras de exportación e importación) y, especialmente, hasta dónde llegan estas responsabilidades (ICC, 2020; Fajardo, 2020).

Nota de alcance

Es importante recalcar que los Incoterms son solo una parte del acuerdo comercial. No regulan por sí mismos elementos esenciales como: precio, calidad, forma de pago, transferencia de propiedad, incumplimientos o jurisdicción. Estos aspectos deben definirse en el contrato principal (Bedia, 2019). Los Incoterms son publicados por la ICC y se actualizan periódicamente; la versión vigente es Incoterms® 2020, cuya aplicación debe indicarse explícitamente en los documentos de la operación (ICC, 2020).

7.2 Diferencia entre Transporte Multimodal e Intermodal y su Impacto en la Aplicación de Incoterms

Antes de seleccionar un Incoterm, el exportador debe comprender si su operación será organizada como transporte multimodal o intermodal, porque esta distinción afecta la documentación, la gestión de responsabilidades y la trazabilidad.

Table 12

Diferencias entre Transporte Multimodal e Intermodal

criterio	Multimodal	Intermodal
Definición	Uso de varios modos de transporte bajo un solo contrato	Uso de varios modos de transporte con contratos separados
Responsabilidad	Un solo operador (OTM) responde por todo el trayecto	Cada operador responde solo por su tramo

Documentación	Un documento único (p. ej., documento multimodal)	Documentos múltiples por segmento (marítimo, terrestre, etc.)
Ejemplo	Camión → buque → tren gestionado por un solo operador	Camión por una empresa, buque por otra, tren por una tercera

En términos prácticos, el enfoque multimodal tiende a facilitar la aplicación coherente de Incoterms “para cualquier modo de transporte” (como FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP), porque centraliza el control y reduce la fragmentación documental. El enfoque intermodal puede incrementar la complejidad contractual y exige una coordinación más fina de responsabilidades, especialmente si hay discrepancias entre contratos por tramo (UNCTAD, 2018; ICC, 2020).

7.3 Incoterms para Transporte Multimodal

Dado que las exportaciones Ecuador–China suelen involucrar combinaciones de transporte (carretera–puerto–marítimo–transporte interno en destino), es recomendable utilizar Incoterms aplicables a cualquier modo de transporte, que se alinean con esquemas multimodales (ICC, 2020).

Table 13

Incoterms aplicables al transporte multimodal

Incoterm	Aplicabilidad	Comentario operativo
EXW	Multimodal	Mínima obligación del vendedor; uso delicado en exportación
FCA	Multimodal	Recomendado para exportación: entrega al transportista + exportación a cargo del vendedor
CPT	Multimodal	Vendedor paga transporte principal; riesgo pasa al entregar al primer transportista
CIP	Multimodal	Igual a CPT, pero con seguro obligatorio (cobertura amplia)

DPU	Multimodal	Vendedor entrega descargado en destino
DAP	Multimodal	Vendedor entrega en destino listo para descargar
DDP	Multimodal	Vendedor asume incluso importación; alto riesgo en China

Esta tabla permite un primer filtrado: para exportadores ecuatorianos con capacidad logística media, FCA, CPT y CIP suelen ser opciones “equilibradas”; los términos del grupo D elevan la promesa comercial, pero también la exposición del vendedor a riesgos operativos y normativos (CAMAE, 2019; ICC, 2020; Bedia, 2019).

7.4 Tips y Reglas Prácticas para el uso Correcto de Incoterms

El uso adecuado de Incoterms no es solo técnico; es también documental y de precisión contractual. Con base en buenas prácticas ampliamente recomendadas, se sugiere:

Checklist Operativo

- a) Considerar el medio (o combinación) de transporte antes de elegir el Incoterm.
- b) Ser específico con el punto exacto de entrega (ciudad, terminal, bodega, puerto, dirección).
- c) Asegurar que vendedor y comprador estén de acuerdo con el Incoterm elegido.
- d) Escribir el Incoterm correctamente en la factura comercial y documentos vinculantes.
- e) Especificar el año/versión: Incoterms® 2020, ya que la ICC los actualiza periódicamente (ICC, 2020).

En operaciones reales, la mayor parte de conflictos no proviene del término en sí, sino de su aplicación imprecisa: “puntos de entrega” ambiguos, versiones no indicadas, y contradicciones entre contrato de compraventa, contrato de transporte y seguro (Fajardo, 2020; ICC, 2020).

7.5 Guía Práctica de Costes y Riesgos: Cómo Leer una Operación Incoterms

Una forma didáctica de aplicar Incoterms es separar dos preguntas:

1. ¿Quién paga cada tramo/costo?

2. ¿Cuándo pasa el riesgo?

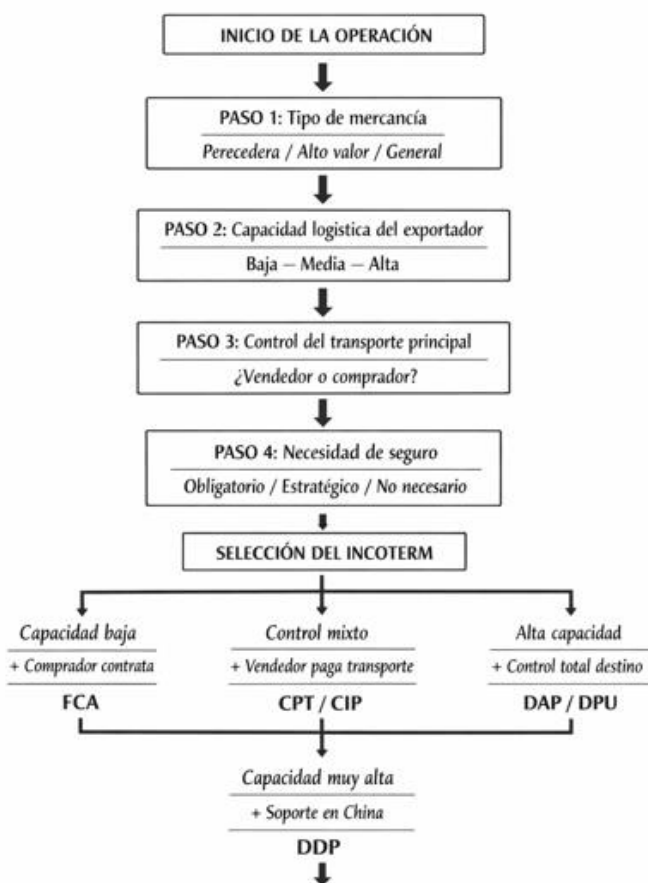
Esta separación es crucial porque, en términos como CPT y CIP, el vendedor puede pagar transporte principal, pero el riesgo se transfiere en origen al primer transportista. Por ello, la lectura correcta debe distinguir costo vs. riesgo (ICC, 2020; Bedia, 2019).

Mapa de Decisión para Seleccionar Incoterm en Exportaciones hacia China

Con el fin de facilitar la selección del Incoterm más adecuado en las exportaciones ecuatorianas hacia China, es necesario considerar de manera integrada variables logísticas, comerciales y de riesgo que inciden directamente en la ejecución de la operación internacional. La figura siguiente presenta un mapa de decisión que orienta al exportador en la elección del término más conveniente, tomando en cuenta el tipo de mercancía, la capacidad logística de la empresa, el control del transporte principal y la necesidad de cobertura de seguro. Este esquema sintetiza criterios operativos clave y permite vincular la estrategia comercial con la realidad logística de cada operación, favoreciendo decisiones más coherentes y seguras en el proceso de exportación.

Figure 1

Mapa de Decisión



7.6 Fichas Operativas por Incoterm

En esta sección se integran, de forma académica, los puntos clave y las obligaciones por Incoterm. Las tablas de obligaciones se presentan para lectura rápida, pero siempre con interpretación posterior. Se recomienda usar estas fichas como guías de capacitación o listas de verificación internas.

7.6.1 EXW – Ex Works

En EXW, la entrega ocurre cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones (fábrica, bodega o almacén), sin obligación de cargarla en el vehículo enviado por el comprador. EXW representa la mínima obligación para el vendedor y transfiere al comprador la mayor carga operativa desde el origen (ICC, 2020).

Puntos importantes

- Único término del grupo E.
- El vendedor asume responsabilidades mínimas: embalaje y puesta a disposición.
- El comprador asume transporte, costos, riesgos y formalidades desde muy temprano.
- El seguro no es obligatorio; si se contrata, suele recaer en el comprador (ICC, 2020; Bedia, 2019).

Table 14

Obligaciones en EXW (vendedor vs comprador)

Obligaciones del vendedor	Obligaciones del comprador
1. General: poner mercancía a disposición, emitir factura y evidencia de conformidad.	1. General: pagar la mercancía según el contrato.
2. Entrega: entregar en lugar/fecha acordados sin carga en transporte.	2. Recepción: retirar la mercancía y gestionar acuse de recibo.
3. Riesgos: hasta la puesta a disposición.	3. Riesgos: desde la puesta a disposición.

4. Transporte: sin obligación.	4. Transporte: contratar desde el punto de entrega.
5. Seguros: sin obligación.	5. Seguros: contratar si lo considera (asume riesgos).
6. Documentos: factura y documentación conforme a la venta.	6. Documentos: obtener/pagar documentos de exportación e importación.
7. Aduanas: sin obligación.	7. Aduanas: exportación/tránsito/importación y pagos.
8. Chequeo: verificar, contar, pesar, empacar.	8. Chequeo: revisar al recibir en destino interno.
9. Costes: hasta la puesta a disposición.	9. Costes: desde la puesta a disposición.
10. Notificación: avisar que la mercancía está lista.	10. Notificación: coordinar retiro con anticipación.

Interpretación y recomendación Ecuador–China:

EXW suele ser problemático en exportación internacional porque el comprador debe gestionar exportación y logística en origen. Para Ecuador–China, se recomienda evitar EXW salvo que el comprador tenga representación local y control operativo en Ecuador (Bedia, 2019; ICC, 2020).

7.6.2 FCA – Free Carrier (Libre transportista)

En FCA, el vendedor entrega la mercancía al transportista designado por el comprador en un punto acordado. Si la entrega ocurre en instalaciones del vendedor, suele incluir la carga; si ocurre en otro lugar, la entrega se produce cuando la mercancía queda lista para descarga en el medio de transporte del vendedor, según lo pactado. FCA exige claridad extrema del punto de entrega, pues allí se transfiere el riesgo (ICC, 2020).

Puntos importantes:

- El vendedor realiza despacho de exportación.
- Comprador asume costos y riesgos desde la entrega al transportista.

- Incoterm muy usado en multimodal por su equilibrio operativo (CAMAE, 2019; ICC, 2020).

Table 15*Obligaciones en FCA (vendedor vs comprador)*

Obligaciones del vendedor	Obligaciones del comprador
1. General: entregar, facturar, evidencia de conformidad.	1. General: pagar según contrato.
2. Entrega: entregar en lugar/fecha; si no se fija, cuando se entregue al transportista.	2. Recepción: asumir mercancía tras entrega.
3. Riesgos: hasta entrega al transportista.	3. Riesgos: desde entrega; si el transportista no es nominado, recae en comprador.
4. Transporte: sin obligación de contratar principal.	4. Transporte: contratar transporte desde el punto acordado.
5. Seguros: sin obligación.	5. Seguros: a cargo del comprador (si decide contratar).
6. Documentos: evidencia de entrega y documentos bajo su costo.	6. Documentos: aceptar acuse de recibo.
7. Aduanas: exportación (licencias, inspecciones, etc.).	7. Aduanas: importación y formalidades.
8. Chequeo: verificar/contar/pesar/empacar.	8. Chequeo: validar embalaje requerido.
9. Costes: hasta entrega + exportación.	9. Costes: desde entrega + importación.
10. Notificación: avisar entrega o falla de recogida.	10. Notificación: informar transportista, tiempos, modo y lugar.

FCA es de los más recomendados para exportación porque el vendedor conserva control sobre exportación y documentación en origen, mientras el comprador gestiona el transporte internacional. Suele ser preferible a EXW en operaciones reales (ICC, 2020; CAMAE, 2019).

7.6.3 CPT – Carriage Paid To

En CPT, el vendedor contrata y paga el transporte principal hasta el destino acordado, pero el riesgo se transfiere al comprador cuando se entrega la mercancía al primer transportista. Esta separación costo/riesgo exige contratos claros y, habitualmente, un seguro contratado por el comprador (ICC, 2020; Fajardo, 2020).

Puntos importantes:

- El riesgo y los costos se transmiten en lugares distintos.
- Comprador asume riesgos desde la entrega al primer transportista.
- Válido para cualquier medio de transporte (ICC, 2020).

Table 16

Obligaciones en CPT (vendedor vs comprador)

Obligaciones del vendedor	Obligaciones del comprador
1. General: entregar, facturar, evidencia.	1. General: pagar según contrato.
2. Entrega: entregar al transportista en fecha/periodo.	2. Recepción: recibir en destino acordado.
3. Riesgos: hasta entrega al primer transportista.	3. Riesgos: desde entrega; si no nomina lugar/puerto destino, recae en comprador.
4. Transporte: contratar y pagar hasta destino acordado.	4. Transporte: asegurar recepción final según coordinación.
5. Seguros: sin obligación.	5. Seguros: recomendable contratar para cubrir riesgos.
6. Documentos: evidencia de entrega y documentos de transporte.	6. Documentos: aceptar acuse de recibo.
7. Aduanas: exportación (licencias, inspecciones).	7. Aduanas: importación y formalidades.
8. Chequeo: verificar/contar/pesar/empacar.	8. Chequeo: sin obligación.

9. Costes: origen + exportación + flete hasta destino (según contrato).	9. Costes: desde entrega + importación + costos adicionales.
10. Notificación: avisar entrega.	10. Notificación: informar lugar/periodo designado.

CPT es útil cuando el exportador puede negociar buen flete y ofrecer competitividad, pero debe explicarse al comprador que el riesgo se transfiere temprano. En mercancía sensible, suele preferirse CIP (ICC, 2020; Fajardo, 2020).

7.6.4 CIP – Carriage and Insurance Paid To (Transporte y seguro pagados hasta)

En CIP, el vendedor paga transporte principal y además contrata un seguro obligatorio. Aunque el seguro lo compra el vendedor, el beneficiario es el comprador, y el riesgo se transfiere al comprador cuando la mercancía se entrega al primer transportista. Incoterms® 2020 eleva el estándar de cobertura en CIP, lo cual lo vuelve especialmente apto para mercancías de valor o perecibles (ICC, 2020).

Puntos importantes:

- El vendedor contrata transporte hasta destino.
- El vendedor contrata seguro con cobertura ampliar.
- Comprador asume importación y riesgos desde el primer transportista.

Table 17*Obligaciones en CIP (vendedor vs comprador)*

Obligaciones del vendedor	Obligaciones del comprador
1. General: entregar, facturar, evidencia.	1. General: pagar según contrato.
2. Entrega: entregar al transportista designado en lugar acordado.	2. Recepción: recibir en destino acordado.
3. Riesgos: hasta entrega al primer transportista.	3. Riesgos: desde entrega al primer transportista.
4. Transporte: contratar y pagar hasta destino.	4. Transporte: sin obligación de contratar principal.
5. Seguros: contratar seguro obligatorio a favor del comprador.	5. Seguros: es beneficiario del seguro; no obligado a contratar otro.
6. Documentos: incluir factura, documento de transporte y póliza/constancia.	6. Documentos: aceptar acuse de recibo.
7. Aduanas: exportación (licencias, inspecciones).	7. Aduanas: importación y formalidades.
8. Chequeo: verificar/contar/pesar/empacar.	8. Chequeo: verificar que la carga esté completa al recibir.
9. Costes: origen + exportación + flete + seguro.	9. Costes: desde entrega + importación.
10. Notificación: avisar entrega.	10. Notificación: informar tiempos y lugar de descarga.

CIP es de los Incoterms más recomendables para exportaciones ecuatorianas de alto valor o perecibles hacia China (p. ej., camarón y flores), pues aporta protección adicional sin exigir al comprador capacidad aseguradora internacional (ICC, 2020; CAMAE, 2019).

7.6.5 DPU – Delivered at Place Unloaded (Entregado en lugar descargado)

En DPU, el vendedor asume costos y riesgos desde origen hasta destino incluida la descarga, mientras el comprador asume el despacho de importación. DPU reemplaza al DAT y amplía

el concepto a “cualquier lugar”, no solo terminales, lo cual exige precisión en el lugar acordado para evitar disputas (ICC, 2020).

Puntos importantes:

- Vendedor asume transporte y riesgos hasta destino y descarga.
- Comprador asume importación.
- Recomendable especificar con detalle el lugar de destino.

Table 18

Obligaciones en DPU (vendedor vs comprador)

Obligaciones del vendedor	Obligaciones del comprador
1. General: entregar, facturar, evidencia.	1. General: pagar según contrato.
2. Entrega: entregar descargado en destino en fecha/periodo.	2. Recepción: recibir tras entrega descargada.
3. Riesgos: hasta entrega en destino descargado.	3. Riesgos: desde entrega en destino descargado.
4. Transporte: contratar hasta destino.	4. Transporte: sin obligación.
5. Seguros: no obligatorio; recomendable según riesgo.	5. Seguros: no obligatorio.
6. Documentos: evidencia de entrega y documentos.	6. Documentos: aceptar acuse de recibo.
7. Aduanas: exportación.	7. Aduanas: importación y formalidades.
8. Chequeo: verificar/contar/pesar/empacar.	8. Chequeo: sin obligación.
9. Costes: incluye flete y descarga/descargue.	9. Costes: desde entrega + importación.
10. Notificación: avisar entrega.	10. Notificación: informar tiempos y lugar.

DPU es útil cuando el exportador desea ofrecer una solución “casi puerta a puerta” con descarga incluida, pero exige capacidad logística alta y coordinación en destino. Es más viable con socios/logísticos confiables (ICC, 2020; CAMAE, 2019).

7.6.6 DAP – Delivered at Place (Entregado en lugar)

En DAP, el vendedor entrega la mercancía en el lugar acordado en destino, lista para descarga. El comprador asume importación y descarga. Este término brinda un alto nivel de servicio comercial sin asumir el despacho de importación, lo cual es relevante en mercados complejos (ICC, 2020).

Table 19

Obligaciones en DAP (vendedor vs comprador)

Obligaciones del vendedor	Obligaciones del comprador
1. General: entregar, facturar, evidencia.	1. General: pagar según contrato.
2. Entrega: entregar en destino listo para descarga.	2. Recepción: recibir en destino y descargar.
3. Riesgos: hasta destino listo para descarga.	3. Riesgos: desde destino listo para descarga.
4. Transporte: contratar hasta destino.	4. Transporte: sin obligación.
5. Seguros: no obligatorio.	5. Seguros: no obligatorio.
6. Documentos: documentos para recepción.	6. Documentos: aceptar documentación y ejecutar importación.
7. Aduanas: exportación.	7. Aduanas: importación y formalidades.
8. Chequeo: verificar/contar/pesar/empacar.	8. Chequeo: sin obligación.
9. Costes: hasta destino (sin descarga, salvo pacto).	9. Costes: importación + descarga.
10. Notificación: avisar entrega.	10. Notificación: indicar tiempos y lugar.

DAP suele ser más realista que DDP para exportadores, porque evita asumir importación en China, pero permite un alto nivel de servicio comercial en destino (ICC, 2020; Bedia, 2019).

7.6.7 DDP – Delivered Duty Paid (Entregado derechos pagados)

En DDP, el vendedor asume todos los costos y riesgos hasta entregar en destino final, incluyendo exportación e importación. Es el término de mayor obligación del vendedor y el más favorable para el comprador. Sin embargo, su aplicación en mercados complejos exige alta capacidad normativa y operativa en destino (ICC, 2020; Bedia, 2019).

Table 20

Obligaciones en DDP (vendedor vs comprador)

Obligaciones del vendedor	Obligaciones del comprador
1. General: entregar, facturar, evidencia.	1. General: pagar según contrato.
2. Entrega: entregar en destino final acordado.	2. Recepción: recibir mercancía.
3. Riesgos: hasta destino final.	3. Riesgos: desde entrega final.
4. Transporte: contratar hasta destino final.	4. Transporte: sin obligación.
5. Seguros: no obligatorio, pero recomendable.	5. Seguros: sin obligación.
6. Documentos: todos los documentos para permitir recepción.	6. Documentos: conservar y verificar recepción.
7. Aduanas: exportación e importación (licencias, inspecciones).	7. Aduanas: sin obligación.
8. Chequeo: verificar/contar/pesar/empacar.	8. Chequeo: revisar cantidad/estado al recibir.
9. Costes: todos los costos hasta entrega, incl. tributos de importación.	9. Costes: desde entrega (mínimos).
10. Notificación: avisar entrega.	10. Notificación: indicar tiempos/lugar.

DDP es atractivo comercialmente, pero puede ser riesgoso para el exportador por la

complejidad de importación, licencias, tributos y requisitos del mercado chino. En general, se recomienda usarlo solo con asesoría especializada y soporte local robusto (ICC, 2020; CAMAE, 2019; Bedia, 2019).

7.7 Cierre operativo: cómo “blindar” la aplicación del Incoterm en la documentación

Para cerrar este capítulo, se recomienda que toda operación Ecuador–China aplique estas tres reglas de consistencia:

1. Contrato de compraventa: Incoterm + lugar exacto + versión (Incoterms® 2020).
2. Contrato de transporte: coherente con el Incoterm (quién contrata, hasta dónde, qué incluye).
3. Seguro: coherente con el punto real de transferencia del riesgo (especialmente CPT/CIP) (ICC, 2020; Fajardo, 2020).

Capítulo 8

Aplicaciones estratégicas de los Incoterms en el comercio Ecuador–China: integración, casos y proyección estructural

Meza Herrera Alexandra Piedad

Agua Azogue Bryan Eduardo

El comercio internacional contemporáneo se desarrolla en un entorno caracterizado por la interdependencia económica, la sofisticación de las cadenas logísticas y la necesidad de establecer marcos contractuales que reduzcan la incertidumbre en transacciones de alto valor y larga distancia. En este contexto, los Incoterms no constituyen únicamente una herramienta técnica de distribución de responsabilidades, sino un instrumento estratégico de gestión del riesgo y de planificación logística.

En las relaciones comerciales entre Ecuador y China, la correcta selección y aplicación de los Incoterms adquiere una dimensión estructural. La distancia geográfica entre ambos países, la duración del transporte marítimo —que puede superar los 30 días—, la utilización de transporte multimodal y la complejidad normativa del mercado chino obligan a que las decisiones contractuales estén alineadas con la capacidad real del exportador y con las condiciones del entorno internacional (International Chamber of Commerce [ICC], 2020; UNCTAD, 2018).

Este capítulo final integra los fundamentos teóricos (Capítulo 2), la relación con el transporte multimodal (Capítulo 3), el análisis del contexto Ecuador–China (Capítulo 4), la evaluación comparativa de los Incoterms (Capítulos 5 y 6) y su aplicación práctica (Capítulo 7), con el fin de mostrar cómo estos elementos convergen en decisiones estratégicas concretas. Más que presentar ejemplos aislados, se propone un análisis integral que permita comprender el papel de los Incoterms dentro de una estrategia competitiva de comercio exterior.

8.1 Los Incoterms como instrumento de competitividad en exportaciones ecuatorianas

Diversos estudios en comercio internacional sostienen que la competitividad de una empresa exportadora no depende exclusivamente del precio del producto, sino de su capacidad para gestionar eficientemente la logística, minimizar riesgos y ofrecer condiciones contractuales claras (Krugman, Obstfeld & Melitz, 2018; Daniels, Radebaugh & Sullivan, 2019). En este sentido, los Incoterms constituyen una variable estratégica que incide directamente en la estructura de costos y en la percepción de confiabilidad del exportador.

En el comercio Ecuador–China, donde predominan productos agroindustriales como camarón, cacao y flores, así como bienes industriales emergentes, la correcta aplicación del Incoterm puede determinar:

- la asunción o mitigación de riesgos durante el transporte marítimo prolongado,
- la competitividad del precio final en destino,
- la distribución adecuada de responsabilidades en caso de siniestro,
- la fluidez del despacho aduanero.

Desde la perspectiva de la gestión de cadenas de suministro, la selección del Incoterm se relaciona con el grado de integración vertical del exportador y con su capacidad para coordinar operadores logísticos internacionales (Bowersox, Closs & Cooper, 2013). Un exportador con mayor integración y experiencia puede optar por Incoterms del grupo C o D, mientras que empresas con menor estructura logística podrían preferir términos como FCA para limitar su exposición.

8.2 Análisis estructural de la decisión del Incoterm en exportaciones Ecuador–China

La decisión del Incoterm debe analizarse desde cuatro dimensiones estructurales:

1. **Dimensión logística:** capacidad de contratación y coordinación del transporte multimodal.

2. **Dimensión financiera:** capacidad para asumir costos anticipados de flete y seguro.
3. **Dimensión jurídica:** comprensión de la normativa aduanera y contractual en destino.
4. **Dimensión estratégica:** posicionamiento comercial en el mercado chino.

Table 21*Dimensiones Estratégicas en la Selección del Incoterm*

Dimensión	Impacto en la decisión
Logística	Determina control del transporte
Financiera	Define capacidad de asumir costos
Jurídica	Influye en uso de DAP o DDP
Estratégica	Impacta competitividad en precio

Este enfoque multidimensional permite comprender que la elección del Incoterm no debe responder únicamente a la costumbre comercial, sino a un análisis integral de la operación (ICC, 2020; García & Tonon, 2019).

8.3 Caso 1: Camarón ecuatoriano bajo Incoterm CIP (análisis integral)

El camarón ecuatoriano constituye uno de los pilares de la relación comercial entre Ecuador y China, representando un alto porcentaje del valor exportado hacia ese mercado. Se trata de un producto altamente perecedero, sensible a variaciones de temperatura y con requerimientos estrictos de cadena de frío durante todo el trayecto logístico. Estas características convierten la elección del Incoterm en una decisión estratégica que incide directamente en la viabilidad económica de la operación.

En una exportación típica hacia Shanghái bajo Incoterm CIP (Carriage and Insurance Paid To), el exportador ecuatoriano asume la contratación y pago del transporte principal — generalmente marítimo en contenedor refrigerado— hasta el puerto de destino acordado. Asimismo, debe contratar un seguro con cobertura amplia a favor del comprador, cumpliendo con los estándares mínimos establecidos por Incoterms® 2020 (ICC, 2020).

Desde una perspectiva logística, el uso de CIP permite al exportador mantener control sobre:

- la selección de la naviera,
- la calidad del contenedor refrigerado,
- las condiciones de tránsito,
- la coordinación del embarque en origen.

Este control es particularmente relevante cuando el producto requiere monitoreo constante de temperatura y trazabilidad. La capacidad de elegir operadores logísticos confiables reduce la probabilidad de daños durante el transporte, lo que impacta directamente en la reputación del exportador en el mercado chino.

Sin embargo, es fundamental comprender que en el Incoterm CIP el riesgo se transfiere al comprador en el momento en que la mercancía es entregada al primer transportista, y no al arribar al puerto de destino. Esta separación entre costo y riesgo exige una comprensión técnica precisa por parte de ambas partes contractuales. Aunque el exportador paga el transporte y el seguro hasta destino, el riesgo jurídico cambia en origen, lo que puede generar confusión si no se explica adecuadamente en el contrato (ICC, 2020; Fajardo, 2020).

Desde el punto de vista financiero, el uso de CIP implica una mayor carga inicial para el exportador, quien debe adelantar los costos de flete y seguro. No obstante, esta inversión puede convertirse en una ventaja competitiva, ya que permite ofrecer al comprador un precio más atractivo y simplificado, integrando el transporte dentro de la propuesta comercial. En mercados altamente competitivos como el chino, esta estrategia puede fortalecer la relación comercial y facilitar negociaciones a largo plazo.

Desde la teoría del comercio internacional, esta decisión puede interpretarse como una estrategia de reducción de asimetría de información y fortalecimiento de confianza entre las partes (Krugman, Obstfeld & Melitz, 2018). Al asumir el transporte y el seguro, el exportador transmite seguridad al comprador, disminuyendo la percepción de riesgo asociada a transacciones de larga distancia.

No obstante, el uso de CIP también expone al exportador a riesgos indirectos, tales como:

- fluctuaciones en tarifas de flete marítimo,

- congestión portuaria,
- interrupciones logísticas globales,
- variaciones en costos de seguro.

Por ello, la decisión de utilizar CIP debe estar respaldada por una adecuada planificación financiera y por contratos logísticos bien estructurados. Empresas con experiencia exportadora consolidada suelen optar por este Incoterm como parte de una estrategia de diferenciación y posicionamiento en mercados exigentes.

En el contexto del Tratado de Libre Comercio Ecuador–China, el incremento proyectado del volumen de exportaciones de camarón podría generar mayor presión sobre la infraestructura logística y sobre las tarifas de transporte. En este escenario, la capacidad de negociación con navieras y aseguradoras será determinante para sostener la rentabilidad bajo Incoterms del grupo C.

8.4 Caso 2: Cacao fino bajo Incoterm FCA (optimización de responsabilidades)

En el caso del cacao fino de aroma, cuya exportación hacia China suele realizarse en volúmenes significativos y bajo contratos comerciales consolidados, la selección del Incoterm FCA (Free Carrier) puede representar una decisión estratégica orientada a la optimización de responsabilidades y a la reducción de riesgos para el exportador ecuatoriano.

El cacao es un producto no perecedero inmediato, pero sí sensible a condiciones de almacenamiento, humedad y manipulación. En operaciones hacia China, normalmente se transporta en contenedores marítimos desde el Puerto de Guayaquil hacia puertos como Shanghái o Ningbo. Bajo el Incoterm FCA, el exportador cumple con el despacho de exportación, realiza el acondicionamiento adecuado de la mercancía y la entrega al transportista designado por el comprador en el punto acordado —generalmente la terminal portuaria—. A partir de ese momento, el riesgo se transfiere al comprador.

Esta configuración contractual permite al exportador concentrarse en su competencia principal: la producción, selección y acondicionamiento del cacao, así como el cumplimiento de certificaciones de calidad exigidas por el mercado internacional. Al limitar su exposición

al transporte internacional, el exportador reduce su vulnerabilidad ante factores externos como fluctuaciones en tarifas de flete marítimo, congestión portuaria o retrasos en rutas transoceánicas.

Desde la perspectiva de la teoría de costos de transacción, la utilización de FCA delimita claramente el punto de transferencia del riesgo, reduciendo la incertidumbre contractual y los posibles conflictos derivados de interpretaciones ambiguas sobre responsabilidades logísticas (Daniels, Radebaugh & Sullivan, 2019). Esta claridad es particularmente relevante en relaciones comerciales a larga distancia, donde los costos de resolución de disputas pueden ser elevados.

Asimismo, FCA puede resultar beneficioso cuando el comprador chino dispone de mayor poder de negociación con navieras o cuenta con una red logística consolidada en Asia. En estos casos, el comprador puede obtener mejores condiciones de transporte y optimizar la cadena de suministro desde origen hasta destino final, generando eficiencias globales en la operación (Bowersox, Closs & Cooper, 2013).

No obstante, la elección de FCA también implica desafíos. El exportador debe asegurarse de que el punto de entrega esté claramente especificado en el contrato —por ejemplo, “FCA Puerto de Guayaquil, Terminal X, Incoterms® 2020”— para evitar ambigüedades. Además, es indispensable coordinar adecuadamente la entrega con el transportista designado por el comprador, ya que cualquier incumplimiento en la carga o en la documentación podría afectar la ejecución de la operación.

En términos estratégicos, FCA resulta particularmente adecuado para cooperativas o medianas empresas exportadoras que buscan limitar su exposición financiera y operativa en el transporte internacional, pero que mantienen el control sobre el cumplimiento normativo de exportación. Esta decisión contractual permite un equilibrio entre responsabilidad y eficiencia, alineándose con estructuras empresariales que aún no poseen una integración logística completa.

En el contexto del comercio Ecuador–China, donde el volumen de operaciones tenderá a incrementarse tras la consolidación del acuerdo comercial bilateral, el uso de FCA podría consolidarse como una opción prudente para exportadores que priorizan estabilidad operativa sobre control logístico integral. Sin embargo, a medida que las empresas desarrollen mayor experiencia y capacidad financiera, podrían migrar hacia Incoterms del grupo C para fortalecer su posicionamiento competitivo en el mercado asiático.

8.5 Caso 3: Flores bajo Incoterm CPT (equilibrio entre control y riesgo)

El sector florícola ecuatoriano constituye uno de los pilares históricos del comercio exterior del país. Aunque tradicionalmente orientado a mercados como Estados Unidos y Europa, el mercado asiático —y particularmente China— representa una oportunidad creciente para productos de alto valor como las rosas premium. No obstante, la naturaleza extremadamente perecedera de las flores exige decisiones logísticas precisas y un control riguroso del transporte.

En exportaciones hacia ciudades como Guangzhou o Shanghái, el transporte aéreo se convierte en el medio más eficiente para preservar la calidad del producto. En este contexto, la utilización del Incoterm CPT (Carriage Paid To) permite al exportador ecuatoriano contratar y pagar el transporte principal hasta el aeropuerto de destino, manteniendo control operativo sobre el trayecto inicial.

Desde el punto de vista técnico, bajo CPT:

- El exportador paga el transporte hasta el destino acordado.
- El riesgo se transfiere al comprador cuando la mercancía es entregada al primer transportista en origen.
- El seguro no es obligatorio para el vendedor.

Este último elemento resulta especialmente relevante. Aunque el exportador paga el transporte, el riesgo no se mantiene hasta destino. Esto genera una separación conceptual entre costo y riesgo que debe comprenderse con precisión para evitar conflictos contractuales (ICC, 2020).

Desde una perspectiva logística, CPT permite al exportador:

- seleccionar aerolíneas con mejor reputación,
- asegurar tiempos de tránsito óptimos,
- coordinar adecuadamente el despacho aeroportuario en origen.

Este control logístico puede convertirse en una ventaja competitiva, especialmente en mercados donde la calidad del producto depende directamente de la rapidez y estabilidad del transporte (Bowersox, Closs & Cooper, 2013).

Sin embargo, el hecho de que el riesgo se transfiera en origen obliga al comprador a contratar un seguro adecuado. En ausencia de una comunicación clara, pueden surgir disputas si el producto sufre daños durante el transporte aéreo. Este aspecto demuestra que el conocimiento técnico de los Incoterms no solo debe ser operativo, sino también pedagógico: ambas partes deben comprender plenamente el alcance jurídico del término utilizado (Daniels, Radebaugh & Sullivan, 2019).

Desde la teoría económica, la utilización de CPT puede interpretarse como un mecanismo de alineación parcial de incentivos. El exportador controla la calidad del transporte, pero no asume el riesgo hasta destino. Esta estructura contractual permite equilibrar eficiencia operativa y limitación de responsabilidad.

En el marco del TLC Ecuador–China, la mayor apertura comercial podría incentivar un incremento en exportaciones de flores hacia Asia. No obstante, el uso de transporte aéreo implica costos elevados y exposición a volatilidad tarifaria. En este escenario, CPT podría consolidarse como un término intermedio adecuado para empresas con capacidad logística moderada, pero que aún no desean asumir la obligación de seguro ampliado como en CIP.

8.6 Caso 4: Maquinaria industrial bajo Incoterm DAP

A diferencia de los productos agroindustriales, la exportación de maquinaria industrial hacia China implica operaciones de mayor complejidad técnica, mayor valor unitario y procesos

de instalación en destino. En este tipo de operaciones, la confianza entre las partes y la garantía de entrega en condiciones óptimas son elementos fundamentales.

El Incoterm DAP (Delivered at Place) se presenta como una alternativa estratégica cuando el exportador desea ofrecer un servicio logístico integral hasta el punto de destino acordado —por ejemplo, la planta industrial del comprador en China— sin asumir la responsabilidad del despacho aduanero de importación.

Bajo DAP:

- El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta que la mercancía esté lista para descarga en el lugar de destino.
- El comprador asume los trámites y costos de importación.
- El riesgo se transfiere cuando la mercancía está disponible para descarga.

Desde una perspectiva logística, DAP exige que el exportador coordine transporte marítimo, posible transporte terrestre interno en China y manejo de carga especializada. Esto requiere un alto nivel de integración logística y alianzas estratégicas con operadores en destino (UNCTAD, 2018).

Desde el punto de vista jurídico, DAP reduce significativamente la exposición del exportador frente a la normativa aduanera china, que puede resultar compleja y cambiante. A diferencia de DDP, donde el vendedor asume también la importación, DAP permite mantener un alto nivel de servicio sin asumir responsabilidades tributarias o regulatorias en el país de destino (ICC, 2020).

Desde el análisis institucional del comercio internacional, esta decisión refleja una estrategia de diferenciación basada en valor agregado. El exportador no compite únicamente en precio, sino en servicio logístico integral. Este tipo de estrategia puede ser especialmente relevante en bienes industriales donde la instalación y puesta en marcha requieren coordinación técnica adicional (Krugman, Obstfeld & Melitz, 2018).

Sin embargo, el uso de DAP también implica:

- mayor exposición financiera,
- necesidad de anticipar costos logísticos elevados,
- riesgo ante fluctuaciones en transporte interno en China.

En el contexto del TLC Ecuador–China, la reducción de aranceles podría facilitar la exportación de bienes industriales ecuatorianos. No obstante, el aumento del volumen comercial también incrementará la competencia. En este escenario, DAP puede convertirse en un instrumento estratégico para empresas que busquen diferenciarse mediante soluciones logísticas completas.

En síntesis, el Incoterm DAP en exportaciones de maquinaria industrial representa una estrategia de posicionamiento comercial avanzado: el exportador asume mayor responsabilidad logística para ofrecer un servicio integral, pero evita la exposición directa a la complejidad aduanera china.

8.7 Riesgos sistémicos en el comercio Ecuador–China y el papel mitigador de los Incoterms

El comercio bilateral enfrenta riesgos como:

- fluctuaciones en costos de flete marítimo,
- congestión portuaria,
- cambios regulatorios,
- interrupciones logísticas globales.

En este contexto, los Incoterms actúan como herramientas de asignación de riesgo, permitiendo a las partes anticipar responsabilidades y reducir conflictos contractuales (ICC, 2020).

8.8 Proyección estratégica del comercio Ecuador–China: TLC, geopolítica y logística asiática

El fortalecimiento de las relaciones comerciales entre Ecuador y China no puede analizarse únicamente desde la perspectiva operativa de los Incoterms, sino que debe comprenderse dentro de un marco geopolítico más amplio. En los últimos años, China ha consolidado su posición como uno de los principales actores del comercio internacional, impulsando iniciativas como la Belt and Road Initiative (BRI), también conocida como la Nueva Ruta de la Seda, cuyo objetivo es fortalecer la conectividad logística y comercial entre Asia, Europa, África y América Latina (UNCTAD, 2022).

La adhesión progresiva de países latinoamericanos a esquemas de cooperación comercial con China, así como la firma de acuerdos bilaterales de comercio, han transformado el escenario económico regional. En este contexto, el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Ecuador y China representa un punto de inflexión en la estructura de las relaciones comerciales entre ambos países.

8.9 El Tratado de Libre Comercio Ecuador–China y su impacto en los Incoterms

La entrada en vigor del TLC Ecuador–China abre nuevas oportunidades para la diversificación de exportaciones ecuatorianas y la reducción de barreras arancelarias. Sin embargo, la eliminación o reducción de aranceles no elimina los riesgos logísticos ni contractuales asociados al transporte internacional.

Desde una perspectiva estratégica, el TLC incrementará el volumen de operaciones comerciales y, por tanto, la necesidad de una correcta selección de Incoterms. El aumento de exportaciones implica mayor exposición a riesgos logísticos, variaciones en tarifas de flete y congestión portuaria, factores que deberán ser considerados al elegir entre Incoterms de los grupos C y D (Krugman et al., 2018; ICC, 2020).

Asimismo, la mayor integración comercial exigirá a los exportadores ecuatorianos una profesionalización más profunda en la gestión contractual, ya que el incremento del flujo

comercial tiende a complejizar las cadenas de suministro y a diversificar los puntos de entrega.

8.10 Geopolítica del comercio Asia–América Latina y reconfiguración logística

La dinámica geopolítica global ha generado cambios en las rutas comerciales y en la estructura del transporte marítimo. La concentración de operaciones en puertos estratégicos asiáticos como Shanghái, Shenzhen y Ningbo-Zhoushan ha convertido a China en el centro neurálgico del comercio marítimo mundial (World Bank, 2023).

En este contexto, las exportaciones ecuatorianas hacia China dependen en gran medida de:

- la eficiencia del Puerto de Guayaquil,
- la conectividad marítima transpacífica,
- la estabilidad de tarifas de flete,
- la coordinación multimodal en destino.

Las tensiones comerciales internacionales, las variaciones en los costos de transporte y las interrupciones logísticas globales —como las experimentadas durante la pandemia de COVID-19— evidenciaron la vulnerabilidad de las cadenas de suministro globales (Bowersox et al., 2013; UNCTAD, 2022).

Este entorno geopolítico obliga a reconsiderar la selección de Incoterms no solo desde una perspectiva microeconómica, sino también sistémica. Por ejemplo, en escenarios de alta volatilidad del flete marítimo, el uso de Incoterms como FCA podría resultar más prudente para exportadores con limitada capacidad financiera, mientras que empresas consolidadas podrían mantener estrategias bajo CIP o DAP para fortalecer su posicionamiento comercial.

8.11 Escenario prospectivo para exportadores ecuatorianos

La consolidación del TLC Ecuador–China, el fortalecimiento de la infraestructura asiática y la evolución tecnológica del comercio internacional proyectan un escenario en el que:

- el volumen de exportaciones ecuatorianas hacia China tenderá a incrementarse,

- la competencia internacional será más intensa,
- la gestión logística será un factor diferenciador,
- la selección estratégica de Incoterms será cada vez más relevante.

Desde una perspectiva estructural, los exportadores ecuatorianos deberán fortalecer sus capacidades en:

1. Negociación internacional.
2. Gestión de contratos logísticos.
3. Análisis de riesgo y seguro internacional.
4. Comprensión normativa en mercados asiáticos.

El dominio técnico y estratégico de los Incoterms, en este escenario, no será solo una competencia operativa, sino una ventaja competitiva determinante para la inserción sostenible del Ecuador en el comercio asiático.

Referencias Bibliográficas

- Banco Mundial. (2020). *Connecting to compete 2020: Trade logistics in the global economy*. World Bank. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/180751468165888570>
- Bedia, E. (2019). *Análisis de los Incoterms y su aplicación en el comercio internacional*. Universidad Pontificia Comillas. <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/38042/TFM001249.pdf>
- Bowersox, D., Closs, D., & Cooper, M. (2013). *Supply Chain Logistics Management*. McGraw-Hill.
- Cámara Marítima del Ecuador. (2019). *Incoterms 2020: Cambios y aplicación en el comercio internacional*. <http://www.camae.org/incoterms/incoterms-2020-los-cambios-que-llegan/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2022). *Logística y transporte para la integración regional*. CEPAL.
- Fajardo, S. (2020). *Incoterms: Guía práctica para exportadores e importadores*. Zurich Seguros Ecuador. <https://www.zurichseguros.com.ec/-/media/project/zwp/ecuador/docs/seccion-broker-material-webinar/incoterms.pdf>
- FIATA. (2019). *FIATA model rules for multimodal transport documents*. International Federation of Freight Forwarders Associations. <https://fiata.org/n/model-rules-on-freight-forwarding-services-update/>
- International Chamber of Commerce. (2020). *Incoterms® 2020*. ICC Publishing. <https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/>

- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2018). *Economía internacional*. Pearson.
<https://rodorigo.wordpress.com/wp-content/uploads/2019/03/economia-internacional-paul-krugman-ed-9.pdf>
- Mendoza, M. (2024). ¿Qué está pasando en el sector logístico del Ecuador? *Forbes Ecuador*.
<https://www.forbes.com.ec/macroeconomia/que-esta-pasando-sector-logistico-ecuador-n50416>
- Organización Mundial del Comercio. (2019). *World trade report*. WTO.
https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr19_s.htm
- QuadMinds. (2022). *La logística en el Ecuador: desafíos y oportunidades*.
<https://www.quadminds.com/blog/logistica-en-ecuador/>
- United Nations Conference on Trade and Development. (2018). *Multimodal transport handbook*. UNCTAD. https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2018_en.pdf
- World Bank. (2023). *Logistics Performance Index Report*.
<https://lpi.worldbank.org/international/global>
- World Trade Organization. (2022). *World Trade Report*.
https://www.iisd.org/articles/explainer/what-we-should-be-talking-about-world-trade-organization-reform?gad_source=1&gad_campaignid=22208053183&gbraid=0AAAAADQ3eTDdtAY9OaVN3W0RZgfiVCKrh&gclid=CjwKCAiAqprNBhB6EiwAMe3yhq-zoC4bFvcB2s9ByO5T718uSVmVkfnKOlgq2zDm0pZQgNC0RAL0ERoCV9MQAvD_BwE

ISBN: 978-9942-696-23-6



9 7 8 9 9 4 2 6 9 6 2 3 6