

Universidad de Costa Rica  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Administración Pública  
Carrera de Administración Pública con énfasis en Aduanas y  
Comercio Exterior

Seminario de Graduación

**Análisis del conocimiento práctico en la aplicación de los INCOTERMS  
2010 por parte de los Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga  
internacional, Pedimentadores, Exportadores e Importadores que actúan en  
la Aduana Caldera, Costa Rica.  
Proyección de áreas de capacitación técnica y práctica con la entrada en  
vigor de los INCOTERMS 2020.**

Postulantes:

Barboza Agüero Rodrigo Alonso, B40821  
Chavarría Sandoval Cristina Alejandra, B41851  
Cuendis García Bryan Antonio, B42205  
Ramírez Naranjo Tatiana Patricia, B45647

2022

# Acta de aprobación



UNIVERSIDAD DE  
COSTA RICA

EAP Escuela de  
Administración Pública

## Acta #250-2022 Tribunal Examinador de Trabajo Final de Graduación Escuela de Administración Pública

Acta de la Sesión Virtual 250-2022 del Tribunal Examinador de los Trabajos Finales de Graduación de la Escuela de Administración Pública, realizada el 2 de marzo del 2022 a las 18:30 horas, llevada a cabo de manera virtual y convocada de acuerdo con el artículo 25 del Reglamento General de los Trabajos Finales de Graduación en Grado de la Universidad de Costa Rica, para la Defensa del Trabajo Final de Graduación de: Rodrigo Alonso Barboza Agüero carné B40821, Cristina Alejandra Chavarría Sandoval carné B41851, Bryan Antonio Cuendis García carné B42205 y Tatiana Patricia Ramírez Naranjo carné B45647.

La defensa del trabajo final de graduación se realiza por medio de la licencia de la plataforma zoom que el Centro de Informática le ha asignado a la Escuela de Administración Pública.

Personas miembros del Tribunal Examinador convocadas para la sesión: Licda. Vivian Licardié Gairaud como presidenta del Tribunal Examinador; Mag. Manuel Vargas Pérez como Director del Trabajo Final de Graduación, Dr. Gastón Arce Cordero como asesor del Trabajo Final de Graduación, M.Sc. Ana Lucía González Corrales, como asesor del Trabajo Final de Graduación y Eder Villalobos Jiménez, como docente de la Escuela de Administración Pública.

**Artículo 1.** El presidente del Tribunal Examinador solicita a la persona sustentante mostrar su documento de identificación, como medio para corroborar su identidad.

**Artículo 2.** El presidente informa que el expediente de las personas sustentantes contiene todos los documentos que el Reglamento exige. Declara que han cumplido con todos los requisitos del Programa de la Carrera de *Licenciatura en Administración Aduanera y Comercio Exterior*, que les ha permitido realizar la Defensa de su Trabajo Final de Graduación.

**Artículo 3.** Las personas sustentantes realizaron la defensa oral del Trabajo Final de Graduación titulado: *"Análisis del conocimiento práctico en la aplicación de los INCOTERMS 2010 por parte de los Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga internacional, Pedimentadores, Exportadores e Importadores que actúan en la Aduana Caldera, Costa Rica. Proyección de áreas de capacitación técnica y práctica con la entrada en vigor de los INCOTERMS 2020."*, en modalidad de Seminario de graduación, dentro del tiempo señalado para tales fines.

**Artículo 4.** Terminada la presentación, las personas miembros del tribunal examinador, dentro del tiempo señalado por la Presidencia del Tribunal, realizaron las preguntas pertinentes sobre aspectos propios del tema tratado en el Trabajo Final de Graduación.

**Artículo 5.** Concluido el interrogatorio, el Tribunal Examinador procedió a deliberar de manera privada.

**Artículo 6.** Con fundamento en el artículo 26 del Reglamento General de los Trabajos Finales de Graduación, y luego de realizada la votación, el Tribunal Examinador calificó el Trabajo Final de Graduación:

( X ) APROBADO – AP-  
( ) NO APROBADO – NAP-




**Artículo 7.** Con fundamento en el artículo 27 del Reglamento General de los Trabajos Finales de Graduación, la Presidenta del Tribunal Examinador comunicó en público el resultado de la deliberación y declaró a la personas sustentante como acreedora al título de Licenciadas en Administración Aduanera y Comercio Exterior.

**Artículo 8.** La Presidenta del Tribunal Examinador le advirtió de la obligación de asistir al acto público de graduación, para prestar juramento y recibir el título correspondiente.

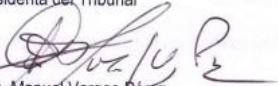
La Presidencia del Tribunal exhorta a las personas sustentantes a que una vez aprobado el documento final lo coloquen en el repositorio virtual kerwá de la Universidad, tal como lo indica el Reglamento.

Luego de la lectura del Acta, firmaron las personas miembros del Tribunal Examinador presentes y la persona sustentante a las 20:32 horas.




Licda. Vivian Licardié Gairaud  
Presidenta del Tribunal


Rodrigo BA  
Rodrigo Alonso Barboza Agüero  
Carné B40821



Mag. Manuel Vargas Pérez  
Director del Trabajo Final de Graduación




Cristina Alejandra Chavarría Sandoval  
Carné B41851



Dr. Gastón Arce Cordero  
Asesor del Trabajo Final de Graduación


Bta  
Bryan Antonio Cuendis García  
Carné B42205



M.Sc. Ana Lucía González Corrales  
Asesor del Trabajo Final de Graduación



Tatiana Patricia Ramírez Naranjo  
Carné B45647.



Eder Villalobos Jiménez  
Docente Escuela de Administración Pública





El Reglamento General de los Trabajos Finales de Graduación, en su artículo 29 establece que "En caso de TFG sobresalientes, se podrá conceder una aprobación con distinción si así lo acuerda el tribunal examinador, por una votación de cuatro votos favorables."

( ) Se aprueba con Distinción

Observaciones:

En la revisión del informe final de seminario de graduación, además de lo establecido para la presentación en cuanto a forma y estructura mínima del TFG en el documento:

- I. Se deben incluir los elementos de la propuesta de investigación o anteproyecto de seminario de graduación, redactado en el tiempo verbal correspondiente, según lo siguiente:
  - Parte introductoria que incluye: La justificación del tema elegido y la decisión de investigarlo a fondo por razones.
  - El planteamiento, en todos sus términos, del problema que el investigador se propone dilucidar o resolver, incluyendo los objetivos.
  - Antecedentes sobre el tema: esto es, estado actual de las investigaciones sobre el asunto; pistas que estas investigaciones indican y problemas pendientes. Este apartado incluye, pues, el estudio de toda la bibliografía sobre el tema. Puede consistir en uno o varios capítulos.
  - Métodos de trabajo, en el que se explicará la estrategia seguida en el trabajo, se describirán los formularios empleados en las encuestas los aparatos diseñados para el caso, las técnicas de muestreo, la preparación de las muestras, los materiales usados y las diversas técnicas de análisis o de construcción empleadas. Ello no debe ir al final o en Anexos (Ver página 106) sino antes del desarrollo.
- II. Marco teórico de referencia. Se incluye el punto únicamente para tener claridad de que no debe omitirse.
- III. Desarrollo del TFG, en el que se incluyen los resultados de la investigación realizada, la descripción del objeto estudiado. Aquí debe señalarse la aportación del investigador. El seminario de graduación debe mostrar correspondencia en el desarrollo con cada uno de los objetivos, al incumplirse alguno de los objetivos del seminario, desde la introducción tienen que identificar eso, además en las conclusiones especificar las razones. Tienen que ser muy sólidas, porque deben indicar en qué afecta al TFG esa falencia.
- IV. Conclusiones, la investigación debe mostrar resultados de manera objetiva, se notan algunas valoraciones de juicio por ejemplo en las conclusiones y aspectos que podrían formar parte del desarrollo. Se aclara que las conclusiones son el punto culminante de la investigación donde se incluye la conclusión general, conclusiones parciales, aportaciones al tema, ofreciendo una síntesis de los logros del trabajo desde el punto de partida hasta el aporte personal redactado académicamente, y se señalan las incógnitas resueltas.
- V. Recomendaciones, en las que se pueden indicar las alternativas para mejorar, establecen acciones concretas basadas en las conclusiones y proponen acciones correctivas para solucionar el problema planteado, además sugerencias, según los resultados obtenidos y otros posibles temas de investigación que se mencionan a título de problema pendiente. A su vez, en las recomendaciones y conclusiones no se recomienda incluir citas como se indicó anteriormente ello se debe incluir en los capítulos.





I. Otras consideraciones adicionales:

- Claridad en la modalidad en la que se realiza el TFG no es un proyecto de graduación como se indica en la página 105.
- Revisión general de texto, hay errores de redacción la cual debería ser académica,
- Revisar la redacción final del Resumen para que sea acorde.

Original: Escuela de Administración Pública, Copia: Personas sustentantes.



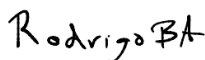
## Cesión de Derechos

Los suscritos y las suscritas: Barboza Agüero Rodrigo Alonso, Chavarría Sandoval Cristina Alejandra, Cuendis García Bryan Antonio, Ramírez Naranjo Tatiana Patricia, cédula 116480469, 116250367, 604300778, 116160969, declara(n), bajo la gravedad del juramento y apercibido(a) de las consecuencias del perjurio, que el trabajo final de graduación titulado:

Análisis del conocimiento práctico en la aplicación de los INCOTERMS 2010 por parte de los Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga internacional, Pedimentadores, Exportadores e Importadores que actúan en la Aduana Caldera, Costa Rica. Proyección de áreas de capacitación técnica y práctica con la entrada en vigor de los INCOTERMS 2020 es inédito y de su total autoría. Ello implica que, bajo la fe de juramento, el trabajo final de graduación es respetuoso de las leyes y normas, nacionales e internacionales, referentes a propiedad intelectual y derechos conexos.

Con esta obra, que se publicará en los repositorios de la Universidad de Costa Rica, ceden los derechos patrimoniales y eximen a la UCR ante un eventual reclamo de terceros por derechos de autor, derechos de imagen, acusaciones de plagio u otro anexo con ocasión de la obra que somete para su publicación y difusión en medios escritos y digitales.


Se firma en la ciudad de: San José el día: 4 de abril del 2022 al ser las: 09:00 horas.



Rodrigo Alonso Barboza Agüero  
Céd.: 116480469



Cristina Alejandra Chavarría Sandoval  
Céd.: 116250367



Bryan Antonio Cuendis García  
Céd.: 604300778

Tatiana Patricia Ramírez Naranjo  
Céd.: 116160969

Dedico este triunfo a Dios primeramente por lograr poder cumplir una meta más, a mis padres, los cuales siempre soñaron con verme convertir en Licenciado y me apoyaron incondicionalmente. También gracias a mis amigos porque logramos sacar el Seminario adelante.

Rodrigo Barboza

Concluyo una etapa más de mi carrera, dedicando este ciclo a cada una de las personas que han formado parte de él. Principalmente a mis padres que con sus aportes me han convertido en quién soy y a mi equipo de trabajo, siendo siempre ese impulso para llegar a la meta.

Alejandra Chavarría



Dedico este logro a Dios por ser siempre mi guía, y a mis padres que siempre me han apoyado para seguir hacia adelante y cumplir con cada una de mis metas. También agradezco a mis amigos que hicieron posible este resultado, y por su gran apoyo.

Bryan Cuendis

Este triunfo se lo dedico primeramente a Dios por ser el pilar fundamental de mi vida, a mi familia por siempre estar conmigo alentándome a cumplir cada uno de mis sueños y a mi equipo de trabajo que con mucha dedicación logramos alcanzar juntos una meta más en nuestras vidas.

Tatiana Ramírez

## **Agradecimientos**

A lo largo de nuestro Seminario de Graduación contamos con el apoyo y asistencia de una serie de personas que nos ayudaron a enriquecer el contenido del mismo, les agradecemos grandemente a ellas, especialmente a:

A los profesores del comité asesor: Manuel Vargas Pérez, por guiarnos en todo el proceso; y a Ana Lucía González Corrales y Gastón Arce Cordero por su tiempo y dedicación brindada.

Y a todas y todos los que participaron en el proceso de entrevistas, aportándonos tiempo y conocimiento para poder realizar la investigación.

"La conclusión es que sabemos muy poco y sin embargo es asombroso lo mucho que conocemos. Y más asombroso todavía que un conocimiento tan pequeño pueda dar tanto poder."(Bertrand Russell)



# Índice General

Acta de aprobación	ii
Cesión de derechos	vi
Agradecimientos	xi
Acrónimos	xvi
Resumen	xvii
Introducción	1
Objetivo General	4
CAPÍTULO I: Marco Referencial	7
Antecedentes	7
Teorías ligadas a los INCOTERMS y su evolución	9
Teoría de costos y beneficios	18
Teoría de la maximización de recursos	26
Teoría del desarrollo de contrato de compraventa	27
Teoría humanista	33
Teoría de distribución de bienes	35
Teoría del aprendizaje y formación	39
Teoría etnográfica	41
CAPÍTULO II: Métodos de Trabajo	46
Metodología	46
Aspectos metodológicos de la etnografía descriptiva/interpretativa	49
Técnicas de investigación aplicadas	51
Tablas de Análisis	55
CAPÍTULO III: Desarrollo de la Investigación	126
Análisis de Factores	126
Análisis de la información etnográfica	139

Conclusiones	147
Recomendaciones	154
Referencias Bibliográficas	159

## **Índice de tablas y figuras**

Tabla 1. Evolución de los INCOTERMS	10
Tabla 2. Comparativa INCOTERMS 2010 - 2020	12
Tabla 3. División y clasificación de costos	20
Tabla 4. Realidad de los costos y sus elementos	24
Tabla 5. Medición del conocimiento Inferencial: Preguntas cerradas	55
Tabla 6: Medición del conocimiento inferencial en preguntas abiertas	57
Tabla 7: Medición del conocimiento empírico en preguntas cerradas.	66
Tabla 8: Medición del conocimiento empírico en preguntas abiertas	68
Tabla 9: Medición del conocimiento empírico en preguntas abiertas	81
Tabla 10: Medición del conocimiento aplicado en preguntas abiertas	94
Tabla 11. Evaluación según los tipos de conocimiento	138
Tabla 12. Sistematización instrumento observación no participante (ONP)	143
Tabla 13. Sistematización instrumento entrevista semiestructurada.	144
Tabla 14. Sistematización instrumento análisis etnográfico.	145
Tabla 15. Esquema de Capacitaciones Futuras	155
Figura 1. Características del contrato de compraventa	29

## **Acrónimos**

**AACE:** American Association of Cost Engineers

**CCI:** Cámara de Comercio Internacional

**CICOIN:** Círculo de Conocimiento de los INCOTERMS dentro del Comercio Internacional

**CIF:** Cost Insurance and freight (Costo seguro y flete)

**CPT:** Carriage Paid To (Transporte Pagado A)

**CFR:** Cost and freight (Costo y Flete)

**CIP:** Carriage and Insurance Paid (Transporte y Seguro Pagado)

**DAP:** Delivery at Place (Entregado en lugar convenido)

**DAT:** Delivery at Terminal (Entregado en terminal)

**DDP:** Delivery Duty Paid (Entregado con costes aduaneros pagos)

**DPU:** Delivery at Place Unloaded (Entregado en lugar convenido descargado)

**ExW:** Ex Works (Se entrega usualmente en el almacén u oficinas del fabricante)

**FCA:** Free Carrier (transporte hasta lugar convenido libre)

**FOB:** Free on Board (libre a bordo de embarcación)

**FAS:** Free alongside ship (Libre al lado de la embarcación)

**INCOTERMS:** International Commerce Terms.



## Resumen

Barboza, R, Chavarría, C, Cuendis, B, Ramírez, T (2021) *Análisis del conocimiento práctico en la aplicación de los INCOTERMS 2010 por parte de los Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga internacional, Pedimentadores, Exportadores e Importadores que actúan en la Aduana Caldera, Costa Rica. Proyección de áreas de capacitación técnica y práctica con la entrada en vigor de los INCOTERMS 2020*. Seminario de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración Aduanera y Comercio Exterior. Universidad de Costa Rica.

Palabras clave: INCOTERMS, conocimiento aplicado, comercio internacional, auxiliares de la función pública, CICOIN.

Director de tesis: Manuel Alb. Vargas Pérez

Unidad Académica: Escuela de Administración Pública

Esta memoria de seminario de graduación pretende analizar el conocimiento práctico y técnico que poseen los auxiliares de la función pública aduanera modalidad Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga internacional, Exportadores, Importadores y Pedimentadores que actúan en la aduana Caldera, en materia de aplicación de los INCOTERMS 2010 y 2020 dentro del ejercicio del comercio internacional, a través de la herramienta CICOIN para la generación de un análisis que dé paso a la creación de recomendaciones para la aplicación de los INCOTERMS 2020.

Se desarrollaron entrevistas a varios auxiliares de la función pública, por medio del instrumento denominado cuestionario, el cual es la herramienta principal para la recolección de estos datos con el objetivo principal de coleccionar el conocimiento de cada uno de los participantes en cuanto al significado y aplicación de los INCOTERMS. Se analizaron los resultados para poder clasificar a cada una de estas

personas en una de las cuatro categorías del CICOIN, las cuales están especificadas en el análisis de los factores.

Por medio de la aplicación de la herramienta del CICOIN se categorizó cada una de las personas participantes del cuestionario en cuatro tipos de discernimiento aplicado sobre los INCOTERMS. El CICOIN como instrumento de medición ayuda a evitar la subjetividad, esto por cuanto aporta la posibilidad de ver la incidencia del conocimiento, además de una categorización del discernimiento aplicado.

Se determinó que del 100% de las personas entrevistadas el 59% se clasifica en el cuadrante “Conocimiento técnico impráctico”. Un 23% de las personas entrevistadas se encuentra en el cuadrante de “Desconocimiento técnico, más los ponen en práctica” Un 18% de las personas, en el cuadrante del “Conocimiento técnico práctico analítico”.

La población objeto a nivel general ostentan conocimientos empíricos e inferenciales, estos realizan la aplicación de los INCOTERMS sin comprender el uso correcto o funcionalidad de estos, sin información detallada y solo los comprenden desde sus propios esquemas cognitivos y las experiencias previas donde han tenido que interactuar con ellos.

Por último, se implementó un análisis etnográfico integrado sobre las actividades y prácticas de la cotidianidad organizacional. El análisis etnográfico de las técnicas cognoscentes las cuales recopilan aquella información invisible al ojo común. que sólo el investigador dotado de herramientas teórico-prácticas maduras puede identificar. En síntesis, se busca realizar un diagnóstico de la situación actual del conocimiento y de prácticas del personal aduanero sobre los INCOTERMS en la aduana de Caldera.

## **Abstract**

*Keywords:* INCOTERMS, applied knowledge, international trade, public service, CICOIN.

INCOTERMS are used to regulate the international trade clauses, which have experienced a series of changes across the years, due to updates by International Chamber of Commerce (ICC). In order to analyze the technical and applied knowledge from the Customs Public Function Auxiliaries, such as Customs Agents, International Cargo Consolidators, Exporter, Importers and Traders who be in Aduana Caldera, it applies a study and diagnosis of the INCOTERMS 2010 within the exercise of international trade, with interviews and questionnaires, through the CICOIN tool. Based on the evidence found, technical and applied knowledge was categorized and the hits and mistakes in management identified, which reinforces the statement that it is imperative to promote a society of knowledge and a constant learning, where the academic study centers are not the only entities in charge of the transmission and improvement of the knowledge, with the aim of improving the INCOTERMS and futures updates application.

## **Introducción**

En los repositorios de la Universidad de Costa Rica no se encuentran estudios que vinculen el conocimiento aplicado de los INCOTERMS en la Aduana de Caldera. De hecho, el último estudio bajo la modalidad de tesis es del año 2012, titulada: Los Nuevos INCOTERMS 2010 (Chavarría, 2012). Por más de una década la proliferación del conocimiento sobre la temática se ha visto estancada, por tanto, esta investigación viene a cubrir un vacío importante de actualización del conocimiento.

Los INCOTERMS versan sobre un número de obligaciones bien identificadas impuestas a las partes -como la obligación del vendedor de poner las mercancías a disposición del comprador, entregarlas para el transporte o expedidas al lugar de destino- y sobre la distribución del riesgo entre las partes en cada uno de esos casos. Además, se ocupan de las obligaciones de despacho aduanero, de las mercancías para la exportación y la importación, el embalaje, el derecho del comprador de recibir la entrega, así como, proporcionar la prueba de que se han cumplido debidamente las obligaciones respectivas.

Por ello se da la necesidad de que las personas involucradas en el comercio internacional conozcan a plenitud lo correspondiente a los INCOTERMS, de tal forma que se pueda realizar una correcta aplicación de estos al momento de generar contratos de compraventa internacionales, así como los usos de seguros internacionales.

Aunque los INCOTERMS son importantes para el cumplimiento del contrato de compraventa, no se ocupan en absoluto de un buen número de problemas que pueden darse en el propio contrato, como la transmisión de la propiedad y de otros derechos conexos, el incumplimiento del contrato y sus consecuencias, así como

las exoneraciones de responsabilidad en ciertas situaciones. Así las cosas, se debe determinar si los Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga internacional, Exportadores, Importadores y Pedimentadores conocen los alcances reales de los INCOTERMS 2010.

De manera conexa, es necesario señalar si estos actores han identificado los cambios introducidos en los INCOTERMS 2020. Debe destacarse que los INCOTERMS 2020 no están pensados para reemplazar los términos contractuales necesarios en un contrato de compraventa completo, ya sea mediante la incorporación de términos típicos, así como de términos negociados individualmente. Además, los INCOTERMS no tratan de las consecuencias de un incumplimiento contractual ni de las exoneraciones de responsabilidad debidas a causas diversas. Esas cuestiones deben resolverse a través de otras estipulaciones del contrato de compraventa o de la ley aplicable, pero, medir ese conocimiento aplicado, posibilitará entender los alcances reales que tienen los sujetos identificados en el marco de entendimiento de los INCOTERMS.

Los INCOTERMS al ser reglas aplicadas al comercio internacional, incluidas dentro de un contrato de compra y venta por lo general, son términos propensos al cambio y ajustes debido al dinamismo del comercio internacional como tal. En un proceso del transporte interno a nivel nacional, así como a nivel internacional existen distintos riesgos o puntos claves en los que de acuerdo con la gestión comercial que se está realizando debe hacerse entrega de la mercancía desde una hacia otra de las partes contratantes en el proceso.

Dado al dinamismo de estos procesos la Cámara de Comercio Internacional analiza y renueva cada 10 años los INCOTERMS aplicados a cada modalidad de transporte internacional. La aplicación y determinación de los INCOTERMS es vital en la práctica del comercio internacional. Es frecuente que las partes participantes en

una operación comercial a nivel internacional no posean un conocimiento preciso de las reglas y alcances de cada INCOTERMS, lo anterior por la falta de práctica o conocimiento técnico en el tema, esto podría provocar errores que pueden costar grandes riesgos que impactan directamente en los flujos de capital, tiempo e inconvenientes en una relación comercial entre varias partes.

El conocimiento de la aplicación de los INCOTERMS requiere de un análisis actual sobre la práctica de los mismos, tomando como referencia los INCOTERMS 2010, estos análisis deben ser aplicados a los sujetos participantes en el comercio internacional tales como Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga internacional, Pedimentadores, Exportadores e Importadores de Costa Rica entre otros para evaluar el conocimiento en la materia y las fallas que pueden generar constantemente la incorrecta aplicación de un INCOTERM, de tal manera que se pueden proyectar áreas de mejora en el entendimiento de los INCOTERMS 2020.

Es importante señalar que para la realización del cuarto objetivo de este seminario se requería la presencia en el campo para poder determinar una serie de factores que intervienen en la formación del conocimiento práctico y técnico de los INCOTERMS. Debido al contexto actual de pandemia que aún se mantiene y con ello. los protocolos de salud la aduana de Caldera no autorizó las visitas y actividades que se determinaron para poder generar el producto propuesto.

Con base a lo anterior y en el marco de este seminario final de graduación se propone una intervención etnográfica que podría ser tomada en cuenta para futuras investigaciones y trabajos relacionados al tema tratado. Esta propuesta incorpora la implementación de una serie de técnicas de investigación que permitirán generar la información necesaria para poder generar un producto útil que indique las manifestaciones y formas de conocimiento práctico y técnico presentes.

## Objetivo General

Analizar el conocimiento práctico y técnico que poseen los auxiliares de la función pública aduanera modalidad Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga internacional, Exportadores, Importadores y Pedimentadores que laboran en la aduana Caldera, en materia de aplicación de los INCOTERMS 2010 y 2020 dentro del ejercicio del comercio internacional, a través de la herramienta CICOIN para la generación de un análisis etnográfico que dé paso a la creación de recomendaciones para la aplicación de los INCOTERMS 2020.

Los objetivos específicos que persigue son:

1. Categorizar el conocimiento práctico y técnico que poseen los Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga internacional, Exportadores, Importadores y Pedimentadores en la aduana Caldera en materia de gestión y aplicación de los INCOTERMS 2010 y 2020.
2. Identificar los aciertos y errores prácticos que cometen los Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga internacional, Exportadores, Importadores y Pedimentadores en la aduana Caldera, al momento de aplicar los INCOTERMS 2010.
3. Diagnosticar el conocimiento práctico y técnico que poseen los auxiliares de la función pública aduanera, Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga internacional, Exportadores, Importadores y Pedimentadores que actúan en la aduana Caldera en materia de aplicación de los INCOTERMS 2010 y 2020.
4. Generar fichas etnográficas donde se explique el actuar de los Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga internacional, Exportadores, Importadores y Pedimentadores en la aduana Caldera para la contrastación del conocimiento práctico y técnico en materia de INCOTERMS 2010, a través del **software** Atlas.ti y utilizando como referencia al CICOIN.

La forma de lograr lo que esta memoria de seminario procura como objetivo es a través de la aplicación del instrumento de entrevistas, y con esta se busca conocer

el nivel de erudición de los entrevistados inmersos en el mundo del comercio internacional y la respuesta ante la aplicación de los INCOTERMS.

Para evitar las valoraciones de juicio y sesgos del instrumento de medición, se utilizará el Círculo de Conocimiento de los INCOTERMS dentro del Comercio Internacional, una herramienta que posibilita categorizar los cuatro tipos de discernimiento aplicados respecto al tópico de los términos internacionales del comercio. Con la utilización del CICOIN se pretende demostrar a la comunidad científica, aduanera inmersa en la compraventa internacional, que hay cuatro tipos de conocedores de INCOTERMS y que los ponen en práctica (las más de las veces) como si fuesen expertos en todos ellos.

Además, se indican las técnicas seleccionadas y también el orden en que se iría implementado cada una de ellas, el propósito de esto sería lograr una lógica estructurada de la propuesta en la que cada etapa completada de pie a la siguiente.

**Mapeo de actores:** El mapeo de actores es un paso inicial, que permite entender la estructura organizacional, de modo que al comprenderla se podrá enfocar las diferentes técnicas, haciendo más énfasis en algunas, comprendiendo de entrada, cómo se encuentra la lógica operativa de la aduana y el papel que desempeñan los agentes aduaneros, consolidadores de carga internacional, exportadores, importadores, pedimentadores Escudero (2018).

**Grupo focal:** Esta técnica se implementaría para destacar puntos comunes de partida a modo de diagnóstico grupal para conocer aspectos generales sobre el tema de INCOTERMS que se ven relacionados en las labores diarias de los diferentes actores involucrados. Los hallazgos en esta etapa permitirán encontrar algunos puntos que se puedan retomar posteriormente de manera específica por medio de las entrevistas semiestructuradas con cada actor.



**Observación no participante:** Esta se implementa por medio de una guía de observación que implica un recorrido dentro de las instalaciones de la aduana por los diferentes actores en los distintos departamentos (Escudero 2018), donde se observa la implementación de los INCOTERMS en la práctica, lo cual permite determinar la forma en que las decisiones se toman a partir en la práctica a partir de un conocimiento técnico.

**Entrevistas semiestructuradas:** A partir de lo desarrollado en el grupo focal y la observación no participante se establecen entrevistas semiestructuradas según cada actor específico donde resaltan algunos aspectos, teniendo en cuenta también la forma en que se resuelven los diversos problemas que pueden surgir entre las partes y los diversos acuerdos dados en la aplicación los INCOTERMS, lo cual permite conocer y generar una perspectiva de la implementación de estos términos comerciales en el puerto de Caldera.

**Análisis de la información:** Finalmente, una vez terminadas todas las etapas anteriores se procede con el desarrollo el análisis, destacando una caracterización de los diferentes actores según las funciones que desempeñan en el proceso de aplicación de los INCOMTERMS y además una descripción de cómo se desarrolla el conocimiento técnico y práctico en contraste con lo establecido. Posteriormente hacer un balance y presentar los resultados del proceso indicando la efectividad con la que se aplican estos términos por los actores y las recomendaciones que se pueden generar (Escudero, 2018). De este modo se podrá contar con las fichas etnográficas de aplicación de conocimiento práctico y técnico por parte de los actores involucrados.

# CAPÍTULO I: Marco Referencial

## Antecedentes

En el año 2011 Ndlovu realiza una profunda investigación sobre las implicaciones de las enmiendas a los INCOTERMS tradicionales (año 2000), un estudio comparado entre las transformaciones que habían sufrido el tema INCOTERMS en 10 años. Según el autor para comprender como los INCOTERMS regulan las relaciones entre importación y exportación en el marco del comercio internacional, es fundamental tener en cuenta las obligaciones creadas por la adhesión de INCOTERMS particulares, Ndlovu (2011). El uso de los INCOTERMS creados por la Cámara Internacional de Comercio (CCI) a pesar de poseer gran variedad, en la práctica existen unos que se utilizan mucho más que otros.

Ndlovu, P. (2011) realiza esta investigación con la finalidad de determinar la relación entre el conocimiento y la puesta en práctica de estos términos comerciales. Los cuales definen las responsabilidades y obligaciones tanto del comprador como del vendedor. A su vez brinda un ejemplo donde la práctica y la teoría no coincidieron debido a la negligencia de los encargos del transporte de las mercancías, ya que estos llevaron a cabo prácticas no estipuladas dentro del área de cobertura del INCOTERM, que al final pusieron en riesgo el seguro de las mercancías:

*“El tribunal de apelación consideró cuidadosamente las disposiciones y la interpretación de la CIP Incoterm y enfatizó que la obtención de un seguro adecuado y el contrato era una obligación absoluta bajo el término CIP.72 Además, mientras que los vendedores habían obtenido cobertura en términos de las cláusulas del Instituto Cargo, la cobertura no era válida ya que las mercancías se transportaban a cubierta y no había derecho a hacer eso. Esto significa que los transitarios fueron negligentes en sus obligaciones para el transporte. Por otro lado, la apelación de los*

*vendedores y los transitarios debieron tener éxito porque en las circunstancias de este caso no hubo un vínculo causal entre la pérdida sufrida por los compradores y el incumplimiento de la garantía en virtud del contrato de seguro que los vendedores habían obtenido. El tribunal de apelación consideró que como el tipo exacto de seguro era estipulado expresamente por las partes y de hecho fue provisto por los vendedores, los vendedores habían realizado un desempeño adecuado y los compradores no podían afirmar que se han violado los términos del CIP.”* (Ndlovu, P, 2011, p. 217).

Este autor afirma en relación con los INCOTERMS, que estos no responden a leyes, por tanto, las partes que estipulan los términos expresos corren el riesgo de no poder confiar en lo implícito de términos o consecuencias de trabajar con ciertos tipos de INCOTERMS. El autor destaca la revisión de estos para tratar posibles lagunas en la interpretación. En relación con lo anterior se destaca que dos distintos tribunales, a saber: el tribunal de primera instancia y el tribunal de apelación fallan de manera distinta un mismo caso. El primero responsabiliza a vendedores y agentes de carga por pérdidas bajo el CIP, mientras que el segundo hace énfasis en la importancia expresa de términos contractuales, Ndlovu (2011).

En esta misma investigación se plantean dos realidades entre la importancia de los contratos de compraventa y el de los INCOTERMS. Se genera una interrogante que es relevante para los fines de esta investigación: ¿Qué tiene mayor importancia legal, un contrato de compraventa o los INCOTERMS?

Por su parte, Zahid, Jusoh, Hoi (2014) llegan a una conclusión con respecto a la aplicación de los INCOTERMS en la que afirman que estos tienen una aplicación limitada, por cuanto se limitan solo a los aspectos de transporte de un contrato de venta internacional. Existen aspectos que no se encuentran regulados. Se menciona que los INCOTERMS tienen la flexibilidad de complementarse con cualquier ley seleccionada por las partes, como la ley inglesa por mencionar un ejemplo.

Los autores evidencian una carencia en los INCOTERMS en cuanto a su ámbito de aplicación y cobertura. Zahid, Jusoh, Hoi (2014) sugieren que solamente la aplicación de uno de estos no basta para cubrir cada aspecto de la operación comercial internacional. Así mismo, según Soler (2014) en su obra Guía práctica de las reglas de incoterms 2010: derechos y obligaciones sobre las mercancías en el comercio internacional, los siguientes son algunos de los aspectos no regulados por los INCOTERMS 2010:

- Condiciones del contrato de transporte.
- Transmisión de la propiedad de la mercancía.
- Precio de la compraventa, medios y plazo de pago.
- Normativa aplicable en caso de incumplimiento del contrato, su resolución y jurisdicción.
- Exoneraciones de responsabilidades debidas a la mercancía.

### **Teorías ligadas a los INCOTERMS y su evolución**

A lo largo de la historia han existido diversas teorías del comercio internacional, entre estas por ejemplo la mercantilista, donde se exportaban bienes para obtener metales, la ventaja absoluta de Adam Smith y la ventaja comparativa de David Ricardo donde plantean la definición de riqueza en términos de capacidad de producción de un país. Lombana et al. (2013), mencionan que, a pesar de las polémicas del comercio internacional, diversos economistas como Krugman, Stiglitz y Bhagwati expresan que el comercio genera riqueza y que a su vez un país cerrado a la economía mundial no crece a la misma velocidad que se requiere para satisfacer con las necesidades de su población.

Los INCOTERMS son utilizados para regular ciertas responsabilidades del vendedor y comprador para algunas de las cláusulas de la compraventa. Lombana et al. (2013) afirman que los procesos expansivos e indetenibles de la globalización

ha creado una necesidad del sector empresarial de formación comercial y negociadora con sus contrapartes alrededor del mundo.

Los INCOTERMS son utilizados en prácticamente todos los contextos de comercio internacional y están diseñados para servir como un idioma universal en la logística, estos son emitidos por la Cámara Internacional de Comercio (CCI). De la Hoz (2013) resalta que los INCOTERMS no son leyes como tiende a pensarse, más bien son parámetros estandarizados creados a partir del consenso mundial de las tradiciones o costumbres comerciales internacionales. Por lo tanto, estas evolucionan conforme con las necesidades y demandas globales, están en constante actualización y evolución para simplificar las negociaciones y transporte de mercancías.

En el año 1936 fue creado el primer grupo de INCOTERMS, y desde entonces ha habido diversos cambios en su proceso de evolución. Estas modificaciones han sido sustanciales, y en su mayoría se presentan en temas aduaneros, se han eliminado algunas para dar paso a la creación de otras, en la búsqueda de incluir aún más medios de transporte y que acojan de mejor manera la gran diversidad de operaciones internacionales, De la Hoz (2013).

**Tabla 1. Evolución de los INCOTERMS**

<b>Versiones</b>	<b>INCOTERMS</b>
1936	EXW, FCA, FOR, FOT, FAS, FOB, C&F, CIF
1953	EXW, FCA, FOR, FOT, FAS, FOB, C&F, CIF, DES, DEQ
1967	EXW, FCA, FOR, FOT, FAS, FOB, C&F, CIF, DES, DEQ, DAF, DDP

1976	EXW, FCA, FOR, FOT, FAS, FOB, C&F, CIF, DES, DEQ, DAF, DDP, Incluyen FOB Aeropuerto
1980	EXW, FCA, FOR, FOT, FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ, DAF, DDP, Incluyen FOB Aeropuerto
1990	EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ, DAF, DDU, DDP
2000	EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CPT, CIF, CIP, DES, DEQ, DAF, DDU, DDP
2010	EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CPT, CIF, CIP, DAT, DAP, DDP
2020	EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CPT, CIF, CIP, DAP, DDP, DPU

Fuente: Elaboración propia con base en información de la (CCI) Cámara de Comercio Internacional.

Los INCOTERMS como términos comerciales, se crearon para la facilitación del comercio internacional. Cabe resaltar que no son un contrato de compra y venta, sino parte de él, los INCOTERMS vienen a dar claridad a las negociaciones, crean vínculos de compromiso previamente pactados, cada parte es totalmente consciente de los riesgos y obligaciones de la operación que se está desarrollando y de acuerdo con esto realizan la elección del mejor de los términos que defina su compraventa internacional, en caso de algún desacuerdo o problema durante la ejecución de la operación los INCOTERMS son una manera de protección ya que, su marco de acción se reconoce en todo el mundo y su cumplimiento es obligatorio.

La Cámara de Comercio Internacional (CCI), como ente regulador hace sus actualizaciones cada 10 años con el fin de adecuar las reglas al entorno del mundo globalizado en el que se está inmerso. La última actualización realizada fue la del año 2020, es de suma importancia, así como se actualizan las informaciones, los usuarios de esas informaciones también se actualicen para que el cumplimiento de las reglas sea el más exitoso.

Alrededor del mundo hay miles de personas negociando, firmando acuerdos, contratos de compra y venta que tienen en su composición el uso de una regla INCOTERM y que carecen de una idea de qué es o para qué sirven estos términos y es en estos casos donde se entra en el conflicto, profesionales ejerciendo su oficio y que tienen una noción de que es INCOTERM, mas no saben a profundidad qué son y para qué funciona cada una de las reglas que son parte fundamental del comercio internacional.

La experiencia viene con la ejecución de una determinada actividad, pero para que esa experiencia sea completa tiene que venir acompañada de capacitación con información verídica y correcta, por lo tanto, así como el mundo cambia y se actualiza, el profesional llámese agente aduanero, consolidador de carga, pedimentador, exportador, importador, debe igualmente ser parte de esa actualización.

Con el paso de los años, la necesidad de innovación es una constante en todos los ámbitos de la vida y el mundo comercial no es excepción, con el enfoque de los INCOTERMS se indagará entre las reglas del 2010 y estas nuevas que entraron en vigor desde el año 2020 para la revisión de los principales cambios.

**Tabla 2. Comparativa INCOTERMS 2010 - 2020**

	<b>Siglas</b>	<b>INCOTERMS</b>	<b>2010</b>	<b>2020</b>
	EXW	<b>EX Works</b> En fábrica	√	√
	FCA	<b>Free Carrier</b> Franco transportista	√	√
	CPT	<b>Carriage Paid To</b> Transporte pagado hasta	√	√

<b>Multimodal</b>	CIP	<b>Carriage and Insurance Paid to</b> Transporte y seguro pagados hasta	√	√
	DAT	<b>Delivered at terminal</b> Entrega en Terminal	√	<b>x</b>
	<b>DAP</b>	<b>Delivery At Place</b> Entrega en terminal	√	√
	DPU	<b>Delivery at Place Unloaded</b> Entrega en lugar descargada	√	√
	DDP	<b>Delivery Duty Paid</b> Entrega derechos pagados	√	√
<b>Marítimo</b>	FAS	<b>Free Alongside Ship</b> Franco al costado del buque	√	√
	FOB	<b>Free On Board</b> Franco a bordo	√	√
	CFR	<b>Cost and Freight</b> Coste y flete	√	√
	CIF	<b>Cost, Insurance and Freight</b> Coste, seguro y flete	√	√

Fuente: Elaboración propia con base en información de la (CCI) Cámara de Comercio Internacional.

La Guía de los INCOTERMS 2020, publicada por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) define cada una de las reglas INCOTERMS según los derechos y obligaciones que tienen vendedores y compradores, así como los alcances de cada una de ellas:

1. **Ex Works (EXW):** Vendedor entrega las mercancías en la propia instalación o en otro lugar convenido sin contrato de transporte ni despachar, se entrega al comprador en fábrica, el comprador se encarga de todo el proceso. Es uno



de los términos más utilizados a nivel comercial, se puede encontrar tanto en INCOTERMS 2010 e INCOTERMS 2020.

2. **Free Carrier (FCA):** El vendedor entregará las mercancías al transporte contratado por el comprador en el lugar convenido.
3. **Carriage Paid To (CPT):** El vendedor se encargará del contrato y pago del transporte hasta el lugar convenido con el comprador, sin embargo, los riesgos se transmiten al comprador una vez que se entrega la mercancía al transporte contratado.
4. **Carriage and Insurance Paid to (CIP):** El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte y un seguro que proteja de todo riesgo la mercancía enviada al comprador.
5. **Delivery At Place (DAP):** El vendedor bajo este término deberá pagar todos los costos y asumir todos los riesgos hasta que la mercancía quede a disposición del comprador, siempre y cuando la mercancía no se haya descargado. Es un “INCOTERM con transmisión de riesgo en el país de destino” según la Guía práctica de los INCOTERMS 2020.
6. **Delivery at Place Unloaded (DPU):** Este es uno de los principales cambios de INCOTERMS 2010 para los INCOTERMS 2020, en este caso se elimina el INCOTERM DAT (Delivered at Terminal) y se efectúa una redenominación en el DPU ya que en ambos las obligaciones y funciones son iguales según la Guía práctica de los INCOTERMS 2020. El vendedor está obligado al pago de los costos y seguro de riesgos del transporte hasta que la mercancía llegue a manos del comprador, además la cobertura del riesgo abarca la descarga de las mercancías en el lugar de destino convenido por las partes.
7. **Delivery Duty Paid (DDP):** Es la mayor cobertura de los INCOTERMS multimodales. El vendedor deberá pagar todos los costos y asumir todos los riesgos hasta que la mercancía quede a disposición del comprador, además, asume lo que tenga relación con la gestión y pago de despacho de importación y los impuestos.
8. **Free Alongside Ship (FAS):** En este término el vendedor hará el despacho de la mercancía para exportación en el puerto convenido para el embarque en país de origen del vendedor, la mercancía se entrega al costado del buque que será contratado por el comprador y bajo la grúa portica que realizará la carga de este, luego la responsabilidad recae en el comprador.

9. **Free On Board (FOB):** El vendedor hará el despacho de la mercancía para exportación en el puerto convenido para el embarque en país de origen del vendedor, la mercancía se entrega a bordo del buque que será contratado por el comprador, luego la responsabilidad recae en el comprador con lo demás.
10. **Cost and Freight (CFR):** El vendedor hará el despacho de la mercancía para exportación en el puerto convenido para el embarque en país de origen del vendedor, la mercancía se entrega a bordo del buque, además de esto contrata y paga el costo del transporte hasta el puerto de destino convenido, luego la responsabilidad recae en el comprador.
11. **Cost, Insurance and Freight (CIF):** El vendedor hará el despacho de la mercancía para exportación en el puerto convenido para el embarque en país de origen del vendedor, la mercancía se entrega a bordo del buque, el vendedor también contratará y pagará el costo del transporte hasta el puerto de destino convenido, además de esto, contratará el seguro del transporte que proteja la mercancía hasta llegada de la mercancía al comprador. Es la mayor cobertura dentro de los INCOTERMS marítimos.

Con la definición de cada uno de los términos, la comprensión de los alcances y obligaciones, la información para el entendimiento es puntual y clara, cada uno de los INCOTERMS mencionados es parte fundamental de la negociación en la que este inmerso y aunque no sea un contrato de compraventa es una parte fundamental para que la relación comercial sea lo más transparente y justa posible al conocer cada parte cuál es su labor dentro del acuerdo pactado.

Para los profesionales que desempeñan sus papeles bajo este tipo de conocimientos, es vital el entendimiento, la correcta aplicación y el buen uso de estos, una regla INCOTERM con una mala aplicación puede detonar en consecuencias negativas y malos ratos para las partes tratantes, así como para la ejecución de la operación comercial.

Según el artículo 28 de la Ley General de Aduanas establece que se consideran auxiliares de la función pública aduanera todas aquellas personas tanto físicas como jurídicas, públicas y privadas que con habitualidad participen ante el Servicio

Nacional de Aduanas, en tanto en nombre propio como en nombre de terceros para la gestión aduanera. Asimismo, se debe destacar que los auxiliares de la función pública aduanera son aquellos encargados de efectuar las operaciones aduaneras por los medios y procedimientos establecidos en el régimen aduanero en el que se desempeñan. Es su obligación de comprobar las condiciones de las mercancías para un correcto control aduanero y una comunicación efectiva de la información referente a cada operación comercial. Dentro de lo cual se puede mencionar a los contratos compraventa y las condiciones pactadas.

Por consiguiente, se detalla a continuación a los auxiliares de la función pública sujetos de estudio para esta investigación definidos por la Ley General de Aduanas:

- **Agente Aduanero:** este profesional se encuentra autorizado ante el Ministerio de Hacienda para actuar como persona natural y es quien rendirá la declaración aduanera bajo juramento junto con todo lo que esto conlleva, incluyendo los gravámenes.
- **Consolidadores de Carga Internacional:** son los encargados principales o accesoriamente de contratar, en nombre propio y por su cuenta, servicios de transporte internacional para agrupar cargas destinadas a uno o más consignatarios. Ofreciendo una garantía global o el seguro correspondiente para responder por sus responsabilidades tributarias, en caso de existir alguna,
- **Pedimentadores:** entre sus funciones se encuentra la revisión documental, digitación de las declaraciones aduaneras, clasificar las mercancías, interpretación de los acuerdos comerciales aplicables y formulación de certificados de desgravación arancelaria cuando aplique.
- **Importadores:** aquellos que en compañía del agente aduanero, estarán envueltos en el proceso de importación de mercancía y a su vez compartirá
- **Exportadores:** todo empresario que venda su producto en el extranjero y sea partícipe del proceso logístico de las mercancías sujetas a exportación.

Los auxiliares de la función pública son personas tanto físicas como jurídicas encargadas de la aplicación de una gestión aduanera correcta y funcional dentro del marco jurídico aplicable a nivel nacional e internacional. El marco legal de las operaciones comerciales comprende regulaciones como los INCOTERMS, los cuales crean una determinación de condiciones de inicio a fin, que influyen directamente en los procedimientos aduaneros. Así como el paso por el control aduanero, lo que brinda importancia de conocer a quien corresponde la obligación de declarar, así como el pago de derechos aduaneros. Ya que si se realiza de manera errónea tiene una repercusión legal directamente en los auxiliares y partes involucradas dentro del cumplimiento de sus facultades de control y fiscalización. (De Bogotá, 2008)

Un buen manejo de los INCOTERMS y el buen conocimiento en la aplicabilidad de estos por parte de todos los auxiliares de la función pública aduanera puede generar como resultado un mejor entendimiento al momento de comunicarse entre ellos. El generar una comunicación asertiva entre las partes genera un establecimiento claro de las responsabilidades de sus actores, y a la vez una fluidez en la ejecución de los procesos logísticos. Como se ha mencionado con anterioridad, entre las principales ventajas de los INCOTERMS se encuentran que estas cumplen una función de estandarización en terminología, especificando dónde comienzan y acaban las responsabilidades del comprador y el vendedor.

Es importante que los auxiliares de la función pública conozcan sus responsabilidades y obligaciones dentro del contexto de las partes. Lo cual también será determinado por los INCOTERMS y su función de estandarización. Dentro de estas situaciones o contextos se puede mencionar el conocimiento de los procedimientos de comercio exterior y aduaneros en los países de las partes. Que además de generar beneficios de cada parte, puede influir directamente a la comercialización de las mercancías y ser más competitivo dentro del mercado al

que va destinado. O bien disminuir el impacto negativo que puedan tener exportadores o importadores novatos. (De Bogotá, 2008)

## **Teoría de costos y beneficios**

Se puede definir la palabra *bien* de la siguiente manera, según el autor Larrea (2008):

*En el lenguaje jurídico se emplean normalmente como sinónimos los términos “bien” y “cosa”, para designar el objeto mediato o remoto del Derecho (...) La tendencia moderna del Derecho Civil lleva a considerar como objetos del Derecho a las cosas que pueden prestar una utilidad al hombre, que sea digna de la protección legal. (p.4)*

Desde este punto de vista, se infiere que un bien debe tener una utilidad o dar un beneficio a la persona, de lo contrario, si se es privado de la distribución o canje de este bien, por ende, no se viola el derecho civil a este, dado que no causa ningún perjuicio a alguna persona. Solo cuando existe una apropiación ya sea parcial o total de esos bienes o cosas es que estas tienen una utilidad y por lo tanto ameritan de una protección.

Existe una división de las cosas y/o bienes: las cosas comerciables o no comerciables, las cuales se definen de la siguiente manera:

*“Las cosas que pueden ser objeto de relaciones jurídicas privadas se dicen comerciables, sobre ellas se pueden establecer derechos reales, y pueden ser objeto de obligaciones, de cualquiera de ellas o sólo de algunas. En cambio, sí queda excluida toda posibilidad de establecer derechos reales o de hacerlas objeto de alguna obligación, entonces se dice que están fuera del comercio o son incomerciables [...] el estar fuera de la*

*posibilidad de apropiación, por su naturaleza de cosas comunes a todos los hombres, no es sino uno de los casos, o una de las causas por las cuales las cosas son inmerciables.” (Larrea. J., 2008, p.50)*

Dada la relevancia que la distribución comercial de bienes posee, es que existen los contratos de distribución comercial los cuales han evolucionado a través del tiempo. Según el autor sino los contratos de distribución comercial son:

*“un conjunto de modalidades contractuales de gran arraigo en nuestro sistema económico. Siendo esto innegable, las dudas surgen cuando abordamos la vertiente sistemática del fenómeno, cuando tratamos de ofrecer una base lógica que nos permita sostener que el conglomerado de contratos que usualmente se agrupan bajo el paraguas de la distribución comercial constituyen una genuina categoría jurídica”. (Larrea. J., 2008, p.29)*

Para los contratos de distribución comerciales no existen leyes que regulen fuerte y claramente los contratos de distribución de bienes a pesar de que Estados Unidos es pionero en generar estas modalidades de contratos, la realidad es que la regulación de estos es escasa, dejando así, a los contratos de distribución con una marca de libertad contractual de las partes contratantes (Muñoz, 2016).

Con la finalidad de brindar una mejor comprensión de la teoría de costos y beneficios se contempla también en este marco teórico la definición dada por Hidalgo (2009) acerca de *costos*. “Costos se podría definir como un sacrificio que se hace para obtener o lograr algo”. Sin embargo, Hidalgo sugiere que existen en sí, distintos costos para diferentes propósitos.

Los costos poseen una dinámica cambiante, la cual se relaciona con otros conceptos tales como: gastos o pérdidas. Una persona puede incurrir en gastos pensando en que estos le generarán ingresos en el futuro, pero en el proceso de que

esto ocurra estos costos llegan a convertirse en gastos (Hidalgo, 2009). Al final cuando esos costos o inversiones no logran generar ganancias, estos gastos pasan a ser considerados como pérdidas.

Hidalgo (2009) divide y clasifica los costos de la siguiente manera:

**Tabla 3. División y clasificación de costos**

<b>División</b>	<b>Clasificación</b>
De acuerdo con su origen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos de Producción. Son aquellos necesarios para fabricar un producto o prestar un servicio.</li> <li>- Costos de no producción. Son aquellos distintos a la función de producción y se llaman también gastos de operación los cuales se subdividen en gastos de mercadeo y distribución, gastos de administración y gastos financieros.</li> </ul>
De acuerdo con su vinculación con el objeto de costos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos directos son aquellos que pueden asociarse de una forma económicamente factible con los objetos de costo.</li> <li>- Costos indirectos son aquellos que no pueden rastrearse con facilidad y exactitud hasta un objeto de costo, o hacerlo es antieconómico.</li> </ul>
De acuerdo con el momento de calcularlos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos históricos. Los costos históricos son aquellos que se conocen una vez finalizado el proceso productivo o el período de acumulación y tienen una importancia meramente estadística o de comparación con los predeterminados a efectos de control.</li> <li>- Los costos predeterminados en cambio se fijan con antelación y sirven para fijar precios de productos y servicios y prever resultados, entre otros beneficios. En general, son los que más utilización tienen. Dos categorías</li> </ul>

	<p>de costos predeterminados con los costos estimados y los costos estándar.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los costos estimados son anticipaciones de costos con base en experiencias, expectativas, conocimiento del entorno y otras variables que a juicio de la gerencia impactarán a los costos en el tiempo por venir.</li> <li>- Los costos estándar más que estimados son el resultado de un compromiso gerencial por alcanzarlos. Son “costos objetivo” y su formidable desarrollo ha impulsado un sinnúmero de herramientas gerenciales orientadas a conseguirlos con eficiencia y calidad.</li> </ul>
De acuerdo con el momento que se deducen los ingresos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos del periodo: son partidas ni siquiera pasan por la categoría de costos, sino que por naturaleza ya son gastos</li> <li>- Los costos del producto o costos inventariables son aquellos que no expiran en un período determinado, su beneficio se recibe en ejercicios futuros y aparecen en el balance general contabilizados como activos.</li> </ul>
De acuerdo con el tipo de sacrificio que suponen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos desembolsables son los que se asocian a una salida de efectivo,</li> <li>- Costos de oportunidad son los que surgen cuando se toma una decisión en lugar de otra.</li> </ul>
De acuerdo con su importancia para la toma decisiones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos relevantes o diferenciales son aquellos que cambian de acuerdo con la opción que se elija y pueden ser incrementales o decreméntales si aumentan o disminuyen por un alza o baja de la producción.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos irrelevantes son aquellos que mantienen su cuantía, independientemente de la decisión por tomar y por lo tanto no influyen en ella.</li> </ul>
De acuerdo con el grado de control que se ejerza sobre el costo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos controlables son aquellos que pueden ser decididos por una instancia en particular.</li> <li>- Costos no controlables por una persona o instancia son aquellos sobre los cuales no se ejerce influencia alguna.</li> </ul>
De acuerdo con el efecto de una disminución de actividades	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos evitables son los que están plenamente identificados un objeto de costos específico y desaparecen al eliminarse el objeto de costos con el cual están relacionados.</li> <li>- Costos controlables son aquellos que pueden ser decididos por una instancia en particular.</li> <li>- Costos no controlables por una persona o instancia son aquellos sobre los cuales no se ejerce influencia alguna.</li> </ul>
De acuerdo con su comportamiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos variables son aquellos que se mueven según el volumen de actividad.</li> <li>- Costos fijos son aquellos que permanecen constantes independientemente del volumen de producción, como la depreciación, los salarios, arrendamientos, etc.</li> </ul>

Elaboración propia. Basada en Hidalgo (2009) (pp. 40 -45)

Desde el punto de vista de Verdín (2016), los costos pueden ser apreciados como una ingeniería, y está, la define como: “La ingeniería de costos es la disciplina que integra conocimientos de finanzas, administración y contabilidad para establecer la estimación de los costos correspondientes a la estructura de un proyecto o

negocio”. A su vez, la AACE (*American Association of Cost Engineers*) (s.f), define la ingeniería de costos como: “La disciplina que aplica principios y técnicas científicas para resolver problemas de estimación de costos, control de costos, planeación de negocios y servicios de administración”. (Citado en Verdín, 2016)

En resumen, los costos entendidos como una ingeniería originan las estimaciones de todo lo que apoya la formulación de presupuestos a través de procedimientos, toma de decisiones y de análisis, brindando de esta forma los criterios suficientes para realizar análisis económicos que demuestren la rentabilidad y/o factibilidad de una empresa, proyecto etc.

Por otro parte, Villarreal y Rincón Soto (2014). afirman que: “Los costos son las inversiones que se realizan con la expectativa de obtener beneficios presentes y/o futuros.” Por lo cual se podría pensar que, a través de definir los costos de un proyecto, actividad etc. Sería lo mismo que definir la inversión. De hecho, Villarreal y Rincón Soto. (2014) aseguran que “El costo es el mismo concepto de inversión, dado que, de todo costo proyectado, se esperan beneficios presentes y/o futuros, de otra manera no se realizaría el egreso”.

Se entiende entonces, con base en la anterior cita de Villarreal y Rincón Soto (2014) que los costos no son un gasto o indicador al cual debería fijarse un objetivo de minimización máxima, dado que este en una visión a futuro serán las inversiones que generarán, beneficios, ganancias a la empresa que incurre en los mismos. Por lo cual una minimización al máximo de ellos afectaría el accionar de una empresa, ya que no invertiría por temor a incurrir en gastos, y al no existir inversión no existirán indicadores como los ingresos, garantías y la calidad de la empresa podría verse comprometida.

Es por lo mencionado en el párrafo anterior que Villarreal y Rincón Soto (2014) proponen una solución de manejo diferente para los costos, de forma que estos sean

beneficiosos para la empresa. “Por lo tanto, una de las metas de la organización no podría ser minimizar costos, sino optimizar los costos, pues su optimización está directamente relacionada con la obtención de la utilidad”.

Es bajo esta perspectiva de Villarreal y Rincón Soto (2014) sobre costos, y como los conceptos y objetivos se moldean a ellos y no viceversa, que estos autores proponen tres elementos primordiales que bajo el contexto de costos parecieran recobrar un nuevo significado.

**Tabla 4. Realidad de los costos y sus elementos**

Elemento	Definición y aplicación del concepto
Los costos como inversión	Un empresario, contador o analista de costos, debe interpretar de manera coherente el concepto de costos y gastos, como una inversión interna en la cual espera obtener beneficios presentes y futuros [...] El cambiar el concepto consciente e inconsciente de costos y gastos, permitirá que siempre que se realice un egreso, se realice el análisis sistémico de su posible retribución y de alguna manera una metodología hasta su pertinencia de cálculo de retribución.
Los costos como indicadores	En el caso hablado de los costos, este fenómeno es la capacidad de rentar de la inversión interna. Esta inversión interna es analizada desde varias ópticas, como es los gastos y costos, su área de accionar, los costos en cada uno de sus componentes y demás caracterizaciones y atributos que permiten analizar N factores (fenómenos) necesarios de controlar para acrecentar los objetivos de la organización. Por lo tanto,

	<p>cada sistema de información de costos lo que entregará es una gama de indicadores reales o futuros, con los que se debe comprender la situación de la organización con respecto a su inversión interna.</p>
<p>Los costos como indicadores óptimos y no de maximización</p>	<p>Los costos no están directamente relacionados con los objetivos fines de la organización. Si estos se plantean como objetivos fines se podrían conocer como minimización de costos, pero lo que se está omitiendo es que este objetivo podría impactar negativa la utilidad de la empresa. Sin la inversión interna adecuada, no se logran las metas de utilidad. Disminuir los costos y gastos, menos de la necesidad productiva de la empresa, en lo único que impactará, será en la disminución de la utilidad y de otros indicadores necesarios o fines. La inversión no se realiza ni más, ni menos, de lo que debe ser para obtener una máxima utilidad.</p>

Elaboración propia. Basado en de Villarreal, F. y Rincón Soto, C. A. (2014) (pp 20-21)

Una vez profundizado el concepto de costos, donde se evidenció que este término no puede ser definido estrictamente como un solo concepto, debido a sus diferentes facetas, sino que el mismo tiene diversas definiciones y/ ámbitos de aplicación dependiendo del contexto en el que este se encuentre y al elemento al cual este sea relacionado, es relevante para seguir una misma línea dentro de este subtema (*costos y beneficios*) entrar de lleno a la definición de la teoría de costos y beneficios y el alcance de esta.

Según Dompere K (2004):

*“El análisis de costo-beneficio es una poderosa herramienta de ayuda para la toma de decisiones para aumentar la probabilidad de llegar a buenas decisiones. Su fortaleza y atractivo en el análisis de decisiones radica en varias de sus propiedades lógicas: a) un enfoque sistemático para reunir el conjunto de alternativas, b) una responsabilidad integral de los costos y beneficios implícitos de las alternativas, c) una flexibilidad para permitir alternativas metas y objetivos a analizar, d) un marco para permitir que se construya un índice de elección sobre la base de los costos y beneficios, y e) la clasificación de las alternativas de decisión por índice de costo-beneficio.”*

La relación que existe entre el costo y el beneficio es la relación entre el flujo de beneficios que se ve respaldado por un flujo de costos dado el proyecto correspondiente. Y que genera la interrogante si un cambio en el estado económico conduce a una mejora en el bienestar social en términos de mayores beneficios, ya sea para una organización, el Estado, etc.

## **Teoría de la maximización de recursos**

Se puede encontrar comprendida dentro de otra conjetura llamada: La teoría de la empresa tradicional. Según Oteyza y Suárez (1970), dado el objetivo por excelencia, la empresa estaba en equilibrio cuando se igualaba ingreso y costos marginales, ya que ésta es la condición básica para que se maximicen las utilidades” (p. 343)

Sin embargo, esta definición de maximización de recursos ha experimentado cambios según este mismo autor Oteyza y Suárez (1970): defienden la posición que la empresa realmente nunca llega a maximizar sus recursos o maximizar su crecimiento. Sino que lo que se persigue es un reflejo de la política corporativa

deseada, que cada uno de los grupos que la lideran desean que esta posee, es más, según los autores ni siquiera posee una motivación, si no que la empresa se acerca más a un lado u otro en la balanza de poder que ejercen los autores de estas.

Estos grupos están divididos entre los accionistas de una empresa, los cuales buscan obtener un aumento gradual en el valor de sus acciones y un flujo de dividendos constantes o crecientes. Por otro lado, se encuentran los ejecutivos, los cuales quieren maximizar sus ganancias o recompensas (crecimiento). Estos ejecutivos imprimen fuertemente su motivación sobre las actividades de la empresa según su control y manejo de la organización (Oteyza y Suárez, 1970).

Esto implica, que la maximización de utilidades de una empresa se basa en la política corporativa que el grupo que analiza esta maximización desea. Por esto es por lo que los autores llegan a la conclusión que la empresa en sí no maximiza nada, sino que la maximización de los recursos está dada dependiendo del grupo que la lidere y la analiza. Es decir, la empresa corporativa en sí es un conjunto de diversas y complejas presiones internas y externas, en el cual se sitúan y combinan el deseo de *coeficiente de valuación* que es la síntesis del deseo de los accionistas y un razonable ritmo de crecimiento que es el deseo de los ejecutivos.

## **Teoría del desarrollo de contrato de compraventa**

Castán (1986) definió el contrato de compraventa como: “[...] un contrato consensual, bilateral, oneroso, generalmente conmutativo y traslativo del dominio” (Gutiérrez, 2009, p. 8). Es por lo tanto un contrato de compra y venta, un acuerdo donde una de las partes adquiere un bien, y a su vez el compromiso de pagar este y la otra parte se compromete a dar ese bien.

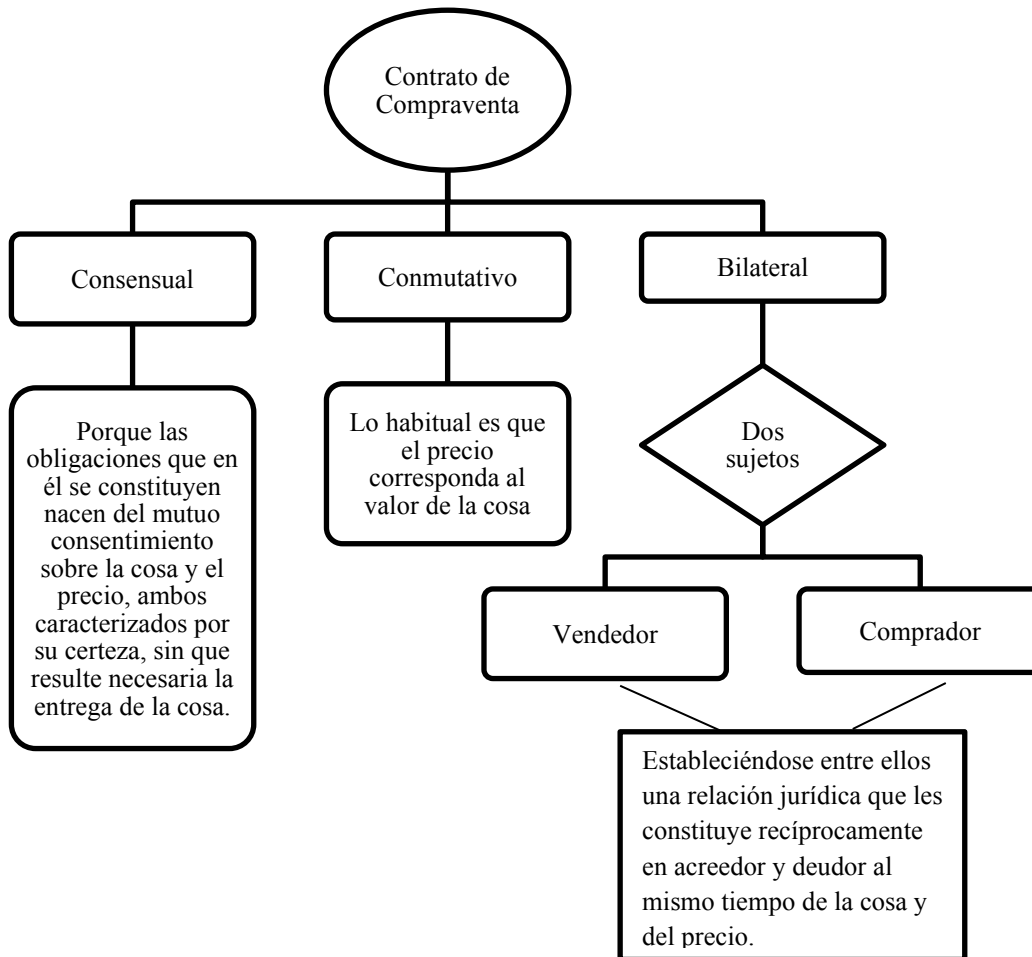
Según Gutiérrez (2009), los antecedentes del contrato en cuestión se evocan a la antigua Roma donde inició toda esta práctica de trueque. Y el principal propósito

de este contrato que lo diferencia de los demás es la transmisión de la propiedad. Sin embargo, este autor hace la salvedad que: el “Derecho Romano no impuso al vendedor la obligación de transmitir el dominio, sino la de consignar la cosa y mantener al comprador en la pacífica posesión de la cosa vendida” (Gutiérrez, 2009, p. 9).

En los antecedentes históricos de la compraventa se exigía la ciudadanía romana para ejercer la titularidad dominical, lo cual, por exigencias del comercio y los límites del tráfico debía combinarse con una visión amplia del contrato que permitiese a los ciudadanos adquirir por compra. De ahí la convicción romana de que la venta no implica obligación de transmitir el dominio, sino únicamente poner en poder y posesión de la cosa vendida al comprador. (Gutiérrez, 2009, p. 9).

Albaladejo (1947), afirma que: la garantía más importante de la obligación de entrega era la responsabilidad por el «evincere» o evicción y por los vicios ocultos, de forma que el comprador no puede dirigirse contra el vendedor por el solo hecho de que no haya existido transmisión del dominio (Gutiérrez, 2009, p. 10). Algunas de las características que el contrato de compraventa ha desarrollado a través del tiempo según Gutiérrez (2009) son:

**Figura 1. Características del contrato de compraventa**



Elaboración propia con base en Gutiérrez (2009) (pp.21-22)

Según lo expresa el Derecho Romano clásico existían 3 maneras de adquirir el dominio reconocido:

1. *La mancipatio*,
2. *La iniure cessio*
3. *y la traditio ex iustam causam.* (Gutiérrez, 2009).



Los dos primeros eran maneras de intercambio más formales y llenas de publicidad. Por otra parte, el tercero solo se basaba en la entrega de la posesión al interesado en obtenerla.

No obstante, la tradición presentaba una diferente cualificación según que se tratase de “res nec mancipi” es decir cosas que no fuesen inmuebles rústicos, animales de carga o tiro, o bien “res mancipi” pues en el primer caso, la traditio producía la transmisión de la propiedad de la cosa, considerada como dominio pleno, mientras que, en el segundo supuesto, la traditio únicamente transmitía la llamada propiedad bonitoria, convirtiéndose el adquirente en un mero poseedor. (Gutiérrez, 2009, p. 25).

Esta forma de intercambio dejó desprotegido al comprador, ya que debía esperar un largo periodo de tiempo para convertirse en el propietario. Debido a esta situación y su aplicación en la práctica se hace necesario la evolución del derecho y “*los citados modos derivativos quedaron reducidos en el Derecho Justiniano a uno solo, la traditio o tradición*”. (Gutiérrez, 2009, p. 26).

*“Con la Codificación aparecen dos sistemas de transmisión del dominio bien diferenciados: el sistema llamado de la transmisión contractual abstracta y el de tradición unida a la existencia de un negocio causal.”*  
(Gutiérrez, 2009, p. 26).

Estos cambios en los modos que regían al contrato de compraventa hacen que su aplicación en la práctica cambie; el sistema de tradición unida a la existencia de un negocio causal armoniza el contrato causal traslativo y la transmisión efectiva de la cosa, no produciéndose el traslado del dominio ante la ausencia de cualquiera de los dos requisitos, siendo este el sistema adoptado por el Derecho español.

A pesar de las ya mencionadas reformas en el contrato de compraventa, aún quedaban algunas ambigüedades, o vacíos legales, que este contrato no contemplaba o cubría. Como, por ejemplo:

- Lo que afirma Castán (1986): que había cosas como los predios provinciales que no eran susceptibles de dominio y personas como los peregrinos, que no podían adquirirlo, y, sin embargo, la función económica de la venta exigía que fuese accesible a todos (Gutiérrez, 2009, p. 29).
- Por otra parte, Bonfante (1929) afirma que: dicho criterio seguido en el Derecho romano clásico fue después moderado por el propio desarrollo del sistema jurídico de forma que quedó reducido a un «dogma más bien formal que sustancial. (Gutiérrez, 2009, p. 29).

Finalmente, todo este desarrollo del contrato en cuestión hace que se formen los principios más inspiradores del contrato de compraventa, así como lo afirma Gutiérrez (2009):

- [...] en nuestro Derecho, que en primer lugar determina que el Código civil adopta el principio de la tradición que se concreta en la exigencia de título y modo para efectuar cualquier adquisición por contrato inter vivos de la propiedad y los derechos reales”.
- En segundo lugar, el Código español no impone al vendedor la obligación de transmitir el dominio de la cosa vendida al comprador.
- En tercer lugar, doctrina y jurisprudencia admiten la plena eficacia del pacto de reserva de dominio como garantía propia que afecta al funcionamiento normal del artículo 609 apartado 2.º.
- En cuarto lugar, nuestro Código siguiendo el precedente del Código francés regula expresamente el caso de la doble venta, si bien con efectos diferentes a los previstos en este.
- En quinto lugar, se admite por doctrina y jurisprudencia la validez de la compraventa de cosa ajena, en general con mayor amplitud que en las legislaciones extranjeras. (Gutiérrez, 2009, p. 30).

Por otro lado, cabe mencionar que los contratos compraventa de mercancías deben cumplir con la base legal definida por la Convención de Viena de 1980. La cual busca armonizar y sistematizar las reglas del derecho comercial; así como regular al contrato de compraventa internacional como un todo. De esta manera crear un derecho internacional uniforme que aplique a los Estados firmantes. (Almanza y Pereira, 2014).

Se define además que la internacionalidad de los contratos es determinada por: “por la localización de los establecimientos de los contratantes en Estados diferentes, siempre y cuando estos se hayan adherido a la Convención, o cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante” (Almanza y Pereira, 2014).

La Convención de Viena es aplicable siempre y cuando las partes no hayan acordado excluirla, esto debido a que dentro de ella se expresa el principio de autonomía de la voluntad y libertad contractual. También se debe tener claridad que solo se aplica cuando se da un intercambio de mercancías explícitamente contenidas dentro de este acuerdo.

De acuerdo con Vidal (2010), la Convención especifica que la compraventa es aquel contrato en donde el vendedor entrega mercancía, transmite su propiedad y entrega la documentación correspondiente, y el comprador paga el precio, y coopera para la entrega y recibimiento de estas. La Convención regula la formación de estos contratos y los derechos y obligaciones que se originan a raíz de ello, destacando que se debe cumplir los criterios de buena fe, principios generales, la intención de las partes, uso y prácticas comerciales.

Por lo tanto, se puede destacar que un contrato compraventa posee bases legales aplicables a este, pero no se debe dejar de lado que origina derechos y obligaciones que se ven alcanzados por principios, reglas, estándares o directrices. Los cuales

pueden producir determinados efectos jurídicos y se definen bajo el concepto “*soft law*”, el cual engloba una diversidad de instrumentos internacionales dando amplitud a su alcance y dentro de los cuales se pueden destacar a los INCOTERMS. (Del Toro Huerta, 2006).

## **Teoría humanista**

La evolución de la humanidad a través de la historia ha plasmado cambios significativos, la globalización y la aceleración de la sociedad por más y mejores oportunidades ha convertido al ser humano en pionero de esa evolución, no solo para cubrir y satisfacer las necesidades básicas sino de poder hacer posible todo aquello que desee y todo al alcance de sus manos

Stefano Semagni señala que “los procesos económicos son básicamente, procesos de interacción entre los hombres” está claro que toda esta dinámica se deriva de los intereses que rodean a las partes.

Desde los primeros tiempos los seres humanos basaban su supervivencia en las negociaciones de una manera muy distinta a la actual, sin embargo, la esencia era buscar aquello que satisficiera su bienestar personal: “La razón, básicamente es que el bienestar personal, el estar bien del individuo, depende de dos componentes: uno es el adquisitivo y el otro expresivo. El primero vincula el sujeto a la posesión (o a la disponibilidad) de bienes y servicios capaces de acrecentar su utilidad.” (Semagni, 2009, p.174)

Para que exista el nacimiento de un contrato de compraventa, deben existir partes con un interés común, la negociación y la acción de llevar a cabo la ejecución de este. Con el paso de los años el ser humano ha aprendido cómo lograr satisfacerse a sí mismo y a los demás, en épocas antiguas se utilizaban técnicas como el trueque para así todos gozar de beneficios y poder cubrir esas necesidades básicas del

momento, actualmente la práctica es más compleja pero no deja de tener el mismo objetivo.

Al realizar un asocio entre la teoría humanista y la compraventa en la dinámica de canje de bienes se puede determinar que los individuos buscan vías de negociación basadas en sus propias necesidades, sin embargo, hay reglas que deben cumplirse para que esos intereses personales no interfieran en ninguna medida la armonía del beneficio mutuo ni el deber ser de los contratos pactados,

De acuerdo con Lobato Gómez (2011): “Todos los contratos generan una serie de obligaciones y derechos de los elementos personales sobre los reales. Estas obligaciones y derechos son recíprocos: las obligaciones del vendedor generan derechos del comprador y viceversa” (p.29)

Es importante recalcar que no solo el intercambio comercial de bienes y servicios se da de la manera tradicional, en un mundo que avanza y donde la tecnología es una herramienta básica y fundamental del día a día, el e-commerce es una vía rápida y eficaz que conecta a vendedores con compradores a la distancia de un clic desde cualquier dispositivo con acceso a la red de Internet. “El e-Commerce se centra en los clientes de la organización, en el proceso de compra y venta de productos, servicios e información a través del uso de las redes de Internet o informáticos” (Guede, 2015, p. 323)

Es de esta manera, como el ser humano revolucionario del mundo globalizado forma parte como un elemento fundamental de este ciclo productivo (compraventa), en donde cuando terminan las obligaciones de uno, inicia las del otro.

## Teoría de distribución de bienes

El mundo actual está en constante cambio y evolución, las necesidades de los mercados precisan ser atendidas a la brevedad y los competidores de los mercados están dispuestos a brindar lo mejor para que sus productos y/o servicios sean el número 1 en la mente de los consumidores.

En el libro “Gerencia de Marketing” los autores nos señalan los canales de distribución como un elemento de suma importancia pues, parte de la satisfacción del cliente es una logística exitosa, en la medida de que el producto demandado llegue en perfectas condiciones y en el tiempo preciso.

*“La distribución es una variable que forma parte de la mezcla del marketing, junto con las variables del producto (producto, precio y promoción). Su misión es colocar el producto a disposición del consumidor final en la cantidad demandada, en el momento en que lo necesite y en el lugar donde desee o necesite adquirirlo” (Díaz, 2016, p.112)*

La distribución se debe entender como una variable estratégica y parte fundamental de un contrato de compraventa, pues esta impacta de una manera directa el precio final de los productos, en el comercio de mercancías el tiempo y los errores se resumen en dinero, tomando este enunciado como el punto de partida para tener claras las reglas del juego, es importante que ambas partes conozcan sus responsabilidades y alcances dentro de la relación comercial.

Los canales de distribución pueden ser cortos o largos, esto dependerá de las necesidades que el vendedor deba cubrir de su comprador, entre más largos sean los canales de distribución, mayores serán los costos, gastos, riesgos e involucrados en el proceso.

En la distribución son importantes tanto las relaciones verticales (fabricantes, proveedores o intermediarios) como las horizontales (competidores de los mercados, estos se encuentran en el mismo canal de distribución) pues todo debe estar en una perfecta armonía para que el éxito del negocio sea garantizado, todos estos trabajan directa o indirectamente en conjunto para cooperar y colaborar para obtener beneficios, así lo explica el autor José Ramón Sarmiento Guede en su libro “Marketing de relaciones. Aproximación a las relaciones virtuales “

La logística de la distribución es toda una tarea rigurosa, es por ello por lo que la buena relación entre las partes no es suficiente, esto va más allá, las pautas del comercio internacional deben ser claras, precisas y siempre protegiendo los intereses de las partes involucradas, el autor Ramírez, A, en su libro Negocios internacionales: Fundamentos y estrategias, señalan que el comercio está regido por reglas internacionales llamadas INCOTERMS, términos importantes en la negociación de contratos de compra y venta

*“El propósito de los INCOTERMS es proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el comercio internacional. Estas mismas reglas son revisadas cada 10 años...” Ramírez, A. (2013) pág.270*

Los canales de distribución se deben entender como el medio para que todo aquello que desee el comprador llegue de manera óptima hasta sus manos, por ello la importancia y la claridad de los procesos, la transparencia y la eficacia son elementos fundamentales en el desarrollo de estos.

Inicialmente se pueden contemplar los canales de distribución como parte únicamente del sistema económico, sin embargo, estos a parte de la parte maquinaria y tecnológica que la conforman, también hacen parte indispensable los seres humanos y acá es donde se entrelazan y se relaciona la parte humanista con

el tema de la distribución al ser parte de este los temas del conflicto, poder, roles y procesos comunicacionales,

*“Una correcta gestión de un canal de distribución debe en consecuencia tratar de detectar cualquier problema de conducta que tienda a inhibir el efectivo flujo de la información a través de los canales y hacerlo antes de que el proceso comunicacional se vea seriamente distorsionado.” (Paz, y Rodolfo Paz, 2008, p.58)*

Es el balance ideal del intercambio, el interés individual y colectivo que hace de la distribución de los bienes una operación indispensable para el desarrollo global.

## **Economía progresista**

El capitalismo, un sistema alabado por muchos y señalado por otros, lo cierto es que la humanidad vive dentro de este, ni bueno, ni malo, pero necesario. Cada día es una lucha constante por la supervivencia, todos los días miles de personas de las grandes ciudades, así como de los lugares más inimaginables del planeta salen en busca de un mejor porvenir, con mucho o con poco, cada uno defiende y lucha por sus ideales desde su trinchera.

Este mundo avanza y con él avanza la humanidad, la industria, los negocios y las grandes esferas del poder van moldeando cada vez el sistema para sembrar en la mente de los seres humanos la creencia de que cada vez se necesita más y más, porque ese es el progreso que vende el mundo moderno.

Estamos en una era donde los avances tecnológicos evolucionan en lapsos de días, donde lo que hoy es nuevo dentro de semanas ya será obsoleto, es así como las empresas con su “marketing” se instalan en la mente de cada consumidor para generar o crear necesidades del deseo humano.



*“Muchos sociólogos, historiadores, economistas y filósofos han tratado durante siglos de objetivar las causas por las cuales se producen ciclos expansivos donde la economía crece y las sociedades que lo disfrutan se transforman. Precisamente, uno de los factores fundamentales para entender este tipo de fase histórica es el cambio tecnológico.” (Pascual y Prieto, 2014, p.128)*

Dentro de las teorías del progreso económico se habla de la industria como un pilar importante y fundamental en el desarrollo, la empleabilidad de las personas hace que el poder adquisitivo sea mucho mayor, es así como la economía de las naciones se va fortaleciendo, dentro de la realidad social de las clases y la distribución de las riquezas,

*“Se argumenta que el crecimiento de la productividad depende de factores que operan en el ámbito de empresas e industria. Factores que determinan la tasa de crecimiento de la productividad, dado los niveles de producto capital. El crecimiento de la demanda a su vez, dependen esencialmente de la distribución del ingreso determinada por el poder de negociación de los trabajadores y capitalistas...” (Cortez, 2003, p.279)*

La compraventa va sutilmente asociada a todo este desarrollo pues, las industrias dependen de estos para poder sustentar sus negocios sobre escritos que le garanticen seguridad y le den garantías de cobertura en casos de incumplimientos de las partes involucradas, las pautas del comercio internacional vienen a sustentar y a ser un complemento de estos.

Es importante la comprensión de todos los elementos que integran este ciclo, el ser humano como el objeto fundamental donde todo esto inicia, ha sido testigo de los miles de avances que el mundo ha tenido, como se pasa de una economía básica de supervivencia a una economía globalizada, llena de miles de avances en todas las

áreas, especialmente el área comercial donde las cadenas logísticas son gigantes imponentes alrededor del mundo, los canales de distribución trabajan sin descanso 24/7 los 365 días del año y donde las partes están conectadas y dispuestas a satisfacer necesidades desde cualquier rincón, porque las barreras ya no existen.

## **Teoría del aprendizaje y formación**

El desarrollo integral de cada individuo se realiza dentro de una sociedad civilizada, en donde se realizan distinciones en los modos de vivir y creencias como parte del comportamiento y la supervivencia social. Lo cual debe ser trasladado para formar la experiencia de vida de un grupo humano, generando el concepto de educación.

De acuerdo con Abbagno y Visalbergui, la educación es la transmisión de la cultura de grupo, de generación en generación para mantener las habilidades necesarias que condicionan la supervivencia. Esta a su vez se puede subdividir en la educación institucional, abarcando habilidades técnicas para la definición y formación humana del individuo o grupo social. (1992)

En la actualidad se utiliza el término de “sociedad del conocimiento” en las principales discusiones dentro de la rama de las ciencias sociales y analizar las transformaciones de la sociedad actual. Este se considera como un factor del cambio social como lo es la expansión de la educación, resaltando su importancia como base de los procesos sociales dentro de la sociedad. De ahí radica la necesidad de aprender a lo largo de la vida y pasa a convertirse incluso en un factor económico. (Krüger, 2006)

Por tanto, la educación se podría abarcar como un proceso humano que va a depender y delimitarse por los factores sociales y económicos a su alrededor. La formación se debe al contacto humano con la finalidad de alcanzar una meta en

común por medio de técnicas didácticas y generar un nuevo avance de saber cultural por medio de la transformación de los conocimientos tecnológicos. El conocimiento adquirido por los profesionales se segmenta en dos grandes teorías partiendo de la teoría de aprendizaje y la teoría de formación. Las cuales logran a modificar el proceso en cuanto a los INCOTERMS, el cual puede colocarse como un proceso de aprendizaje o uno formativo.

### **Teoría del aprendizaje**

El aprendizaje está ligado directamente a la pedagogía. Lo cual concibe al proceso de enseñanza como aquel que se refiere al acompañamiento, enseñanza, explicación y corrección, generando un factor controlador de costumbres del sujeto. La suma de eventos y experiencias en el tiempo, como lo son las experiencias vividas de forma singular o colectiva, apoyan a un proceso de transformación y forja una identidad incluso con miras a futuro. (Zambrano Leal, 2015)

De acuerdo con Buckley (2007):

*“El proceso por el que los individuos adquieren conocimientos, técnicas y actitudes a través de la experiencia, la reflexión, el estudio o la instrucción.”  
(p.17)*

El proceso de aprendizaje se estipula como una relación de individuo-mundo, implicando una constante actualización de acuerdo con los factores externos que le componen. Además, las prácticas educativas ubican al alumno como el centro del proceso y ejecutor. La pedagogía como tal brinda las herramientas necesarias que componen condiciones para explicar, organizar e innovar los dispositivos de enseñanza.

## **Teoría de la formación**

El proceso de formación se cataloga como parte de la eficacia empresarial con la adaptación para cubrir necesidades que surjan en un entorno como por ejemplo el empresarial. Sin embargo, es necesario definir el concepto de formación como:

*“Un esfuerzo sistemático y planificado para modificar o desarrollar el conocimiento, las técnicas y las actitudes a través de la experiencia de aprendizaje y conseguir la actuación adecuada en una actividad o rango de actividades. (...)” (Buckley, 2007, p.16)*

El proceso formativo se define como aquel determinado a una tarea o actividad. Esto estipula que su prioridad sería la adquisición de conductas, técnicas o ideas específicas y colocando como su centro al trabajo sobre el sujeto y que su comportamiento sea definido. Lo que abre paso a la especialización de los individuos; aunque no se puede dejar de lado que existe una pequeña relación entre individuo-mundo, el efecto que esta genera no va a realizar grandes cambios en su proceso ya que su centro es la especialización determinada a una actividad y que incluso es planificada para un fin definido.

## **Teoría etnográfica**

¿Tiene algún valor hacer énfasis en un apartado de este trabajo de investigación en la disciplina de la etnografía en una era donde la ciencia computacional y los programas informáticos gobiernan? ¿Por qué empleamos una metodología “artesanal” en lugar de jugar con los datos masivos para el acercamiento a nuestro objeto de estudio? ¿Por qué en un mundo de disrupciones tecnológicas de métricas y datos se pone la mirada en la etnografía?

Antes de responder estas preguntas elementales para el problema de estudio aquí planteado, es necesario hacer una breve referencia a la discusión teórica que existe

en torno a esta rama de la antropología. Bien es sabido que existen diversas aproximaciones tanto en opiniones y posturas epistemológicas alrededor de la etnografía, así como su utilidad, validez, métodos y técnicas.

Gómez (2012) menciona que la etnografía corresponde a un método integrativo que se nutre de diversas herramientas en función de la recolección, análisis e interpretación de datos, así mismo esta ha de brindar puentes de acercamiento a las realidades tanto de sujetos individuales como de colectivos. Esto con el objetivo de recopilar información acerca de los problemas de investigación, su comprensión e interpretación.

Por otra parte, para Geertz la etnografía corresponde a un método aplicable a diversas disciplinas y a diversos grupos humanos, incluyendo las relaciones de parentesco, las relaciones de producción, la distribución del espacio físico y los usos del lenguaje para la comprensión y descripción del conocimiento local, Geertz (1983).

Velazco y Díaz de Rada citado en Ferrandiz (2011) mencionan que la etnografía corresponde a un proceso de corte metodológico que describe a la antropología social. Por su parte Guber (2001) en su postura epistemológica entiende que la etnografía viene a constituir una interpretación/descripción sobre lo que el investigador ha visto y escuchado por tanto ha de presentar esta interpretación problematizada acerca de aspectos de las realidades de colectivos humanos.

Lo que se constituye como etnografía según Solis & Maldonado (2006), es uno de los elementos de mayor relevancia para la comprensión del territorio. Una de las principales metas a criterio de los autores es la descripción detallada de la realidad social por medio de la observación, entrevistas y revisión documental. El análisis del investigador o investigadora pasa por la sensibilidad de la “limpieza” del dato,

entendido esto como una selección intencionada sobre tópicos que se han elegido estudiar.

Guber (2001) remarca aspectos elementales en la construcción del conocimiento etnográfico. Primero establece dos líneas de análisis a saber, la vía que va desde el desconocimiento al reconocimiento. Estos dos acercamientos ayudan de sobremanera en la comprensión del fenómeno, primero porque las personas investigadoras reconocen una ignorancia de corte metodológico por tanto es necesaria la aproximación para la comprensión y aprehensión para poder conocerla e interpretarla. A partir de esta aceptación en cuanto a la limitación del conocimiento y premeditada ignorancia se desarrollan pilares fundamentales que impulsan la búsqueda del conocimiento.

En cuanto al enfoque, la etnografía debe ser asumida no como una simple técnica, mencionan García-González & González Veléz (2019) sino como una manera de hacerle frente a la investigación, con el objetivo de describir y entender la realidad a partir de la perspectiva de la otredad. La etnografía es en esencia una aproximación tanto descriptiva como interpretativa, se resaltan aspectos trascendentales de este enfoque etnográfico sobre el conocimiento y entendimiento de las experiencias de las individualidades o colectivos bajo análisis.

La observación y la entrevista son herramientas que la etnografía provee en el análisis cualitativo, el trabajo de campo y el acercamiento al sujeto de estudio arrojan datos tan importantes como la teoría. Mediante la interacción se logra una participación abierta que incluso traza guías para el estudio de temas futuros.

La observación recurrente y la convivencia prolongada, permite comprender el sentido de las prácticas cotidianas y la interpretación de estas, en este caso Agentes Aduanales, Consolidadores de carga internacional, Pedimentadores, Exportadores e Importadores que actúan en la Aduana Caldera, Costa Rica.

La aplicación de la etnografía crítica repercute en mejoras, aporta a los registros de conocimiento cultural y patrones de integración social. Mediante la observación o entrevistas de campo pueden percibirse características y rasgos específicos de los individuos que permiten crear una descripción minuciosa de los comportamientos o eventos, esta herramienta aporta al investigador elementos materiales, organizativos, emotivos, creativos, paradigmáticos y simbólicos que se utilizarán en el estudio de la cultura particular, Guber (2001).

Las orientaciones de Geertz (1983), quien concibe a la antropología como un acto interpretativo; el objeto de atención del investigador debe estar puesto sobre el entramado cultural: las instituciones, las acciones, expresiones, imágenes, acontecimientos y costumbres que a través de la etnografía se van registrando todos y cada de los elementos culturales que aparecen de forma directa en los acontecimientos sociales; medio por el cual se representan las formas culturales. Los insumos investigativos se obtienen a través de la observación de los fenómenos sociales, para posteriormente dar el salto etnológico; es decir: comparar con otros fenómenos similares e interpretar los sentidos subyacentes.

La observación y la entrevista son un complemento tanto en las investigaciones cuantitativas como cualitativas, ya que articula la experiencia de campo y el análisis, ambos indispensables en la recolección de datos, sin embargo, se requiere de elaboración teórica, análisis de conceptos que ayude a comprender la realidad.

Según Marcus (2002), cuando en la etnografía no se presenta una perspectiva epistemológica o cuando simplemente una descripción se presenta sin ninguna teorización que la ubique, difícilmente podremos hablar de un estudio o descripción etnográfica, puede constituir en el quehacer del investigador o una herramienta importante para el análisis y solución de problemas educativos.

También los instrumentos de la etnografía pueden ser muy valiosos en la investigación de campo para enriquecer la calidad del dato y ampliar o esclarecer su información. En la investigación etnográfica el producto principal del trabajo analítico es un texto descriptivo. La construcción de esta descripción analítica se hace necesariamente desde alguna conceptualización teórica, aun implícita, es decir, siempre se hace una descripción entre muchas posibles.

Otra etapa necesaria en el proceso de la investigación es la triangulación de los datos, es decir, relacionar los diversos tipos de datos recogidos, con el fin de analizar las similitudes o divergencias entre lo que comunican los participantes, lo que observa el investigador, y lo que piensan, a su vez, el análisis realizado por el investigador. Esta última fase Scollon y Wong Scollon la denominan “interacción del observador con los miembros”. El resultado es un proceso que consigue adentrarse, tanto teórica como metodológicamente, en los a menudo indirectos y siempre complejos vínculos que existen entre el discurso y la acción Scollon (2001).

Por otra parte una de las principales finalidades con la etnografía es lo relacionado con el interpretar/describir Gomez (2012), en donde el investigador se ha de proponer hacer legible la cultura etnográfica a quienes no pertenezcan a ella de manera que la lectura y comprensión sea accesible para cualquier persona, con esto se busca que indistintamente de la herencia epistemológica y formativa del investigador, este sea capaz de entender e interpretar los resultados del análisis etnográfico de los INCOTERMS y la cultura organizacional sobre la que gira la aduana de Caldera.



## **CAPÍTULO II: Métodos de Trabajo**

### **Metodología**

El desarrollo de la investigación tiene un enfoque cualitativo ya que, el objeto de este estudio radica en captar ciertas características específicas de la realidad humana utilizando como base el conocimiento científico en la Psicología y las Ciencias Humanas en general que será usado en este caso, para determinar el conocimiento de un establecido tema, la aplicación y el dominio que tienen los individuos que han sido parte de este proceso.

*“...el método experimental y sus derivados, como las únicas alternativas de producción de conocimiento científico en la Psicología, y las Ciencias Humanas en general, se encuentran limitaciones en el conocimiento científico de ciertos planos de la realidad humana (problemas como la libertad, la moralidad o la significación de las acciones humanas cotidianas). De ahí que tenga sentido buscar y difundir métodos de investigación alternativos que permitan captar esas características específicas de la realidad humana, es decir, tiene sentido estimar la vigencia científica de las alternativas de investigación cualitativa” (Quintana, 2006)*

El método de investigación cualitativo consta de etapas que son las que le darán el sentido y respuesta al estudio en cuestión, pues consta del desarrollo descriptivo, comprensivo y explicativo.

Para la recopilación de toda la información de la investigación en la fase exploratoria, se define como objetivo el realizar un análisis de conocimientos prácticos sobre los INCOTERMS 2010 en profesionales o usuarios de estos que actúan en la Aduana de Caldera en la provincia de Puntarenas en Costa Rica.

Según el autor Quintana (2006), la acción básica para este caso fue la observación anticipada de la realidad que se iba a investigar para ello llevando a cabo entrevista a informantes claves, al tener esto definido se procede al mapeo del escenario donde va a desarrollarse la investigación en este caso Aduana de Caldera, Puntarenas y el muestreo contempla todos aquellos actores parte de la investigación a través de las entrevistas aplicadas, basada en la teoría que expone el autor Alberto Quintana que el muestreo de la investigación es discriminatorio describiéndolo con un objetivo de “Maximizar oportunidades para verificar la argumentación o el argumento construidos, así como también las relaciones entre categorías, permitiendo alcanzar la saturación de aquellas que han mostrado un desarrollo insuficiente.” (Quintana, 2006)

Con los elementos base de la investigación se procede al diseño, para abarcar este tema se indaga principalmente en la notoria dinámica de los patrones errados en la aplicación del tema de los INCOTERMS en los entornos laborales de cada uno de los exponentes de este trabajo, es así como se define una potencial área para indagar en un conocimiento que esta, que es de suma importancia y que debe ser reforzado para que cumpla su objetivo de manera exitosa.

A raíz de esto surgen muchas interrogantes que dan nacimiento al desarrollo de este tema ¿Cuánto saben los profesionales aduaneros y de comercio exterior verdaderamente sobre el tema de INCOTERMS? ¿Todos los profesionales que trabajan y aplican INCOTERMS tienen una carreta afín que les da este conocimiento? ¿Se puede tener una correcta aplicación sabiendo lo básico sobre el tema de INCOTERMS? ¿El conocimiento de INCOTERMS se debe estudiar y actualizar?

La respuesta a todas estas preguntas no es concreta, no es puntual porque con el desarrollo de la investigación a medida que el investigador va operando, va

encontrando diversidad de ideas y opiniones de las partes investigadas, es ahí donde hay una apertura en el proceso de recolección de la información y en el análisis de los datos.

*“Esta referencia mediadora del papel del investigador resulta útil en dos sentidos: de una parte, sirve para enfatizar cómo el investigador no puede cumplir a cabalidad los objetivos de la investigación sin acudir de manera amplia a su propia experiencia, imaginación e inteligencia; de la otra, para visualizar cómo el conjunto de la investigación depende para su éxito, en un altísimo grado, de la relación que el investigador logre construir con las personas individuales, el grupo humano o ambos, según la perspectiva que busque conocer.” (Quintana, 2006)*

Es de suma importancia, por parte del investigador en este caso que se toma la tarea de investigar, que pueda ser flexible con las personas que son parte del estudio, entablar bases

de confianza y sobre todo que sea un ambiente óptimo para el intercambio de conocimientos, la discusión y el aprendizaje, no es el objetivo señalar si la persona está en lo correcto o en un error, simplemente esa información que comparta será parte del estudio para que, de una manera general, se pueda identificar en qué casos, áreas y demás puede existir una oportunidad de mejora para la aplicación correcta de los INCOTERMS.

Al definir las bases del estudio e investigación, al definir el tema, dar un diseño y aplicar parte de la psicología humana para la recolección de datos es de suma importancia hacer tangible todo eso que se ha ido ejecutando.

Para este caso la aplicación de la entrevista por medio del instrumentos de cuestionario es la herramienta principal para la recolección de estos datos, ajustado a la nueva realidad virtual, cada uno de los participantes de la investigación se

somete a una entrevista vía plataforma electrónica llamada Microsoft Teams, se realiza el proceso de aplicación de 17 preguntas en total (abiertas y cerradas) pues el objetivo principal es coleccionar el conocimiento de cada uno de los participantes al conocer sus opiniones al dar sus opiniones.

Una vez recolectada la información y los datos por medio del análisis de cada una de las entrevistas se hace una clasificación en una tabla de valores para así dividir por medio de porcentajes cuanta cantidad de personas coincidían con la información y cuáles definitivamente tenían una concepción o idea diferente.

*“El cuestionario busca proteger la estructura y objetivos de la entrevista. Aun así, con cada una de las respuestas a las preguntas del cuestionario, el investigador cualitativo puede explorar de manera inestructurada (esto es, no preparada de antemano, pero sí sistemática) aspectos derivados de las respuestas proporcionadas por el entrevistado.” (Quintana, 2006)*

Todos estos elementos en conjunto dan como resultado la investigación sobre la correcta aplicación que tienen los profesionales en temas de aduanas y de comercio internacional, dentro de las grandes esferas del conocimiento y las aplicaciones que estos puedan desarrollar, muchas veces obvian un tema y es ahí donde se recae en errores “simples” pero muy cruciales a la hora de ejecutar temas de negociación, intercambios, establecimiento de lazos y relaciones comerciales por medio de la compra venta internacional de bienes dentro de ajetreada y delicada arista del mundo globalizado.

## **Aspectos metodológicos de la etnografía descriptiva/interpretativa**

Para el abordaje metodológico se han distinguido tres principales ejes de análisis alineados a las dimensiones tanto de la metodología como de técnicas. Estos campos corresponden a apartados gubernamentales y la etnografía organizacional

de la cultura institucional. Esto ha implicado una detallada revisión documental desde el proceso de conformación de los INCOTERMS, su historia, además de su evolución en el tiempo. Lo anterior en función del análisis longitudinal en distintos periodos.

En una segunda instancia se han replicado entrevistas semiestructuradas al personal involucrado en la actividad aduanal en Caldera esto para conocer, describir e interpretar el grado de conocimiento de los agentes sobre el problema que aquí se estudia. Por último (pero no menos importante) se implementó un análisis etnográfico integrado sobre las actividades y prácticas de la cotidianidad organizacional. En resumen, se busca realizar un diagnóstico de la situación actual del conocimiento y de prácticas del personal aduanero sobre los INCOTERMS en la aduana de Caldera.

Se busca crear e implementar una guía o manual detallado en función de que futuros investigadores puedan aplicarlo independientemente de dos variables, a saber: el recorrido académico epistemológico del investigador, así como del momento en el tiempo en que se encuentren.

Se han incorporado y estudiado tres elementos concretos a saber: 1. La cultura organizacional sobre literatura disponible y capacitación sobre el tema de los INCOTERMS por parte del personal aduanero en Caldera; 2. Conocimiento empírico arrojado por parte de las entrevistas semiestructuradas aplicadas a cada una de las personas evaluadas en la serie de preguntas estratégicas ligadas al problema de investigación que aquí nos reúne; 3. El análisis etnográfico de las técnicas cognoscentes las cuales recopilan aquella información invisible al ojo común. que sólo el investigador dotado de herramientas teórico-prácticas maduras puede identificar.

## Técnicas de investigación aplicadas

Desde la antigua Grecia con sus máximos exponentes como Platón, Aristóteles, Sócrates entre otros, se han venido desarrollando argumentaciones en pro y contra de las técnicas o aproximaciones tanto cuantitativas como cualitativas de investigación. Por un lado (Conde) 1994a citado en Valles (2000), hace referencia que las palabras "cualitativo" y "cuantitativo" (haciendo eco sobre las perspectivas de corte metodológico), corresponden a las ciencias en un espectro macro han de tener una larga data tanto histórica como filosófica y científica.

Una división marcada entre maestro y alumno (Aristóteles y Platón). El primero con visiones y entendimiento de su cosmovisión desde una experiencia más cualitativa, o mejor dicho una aproximación más cercana al trato con el mundo de las cosas (*empireia*). Platón tenía una concepción más cuantitativa, más formalista, más orientada a las matemáticas euclidianas. Desde entonces se han desarrollado escuelas vinculadas a una u otra tradición.

Se entiende que derivado del amplio e inacabado debate filosófico/científico, cada disciplina adopta las herramientas que mejor le solucionen sus problemas metodológicos, en nuestro caso y por la naturaleza de nuestra investigación se ha determinado que las técnicas y el corte metodológico se inclinan mucho más a la empírica cualitativa.

Específicamente tres técnicas pertinentes que dan solución al problema abordado. a saber: 1. La observación no participante en función de la búsqueda de la objetividad y la disminución del sesgo científico; 2. Las entrevistas semiestructuradas como componentes que permiten un equilibrio entre preguntas cerradas y abiertas permitiendo un margen para la interpretación sin dejar de lado una gran sistematización del dato recopilado; 3. El análisis etnográfico de la

información en donde se busca una interpretación/descripción detallada y precisa del fenómeno de estudio.

### **1. Observación no participante;**

La observación como método para la recolección de la información menciona Abarca et al (2012) no ha de limitarse a la simple obtención de los datos, más bien según Álvarez-Gayou (2003) se trata de toda una experiencia en la recolección de la información relevante sobre el mundo o fenómeno a estudiar. Lo que aquí se busca es abarcar el ambiente holísticamente donde los colectivos sociales se desarrollan en espacios físicos, personales, culturales, entre otros.

Para Sierra-Bravo (1984) la observación como técnica de investigación necesariamente debe tener tres elementos principales, a saber: 1. Se basa en lo que se ha de percibir mediante los sentidos donde ha de recopilar la visión que se tiene alrededor de un fenómeno o situación; 2. El estudio de situaciones en su “contexto natural”; 3. Se estudian los hechos donde el foco analítico son los sujetos. El rol del investigador es observar a otras personas o colectivos.

Cabe hacer énfasis en la diferenciación entre el mirar y el observar que para nuestros fines son dos conceptos totalmente distintos. Para el primer caso entendemos el concepto como aquella cualidad de las personas de ver, mientras que en el caso de la observación existe un fin específico y premeditado metodológicamente hablando. Abarca et al (2012) hacen la distinción tanto entre la observación “ordinaria” o no participante y la observación participante. En el primer caso se da cuando la persona investigadora se encuentra al margen o fuera del grupo a investigar por tanto no ha de participar de los acontecimientos teniendo una visión desde “afuera” lo cual hace disminuir el sesgo científico.

En la otra cara de la moneda está la observación participante donde el investigador se integra y forma parte activa del grupo, por tanto, empatiza y si la persona

investigadora no tiene un alto grado de experiencia se puede perder en el fenómeno observado y no logre alcanzar con el foco de interés. Álvarez-Gayou acoge la visión positivista donde el investigador puede establecer una distinción/separación entre su objeto de estudio y su posicionamiento epistemológico de su visión del fenómeno bajo análisis. De igual forma el autor hace mención que el abordaje de esta técnica tiene su complejidad por razones éticas de quienes han de investigar.

## **2. Entrevistas semiestructuradas;**

En el mundo de la investigación académico-científica existen tres aproximaciones a saber: Entrevistas estructuradas, entrevistas semiestructuradas y entrevistas no estructuradas. Según Lopez Sosa (2020) las primeras se caracterizan por preguntas en orden específico con posibilidad de respuestas cerradas, la limitante es que son muy rígidas por tanto la interpretación ofrece resultados no tan satisfactorios en comparación con otro tipo de entrevistas.

Por otra parte, están las entrevistas semiestructuradas, estas según Abarca et al (2012) hacen eco en que si bien cuentan con preguntas fijas los entrevistados pueden libremente contestar sin tener que elegir un marco cerrado de respuestas, esto hace que exista interacción por parte del investigador con el entrevistado. Por tanto, se podrían catalogar según los autores como más flexibles, dinámicas y menos rígidas lo cual permiten un mayor margen de interpretación del dato si se comparan con las entrevistas estructuradas.

Por último, dentro de este marco de posibilidades se encuentran las entrevistas de tipo no estructuradas donde según Lopez Sosa (2020) estas son las más flexibles en comparación a los dos tipos anteriormente mencionados. Esto por cuanto los entrevistados han de responder sin ninguna restricción lo que genera la divagación más allá de las preguntas en concreto. Sin duda es un tipo de entrevista en la cual existe gran riqueza a nivel interpretativo, no obstante, se debe tener en cuenta que



existe la limitante de la desvinculación de la pregunta central por tanto el contenido final podría ser de un valor poco o nulo por lo que “rescatar” los elementos que sí lo tienen resulta en la mayoría de los casos complejo.

En resumen y siguiendo a Peralta-Martinez (2009) se reconoce que las entrevistas han de permitir la recolección de datos sobre hechos y subjetividades de las personas, como creencias, actitudes, valores o conocimientos que solo a través de esta técnica se pueden obtener. Por lo anterior es que reconocemos esta aproximación como la más adecuada para solventar los problemas de corte metodológico en nuestra investigación.

### **3. Análisis etnográfico de la información;**

Álvarez Pedrosian (2011) hace énfasis en que tanto el trabajo de campo como la etnografía no pueden pensarse de manera separada. La información vista a través del prisma de la cientificidad acorde con la institucionalización de la ciencia antropológica. Esta técnica de aproximación al objeto de estudio resulta útil a nuestros intereses por cuanto se crean y recrean las diversas formas que constituyen una “radiografía” de la vida cotidiana que viene a representar el territorio fundacional de la identidad organizacional.

El análisis del contenido etnográfico producto de la amplia información recopilada en las técnicas anteriormente discutidas resulta fundamental esto por cuanto se busca generar un acercamiento al entendimiento y la descripción. Se debe aclarar que la ciencia etnográfica no forma parte del método deductivo, más bien está busca cristalizar una caracterización a profundidad de aspectos culturales, históricos y organizacionales. Se busca un complemento con el positivismo metódico de la encuesta por ejemplo (la cual es rígida sin variaciones en el caso de preguntas cerradas), se aboga por una densa descripción cultural, se hace hincapié en la cotidianidad de los individuos.

Para la realización de este análisis de corte descriptivo se han tomado insumos bibliográficos científicos y material proveniente de la experiencia en la recopilación de información en el trabajo de campo etnográfico realizado. Se incorporaron aproximaciones materiales de la filosofía de la subjetividad premeditada, así como filosofía de la ciencias humanas y sociales. Se reconoce la postura de Álvarez Pedrosian (2011) quien menciona que la práctica etnográfica ha de consistir en un conjunto articulado de estrategias y técnicas cognoscentes que necesariamente deben atravesar e interactuar con dominios tanto del pensar como del conocer, esto de una forma singular con distintos niveles y grados de aproximaciones generalizadoras.

## **Tablas de Análisis**

A continuación, se detalla la información recopilada de la aplicación de la entrevista por medio del instrumento de cuestionario es la herramienta principal para la recolección de estos datos. Los que se convierten en un insumo directo para el análisis de factores.

### **Sección A. Tablas de análisis sobre conocimiento inferencial**

#### **Tabla 5. Medición del conocimiento Inferencial: Preguntas cerradas**

*Conocimiento inferencial según respuestas de participantes en preguntas cerradas*

<b>Sujeto</b>	<b>Pregunta 1.</b> ¿Ha escuchado alguna vez el término INCOTERMS?	<b>Pregunta 3.</b> ¿Cuál es el objetivo de los INCOTERMS en el Comercio Internacional?	<b>Pregunta 6.</b> ¿Cuál es el ente regulador de los INCOTERMS?	<b>Pregunta 7.</b> ¿Cada cuánto tiempo el ente regulador de los INCOTERMS hace revisiones y actualizaciones de estas reglas internacionales?	<b>Pregunta 8.</b> ¿Cuántos son los grupos en los que se clasifican los INCOTERMS según la Cámara de Comercio Internacional?
<b>1</b>	Sí	Opción A	Opción D	Opción C (Selección antojadiza)	Opción C (Selección antojadiza)
<b>2</b>	Sí	Opción A	Opción D	Opción C	Opción C
<b>3</b>	Sí	Opción A	Opción D	Opción C	Opción C
<b>4</b>	Sí	Opción A	Opción D	Opción C	Opción C
<b>5</b>	Sí	Opción A	Opción D	Opción C	Opción C
<b>6</b>	Sí	Opción A	Opción D	Opción C	Opción C

7	Sí	Opción A	Opción D	Opción C	Opción C
8	Sí	Opción D	Opción D	NS/NR	Opción C
9	Sí	Opción A	Opción D	Opción C	NS/NR
10	Sí	Opción A	Opción D	Opción C	Opción C
11	Sí	Opción A	Opción D	Opción C	Opción C
12	Sí	Opción A	Opción D	Opción C	Opción C
13	Sí	Opción A	Opción D	Opción C	Opción C

**Tabla 6: Medición del conocimiento inferencial en preguntas abiertas**  
*Conocimiento inferencial según respuestas de participantes en preguntas abiertas*

<b>Sujeto</b>	<b>Pregunta 2. En sus palabras ¿Qué es un INCOTERMS?</b>	<b>Pregunta 15. ¿Cuáles son los principales cambios que usted podría resumir sobre los INCOTERMS 2020 frente a los INCOTERMS 2010?</b>
<b>1</b>	Término de comercialización en que se define el precio de una mercancía en una compraventa.	No conoce los cambios

<p><b>2</b></p>	<p>El INCOTERMS es un acrónimo o un vocabulario a nivel internacional que se utiliza para las transacciones comerciales de proveedores e importador para todo lo que son compras a nivel internacional.</p>	<p>Los INCOTERMS 2020 creo que me permite hacer como un parámetro más específico ¿Cuáles son los que yo puedo utilizar y abrieron un poco más? por ejemplo, que puedo yo utilizar uno en aéreo y marítimo polivalente me va a permitir hacerlo con un poco más de claridad, sin embargo, hacerlo con muchos proveedores que todavía siguen utilizando el INCOTERMS sin hacer una aclaración cual es de las dos diferencias: 2020 o 2010. En este punto la idea principal es que me pueda aclarar ¿Cuáles puedo utilizar? en marítimo ¿Cuáles me van a permitir de ese marítimo a que yo pueda utilizarlo también en aéreo- terrestre?, entonces el 2020 me viene a aclarar un poco más ese punto.</p>
<p><b>3</b></p>	<p>Bueno el término comercial INCOTERMS es, en realidad es una marca ¿verdad? la Cámara de Comercio Internacional fue la</p>	<p>Los principales cambios es que desaparece el DAT y apareció el DAP y la diferencia principal es que uno establecía que se</p>

	<p>creadora de esa marca y aparte una serie de normas que le permiten a los importadores y exportadores definir las responsabilidades de cada uno al momento de la transacción saber ¿quién se encarga de qué? ¿Quién paga el seguro? ¿Quién paga el flete? Estos costos se incluyen o no en la factura comercial. El traslado de la responsabilidad, o sea, a partir de qué punto de la cadena logística es responsable el importador o el exportador que en el momento de un reclamo es muy importante. Estos términos comerciales no son un contrato de comercio, forman parte del contrato, deben estar incluidos y estos INCOTERMS son actualizados cada diez años por parte de la Cámara de Comercio Internacional.</p>	<p>entregaba en terminal y el otro no se entrega en terminal, se entrega en cualquier parte y además es descargado. Incluye la descarga además de que en las notas explicativas o en el libro propiamente es más amigable la forma en que se pueden localizar las obligaciones del comprador y vendedor, están una frente a la otra y es más fácil su consulta. Hay un cambio también con lo que se refiere al seguro. El seguro en algunos casos, el aéreo debe tener una categoría más alta, pero sin duda el seguro subiría. El nombre de esto es un arreglo entre las partes, también hay otra que es más bien un tipo de propuesta porque cuando una mercancía es vendida más bien en el exterior y se compra por carta de crédito, entonces el vendedor necesita un BL formado en el que diga que la mercancía está sobre el barco para poder ir al banco y cobrar el dinero. Se propone que se le</p>
--	---	--

		<p>solicite por parte del comprador al barco, a la naviera que emita ese documento de esa forma, aunque no haya llegado todavía el contenedor sobre el barco para que pueda empezar a proceder con cobrar el dinero del pago. Esos serían como los principales.</p>
4	<p>Para mí un INCOTERMS es un contrato de compraventa internacional entre un comprador y un vendedor para definir las obligaciones del importador y del vendedor.</p>	<p>Me parece que los INCOTERMS del 2020 hubo algunos cambios con base en quién se hace cargo de la parte de asumir el seguro, básicamente es lo que sea, y también hay uno muy importante es que antes estaba el Delivery at Terminal que estaba condicionado a que la entrega fuera en terminal y ahora el cambio está Delivery, bueno entrega en el lugar convenido entonces ahora está más abierto porque no está condicionado a la terminal en cambio ahora el comprador y el vendedor pueden definir el lugar de entrega.</p>

<p><b>5</b></p>	<p>Es un conjunto reglas que regulan la relación comercial entre las partes sería comprador y vendedor en un contrato de compraventa internacional.</p>	<p>Bueno, solo había escuchado de un cambio muy importante que había sido la eliminación del INCOTERMS DAT (Delivery At Place) que lo habían cambiado por el DPU que ese era como... Ah mentira no perdón, voy a hacer una corrección. El DAT es Delivery At Terminal y el DPU es Delivery at Place que es algo así. Entonces en este caso el DAT establecía que debía ser en una terminal en específicamente, en cambio el DPU establecía que podía ser en cualquier lugar y que, descargado, la mercancía, entonces creo que este cambio es como el que más he escuchado.</p>
<p><b>6</b></p>	<p>Un INCOTERMS es un término que sirve para hacer compraventa internacional y no solamente internacional, dependiendo la región se puede utilizar hasta nivel nacional o local. Veamos el ejemplo más básico, si usted hace un transporte entre Rusia a China,</p>	<p>En algunos de los casos la parte de seguros que eso no tiene mucho cambio, el gran cambio que hubo fue el nuevo DPU que es la entrega en el lugar de descarga, que antes DAP que era la entrega en terminal, pero lo dejaba sumamente abierto, ahora con el</p>



	puedes utilizarlo como parte del aseguramiento, parte de las condiciones que este pueda tener.	DPU tenemos un lugar descarga específico. Y ese es el principal cambio que me dice a mí adónde estoy y no me deja abierto todo.
7	Términos internacionales de comercio, utilizados en operaciones comerciales de compraventa internacional para determinar y regular las obligaciones y responsabilidades entre vendedor y comprador, referentes a costos, medio de transporte, seguro, riesgo, etc.	No se dieron mayores cambios, salvo la sustitución del término DAT por DPU para darle una denominación más versátil.
8	Son contratos internacionales entre partes sobre las responsabilidades de cada uno de los involucrados en la entrega de mercancías.	No lo tengo al día.
9	Son los términos de compraventa internacional. Son las reglas de compraventa internacional.	No sabría no hice la última actualización. Cuando estaban haciéndolas, cuando estaban anunciándolas algo oí que iban a abrir un INCOTERMS y quitar otro, pero al final no, este año no fui al curso de actualización por lo

		<p>general voy al que, al que da la universidad Braulio Carrillo, pero este año ha sido intenso entonces no me actualicé.</p>
<b>10</b>	<p>Términos de compra y ventas internacionales para un efectivo desarrollo de la operación.</p>	<p>NS/NR</p>
<b>11</b>	<p>Son términos de comercio internacional que se presentan con acrónimos.</p>	<p>No no no, pero estoy seguro que es por ahí, Desapareció un INCOTERMS y apareció otro. El DAT y se incorporó el DPU, eso es. Después se cambió el articulado. Cuando uno lee los INCOTERMS, eso viene por artículos, a.1, a.2...la contraparte sería b.1 a b.10. ¿Me sigue?</p> <p>Hay que leerlos en forma de espejo. Si yo leo a.1, leo b.1. Los artículos regulan las obligaciones del vendedor. Los artículos b, regulan las obligaciones del comprador. ¿Cuál es el principal cambio? es un cambio didáctico y de fluidez de dinámica porque intercambiaron el orden en que</p>

		<p>están establecidos y en la versión 2020 lo que hacen es hacerlo fluido, de forma tal que las principales obligaciones y temas de contratos auxiliares fueron ordenados en un orden cronológico más ordenado cómo fluye en la realidad, antes encontraba, por decir algo, las obligaciones de entrega y de contratación del transporte en a.4-a.5, ahora encontramos en a.2-a.3 y a a.4, es decir, lo que tenemos son las obligaciones generales del lugar de entrega, puede ir en el contrato de transporte, puede ir en el contrato de seguro, un orden más cronológico más claro. En sí, se cambió la cobertura del seguro pasando de una cobertura C a una cobertura A solo en CIF. Yo diría que esos son los principales grandes cambios. Después que se permite un cambio en el FCA, que se emita un BL que diga abordó a pesar de que no es navieras y de crédito documentario se permite,</p>
--	--	---

		esos diría yo, son los principales cambios.
<b>12</b>	Son términos de compra internacional.	Básicamente el cambio de DPU a DAT y algunas variaciones en tema de seguridad del transporte y obligaciones.
<b>13</b>	Bueno, el INCOTERMS en su concepción de acrónimo son términos de comercio, desarrollados por la cámara de comercio internacional. Es un ente privado, que lo busca es destacar los términos de compra venta internacional, entonces son términos que vienen a apoyar las transacciones internacionales.	Creo que eliminaron o reajustaron del grupo D, que hicieron las modificaciones, también actualizaron las modalidades y medios de pago. Un poco más inmerso a los términos y responsabilidades de los INCOTERMS, pero eso fue ya más como letra menuda. No tan sustancial como lo fue por ejemplo la transacción de los 2000 al 2010 que, por ejemplo, si hizo la segmentación de medios de transporte que fue un facilitador para poder tratar de empezar a utilizarlos un poquito mejor, entonces esos son los que recuerdo en este momento.

--	--	--

**Sección B. Tablas de análisis sobre conocimiento empírico**

**Tabla 7: Medición del conocimiento empírico en preguntas cerradas.**

<b>Sujeto</b>	<b>Pregunta 10. ¿Cuáles son los INCOTERMS que se utilizan únicamente en Transporte marítimo y vías navegables interiores?</b>	<b>Pregunta 11. ¿Qué obligaciones abarca el INCOTERMS DDP?</b>
<b>1</b>	Opción A	Opción C
<b>2</b>	Opción A	Opción C
<b>3</b>	Opción A	Opción C
<b>4</b>	Opción A	Opción C
<b>5</b>	Opción A	Opción C
<b>6</b>	Opción A	Opción C
<b>7</b>	Opción A	Opción C
<b>8</b>	Opción A	NS/NR
<b>9</b>	Opción A	Opción C
<b>10</b>	Opción A	Opción C
<b>11</b>	Opción A	Opción C

<b>12</b>	Opción A	Opción C
<b>13</b>	Opción A	Opción C

**Tabla 8: Medición del conocimiento empírico en preguntas abiertas (4, 5,9).**

*Conocimiento empírico según respuestas de participantes en preguntas abiertas*

Sujeto	Pregunta 4. ¿Los INCOTERMS se pueden negociar entre las partes en un contrato de compra y venta internacional? ¿Para qué?	Pregunta 5. ¿Qué define un INCOTERMS en una relación comercial?	Pregunta 9. ¿Por qué los INCOTERMS se dividen en estos 4 Grupos?
1	Sí, para definir las obligaciones tanto del vendedor como del comprador respecto por ejemplo al punto de entrega y responsabilidad de la mercancía de uno a otro.	El precio de la mercancía y obligaciones de las partes.	Creo que por el tipo de transporte que se puede usar.
2	El objetivo de que un INCOTERMS exista entre las partes es que se pueda negociar ¿Quién es el responsable? ¿Quién va a asumir los	Define quién tiene la responsabilidad de cubrir los fondos y hasta adónde básicamente digamos. El INCOTERMS en la relación comercial	Porque va a depender mucho de los tipos de riesgo que van a aplicar y de las partes de la transacción como se va a manejar.

	<p>riesgos? cada tarea Entonces el principal punto son: saber cuáles son los riesgos ¿De quién es la tarea? ¿Quién es el encargado de hacerlas?</p>	<p>te va a decir ¿dónde entre mi responsabilidad como comprador? o ¿Dónde entra mi responsabilidad como vendedor?</p>	
<b>3</b>	<p>Si se pueden negociar para ver si la factura o qué costos dentro de los gastos que se incluyen para transportar la mercancía desde el país exportador hasta el país del importador ¿quién va a contratar? por ejemplo quien va a pagar el seguro y ¿Desde dónde se traslada la responsabilidad de la mercancía de pérdida o riesgo?</p>	<p>¿Qué define un INCOTERMS en una relación comercial? Si es que bueno, sería repetir lo mismo ¿Que define el INCOTERMS? Define si el valor de la factura incluye gastos ¿hasta qué punto de la cadena comercial? Si es FOB va a incluir los gastos de la mercancía desde el país exportador hasta puesta sobre el barco, si incluye costo y flete</p>	<p>Para establecer, bueno los clasifica en letras cada uno, bueno en el E es EX WORK, en el D serían tres que es DAP en el C es costo y flete CFR, CIF y CIP, F sería FCA, FAS y FOB. La clasificación por letra en los INCOTERMS 2020 cambió ¿verdad? y ahora es por medio de transporte</p>



		<p>entonces ya sabemos que la mercancía va a incluir además de esos gastos el monto del flete internacional, si es CIF sabemos que además de los gastos FOB, adicional los costos del flete y el seguro. Entonces esa es la función del INCOTERMS en la factura comercial.</p>	
4	<p>Se negocian para... Sí se pueden negociar entre la parte de la compra y la venta y se negocian para establecer cuáles van a ser los riesgos que va a asumir el comprador o cuáles obligaciones va a asumir el vendedor, el pago, el costo flete, seguros y demás costos que se dan en</p>	<p>Ah ok ¿Que define? Bueno no sé si esto servirá: la entrega, los términos de entrega, el pago del flete, el pago del seguro, costos de carga, descarga.</p>	<p>Es que sí sé que se dividen así y qué significa cada uno, pero no sé por qué se dividen en cuatro grupos. Podría decir que dependiendo del grupo las obligaciones tanto vendedor y comprador están relacionadas, por ejemplo: La relación</p>

	una transacción internacional.		del grupo C son obligaciones similares en los INCOTERMS, hay no se Tati como responderle, bueno si sé, pero no sé.
5	Si, se puede negociar como entre comprador y vendedor y siento que, para establecer las condiciones y responsabilidades, por ejemplo, condiciones entrega en la mercancía o lo que van a ser los riesgos que va a adquirir cada uno y también lo que es como lo que, los gastos en los que va a incurrir cada parte.	Como le he ido comentando, son los términos comerciales establecidos a nivel internacional y estos definen las responsabilidades y obligaciones que tiene cada parte en el contrato de compraventa internacional.	Creo que unos tenían que ver con la entrada y la salida, pero no estoy muy segura de esa respuesta. Como que unos INCOTERMS estaban únicamente para la entrada, otros para la salida, he visto unos videos de esto, pero no sé.
6	Si se pueden negociar porque por ejemplo si usted y yo estamos en diferentes países y	Lo que define son las responsabilidades que tiene cada uno y el tipo de transporte que	Por los tipos de responsabilidades que tienen los compradores.

	<p>requerimos hacer un envío primero tenemos que ver qué tan rápido usted lo ocupa. Si me dice: -Diay no yo lo ocupo entre un mes, entonces se lo envío en un barco y ahí qué clase seguro puede utilizar. Si quiere realizarlo mediante CIF o quiere realizarlo mediante una carga tipo fondos yo me encargo y la responsabilidad queda en usted y podemos negociar. Básicamente la negociación sirve para ver costos y responsabilidades que podemos tener ambas partes, entonces yo puedo decirle: - Tatiana ¿Por qué no me lo dejas aquí en la puerta de la casa que es</p>	<p>vamos a utilizar, ya sea un multimodal porque así los podemos dividir en grupos.</p>	
--	---	---	--

	<p>el DDP y a partir de eso yo le asumo el costo, entonces cuando me lo cobre me va a decir a mí: - Bueno yo llegué hasta allá ¡Páguemelo! Entonces yo creo que por ahí puede servirnos.</p>		
7	<p>Los INCOTERMS se incorporan dentro de los contratos de compraventa internacional para definir de manera clara y precisa, la responsabilidad por daño, pérdida o destrucción de la mercancía y las obligaciones que asume cada una de las partes.</p>	<p>Define el momento y lugar en que el vendedor transfiere al comprador la responsabilidad sobre el manejo de la mercancía.</p>	<p>No preciso la respuesta, creo que es por el tipo de medio de transporte utilizado.</p>

8	Se pueden negociar para beneficio de las partes, es un contrato para determinar quién paga y hasta donde.	Define las responsabilidades de cada parte con respecto a la entrega y recibo de las mercancías, define también cómo se pueden cobrar los impuestos tomando en cuenta el costo, seguro y flete según nuestra regulación.	Porque dependen de los contratos que se pactan, más o menos responsabilidad del vendedor y comprador.
9	Si, de hecho, es recomendable que se negocien en el contrato de compraventa internacional si se tiene y esto es para determinar las obligaciones de cada uno de cada una de las partes a la hora de hacer las compras internacionales.	Básicamente depende mucho de la relación comprador-vendedor, por ejemplo te pongo un ejemplo: Hologic, todos sus INCOTERMS son EX-WORK, todas las compras son EX-WORK porque Hologic maneja toda la logística pero hay	A lo que me acuerdo, del transporte, de aspectos específicos del transporte y por las condiciones más que todo del pago de los tributos, que ahí es donde entra DDP y DPU, pero sí tiene que ver mucho, lo que pasa es que en la última revisión que se

		<p>una serie de variables porque por ejemplo Protect utiliza mucho el DAP a nivel rentable, a la hora que un comprador asuma el riesgo el valor de ese inventario ya cae de una vez a los libros contables, entonces algunas empresas deciden no tener ese inventario en tránsito registrado en libros, entonces usan DAP puerto o DAP planta, entonces si depende mucho de las necesidades y de las condiciones que requiera cada una de las partes.</p>	<p>hizo, si han hecho varios cambios, por ejemplo, cuando se aplicó el DAP porque es uno que se puede usar a nivel interno del país, por ejemplo. Pero básicamente con lo que yo aprendí hace muchos años, eso tenía que ver con el tipo de transporte que utilizaba.</p>
<b>10</b>	<p>Las condiciones de venta son raramente negociadas, pero sí es posible, con el</p>	<p>Determina los precios a ofertar en función de los términos utilizados.</p>	<p><b>No respuesta</b></p>

	<p>objetivo de garantizar los gastos, delimitar las responsabilidades entre el comprador al vendedor, de forma tal que la transacción no se vea directamente afectada.</p>		
11	<p>Vamos a ver, la respuesta es sí, entendido que ese contrato de compraventa tenga escrito como no escrito, puede ser escrito con un formato con clausulado amplio que regula todos los aspectos que las partes han negociado o puede conformarse mediante el intercambio de una serie de correspondencia con correo electrónico,</p>	<p>Bueno diría yo que define tres aspectos principales. Uno es el lugar y la transferencia del riesgo de la mercancía en ese contrato de compraventa internacional. El alcance del precio y me doy a entender qué quiero decir: El acrónimo que se elija de acuerdo con la versión, 2010 por ejemplo, 2010 y 2020 son once reglas, en la</p>	<p>Esa razón tiene que ver con el alcance de los derechos y obligaciones o el alcance de los deberes, derechos y obligaciones en el que las partes se comprometían cuando se escogía un INCOTERMS uno se ubicaba especialmente rápido, el EX WORK es el de mínima obligación para el vendedor y de máxima obligación</p>

	<p>WhatsApp, cartas, etc.; que todo ese conjunto venga a determinar el alcance de ese contrato o puede ser mediante contrato verbal. La respuesta es sí, más bien esa es la única forma, debe haber disposiciones que emite la cámara de comercio internacional que no son un tratado, no son una regla de acatamiento obligatorio, lo es en el tanto y cuanto las partes en el ejercicio de la voluntad y de acuerdos intercambiados mediante acuerdos verbales o escritos aceptan incorporar los</p>	<p>versión de 2000 y 1990 eran trece reglas. El alcance del precio va a estar en conjunto de esas doce reglas que se escojan, de la versión 2010-2020 por dar un ejemplo. Te va a decir si sos el comprador, el vendedor, el precio que has cobrado que te obliga a asumir y qué te obliga a tramitar y realizar. Por decir algo: Si yo contrato y escojo uno de los INCOTERMS que concibe como INCOTERMS de llegada que puede ser un DDP, el precio que yo cobro va a ser todo lo necesario hasta poner la mercancía a disposición del comprador en sus</p>	<p>para el vendedor. En el grupo F el vendedor asume ciertas obligaciones de poner en obligación al transportista principal, de embalaje, característica para que soporte un transporte, de emitir cierta información que sirve para la exportación en el grupo C asume más obligaciones el vendedor de forma tal que contrata el transporte principal, contrata seguros, etc. y la obligación es de máxima obligación. Para el vendedor e inversamente. Si yo soy el comprador y me voy a un comprador, era el de máxima obligación</p>
--	--	--	--



	<p>en esa relación de compraventa.</p>	<p>instalaciones o en su lugar de destino en la unidad de transportes sin descargar, pero todo correspondiente a importación, tiene que cubrirlo pero si yo lo que negocié fue un INCOTERMS CIF, pues lo que va a obligar a cubrir es todo lo necesario para realizar la exportación y todo lo necesario del costo de llevar la mercancía hasta el puerto de destino, incluyendo el seguro, más allá de eso no, entonces si te dice que abarca el precio y dependiendo el tipo de mercancía y el territorio al que están involucradas las partes tanto de importación como de</p>	<p>para el comprador y mínima para el vendedor. Si me voy a un F, dejaba de asumir ciertas obligaciones que tenía el vendedor en él se asumió menos y en el D casi que asumo las mismas obligaciones siendo el comprador.</p>
--	--	---	---

		<p>destino, podría conllevar obligaciones sanitarias, de bioseguridad, de bioterrorismo, entonces dependiendo del producto y de los requerimientos técnicos de ingreso y salida. Entonces eso es: tenemos que es 1: Transferencia del riesgo y lugar de entrega 2. alcance del precio y eso otro va a conllevar el alcance del tercer rubro y eso implica si alguien tiene la obligación de tramitar el transporte y contratar el seguro o si existe obligación de contratar el seguro, si yo tengo que entregar la mercancía con cierto tipo de</p>	
--	--	--	--

		<p>embalaje, con ciertos requerimientos técnicos de tramitación o de documentación, bueno eso es, quién trámite que respecto con la mercancía.</p>	
<b>12</b>	<p>Se escoge el INCOTERMS que se adapte al tipo de negociación</p>	<p>Cuál es la responsabilidad de cada parte.</p>	<p>Creo que se dividen depende de la necesidad, por ejemplo, aéreo, marítimo, multimodal.</p>
<b>13</b>	<p>Bueno en este caso, lo que se busca es negociar la selección del término para determinar cuáles son las responsabilidades que van a tener tanto el comprador como el vendedor en la transacción comercial y de donde hay un</p>	<p>Las responsabilidades que van a tener que asumir las partes y donde está justamente ese traslado de responsabilidad ¿En qué momento pasa a ser de uno o del otro, todas las responsabilidades de</p>	<p>En cuatro grupos se dividen en debido al nivel de responsabilidad de las partes, el grupo E es el que tiene menor responsabilidad del vendedor y el grupo D va a ser el que tiene mayor nivel de responsabilidad del</p>

	traslado de responsabilidad a partir de esta selección.	la transacción comercial?	vendedor. El C y F son intermedios que lo que van a ver es el punto de entrega de la mercancía que lo que va a ver es el puerto de salida, de origen o puerto de destino.
--	---	---------------------------	---

**Tabla 9: Medición del conocimiento empírico en preguntas abiertas (12,13).**  
***Conocimiento empírico según respuestas de participantes en preguntas abiertas***

<b>Sujeto</b>	<b>Pregunta 12. ¿Cómo estructurar un proceso de conocimiento aplicado a los INCOTERMS y su correcto funcionamiento?</b>	<b>Pregunta 13. ¿Cuáles actores cree usted que inciden en la aplicabilidad de los INCOTERMS y qué papel desempeñan en la dinámica de un proceso de compra venta?</b>
<b>1</b>	Quizás estructurando programa específico sobre INCOTERMS que comprenda el estudio de casos reales donde se haya tenido que hacer efectiva la cláusula pactada del contrato	Vendedor como parte de la compraventa tendrá la responsabilidad hasta punto x Comprador como parte de la compraventa tendrá la responsabilidad hasta punto x

	<p>producto de siniestros ocurridos en el trasiego de la mercancía.</p>	<p>Transportista internacional: En caso de siniestro tendrá que lidiar con vendedor o comprador la ejecución de seguros.</p> <p>Aseguradora: En caso de siniestro tendrá que lidiar con vendedor o comprador la ejecución de seguros</p>
<p>2</p>	<p>La principal, el punto principal para que las personas, tanto compradores como vendedores puedan aplicar un INCOTERMS correcto es sabiendo las reglas específicas. Muchas veces los INCOTERMS al haber tantos y entre las transacciones y los puntos específicos donde corta cada uno, es muy difícil a veces para un comprador o un vendedor saber por ejemplo se lo voy a poner en franco a bordo o sobre a bordo las diferencias de entre un espacio y el otro son muy cortas entonces ¿qué es lo ideal? que exista una forma más amplia de poder explicar hasta dónde va a llegar y cuál es punto</p>	<p>El comprador y el vendedor. Realmente porque va a depender mucho de la responsabilidad que yo quiero obtener y que yo quiero vender ¿por qué? porque si yo le digo o sea yo no quiero venderle con responsabilidad o sea hasta mi fábrica o yo puedo comprometerme a buscar un transportista hasta un lugar de entrega o puerto, entonces la aplicabilidad es meramente la responsabilidad de cada uno de los dos: comprador y vendedor.</p>

	<p>específico. En la gran mayoría o en la actualidad no se conoce, o sea, es desconocido esos puntos tan importantes para saber hasta dónde llegué y hasta adonde puedo llegar.</p>	
<p><b>3</b></p>	<p>Si, a mí me parece que los INCOTERMS se pueden comprender perfectamente bien, desde el punto de vista de ver el valor en aduanas porque a muchas personas no tienen conocimiento de negociación en aduanas que es una materia técnica, al igual que la clasificación arancelaria y el origen, entonces, si no tienen conocimientos de valor en aduana se les va a hacer muy complicado por conocer la aplicación correcta de los INCOTERMS, entonces este, mi recomendación para tener una especie de ¿cómo lo digo? Dice usted, es un proceso, un proceso es conocer el valor en aduanas y los INCOTERMS entonces este, como usted sabe, usted es universitaria, usted debe haber llevado valor y</p>	<p>Si, esa es una negociación interna porque el transportista no se va a poner a negociar ¿verdad? Si usted me pregunta la dinámica de un proceso de compra y venta es la parte compradora y la parte vendedora, el exportador en el país de origen y el importador en el país de compra, o sea ellos tienen, si usted quiere llamarlo un proceso, tienen que ponerse de acuerdo para definir cuál es el término comercial y dejar claro cuáles son las responsabilidades de cada uno dentro de la negociación.</p>

	<p>conoce el valor desde el punto de vista del convenio para la aplicación del capítulo sétimo de GATT ¿verdad? entonces tendríamos que ver qué elementos componen el valor en aduanas y desde mi punto de vista una persona sabría que costo, seguro y flete es el valor en aduanas de acuerdo con el acuerdo centroamericano de valoración aduanera y de acuerdo al GATT ¿verdad? Entonces de ahí debería comenzar a restar para ir quitándole elementos al valor desarmarlo, por decirlo de alguna forma y saber hasta qué punto de la cadena logística pertenece cada uno de los INCOTERMS en el caso de EX WORK sería el que mínimo el que, la factura contendría el mínimo valor de gastos porque ni siquiera el exportador está obligado a cargar el medio de transporte y el DDP es donde mayor elementos de gastos deberá componer la factura de modo que en alguno tendría que restarle algunos elementos, por</p>	
--	--	--

	<p>ejemplo el transporte interno y otros para llegar al valor CIF y en el otro tendría que sumarle todos hasta llegar al valor CIF.</p>	
4	<p>Primero hay que conocerlos, estudiarlos y entenderlos, tener práctica, por ejemplo, a veces vemos que viene una carga o que se va a hacer un despacho y que se está utilizando un INCOTERMS incorrecto, que se está usando un INCOTERMS marítimo para algo aéreo entonces siento que en ese proceso deberíamos de ser vigilantes y tratar de corregir todo ese tipo de errores para que los INCOTERMS se puedan aplicar de la mejor manera, de la manera adecuada y de la manera para que fueron creados.</p>	<p>Bueno el primer actor para mí es el vendedor que está muy relacionado con la actuación del comprador que ellos dos se ponen de acuerdo para definir qué INCOTERMS van a pactar y también eso se hace mucho dependiendo del tipo de la mercancía que se está negociando. También en la aplicación de los INCOTERMS tienen que ver por ejemplo en el despacho, en la exportación y en la importación, por ejemplo, la parte que se hace en el lugar del destino, por ejemplo, las agencias aduanales tienen mucho que ver en esa dinámica de la aplicación de los INCOTERMS.</p>



<p><b>5</b></p>	<p>Bueno desde mi punto de vista creo que debe haber un curso mayormente enfocado al tema de INCOTERMS, que se enfoca en tema de INCOTERMS, que realmente expliquen cada uno y por ejemplo ¿Qué responsabilidades adquiere cada parte en cada uno de los INCOTERMS?</p>	<p>Vamos a ver. Bueno claramente el comprador y el vendedor que forman parte del contrato, también como el transportista que es el que se encarga de, valga la redundancia que es el que se encarga de transportar la mercancía, pero básicamente sí para mí, pero igual como está establecido, los actores más importantes en este tema son comprador y vendedor porque son los que establecen si quieren usarlos o no, igual no es como obligatoria según tengo entendido.</p>
<p><b>6</b></p>	<p>Ok, para estructurar un proceso de conocimiento en la aplicación, primero deben de saber qué es como tal cada término. Ya cuando usted tenga por lo menos eso, enseñe las obligaciones y los derechos que existen de este, luego veamos los usos y luego ver hasta llegar a los costos. A veces nadie sabe cómo calcular el CIF, el costo,</p>	<p>Empieza desde el vendedor, transportista, empresas aduanales, gobierno; todo eso va a intervenir hasta llegar al comprador, tenemos todas esas diferentes intervenciones, tenemos también sus aduanas y sus transportistas.</p>

	<p>el seguro y el flete, entonces contempló el flete, pero no contempló el costo que va a intervenir, va a intervenir el transporte local o el flete es principal, eso es lo que nosotros debemos ir estructurando, ir estructurando el conocimiento y poder mostrar eso ya en el trabajo.</p>	
7	<p>Se debe incorporar dentro del esquema de educación tributaria, no solamente para los operadores de comercio internacional o quienes estén vinculados de manera directa. Conocer sobre materia tributaria debería ser parte esencial dentro de los sistemas de educación.</p>	<p>Considerando la “aplicabilidad” como la utilidad del INCOTERMS para establecer el valor en aduanas o seleccionarlo en una operación comercial determinada, intervienen: transportistas (aéreo, marítimo, terrestre) y manipuladores de carga, empresas de seguros, bancos, agencias de aduanas, comprador (importador), vendedor (exportador). Cada uno incide al momento de definir el INCOTERMS a establecer en la operación en la operación de compraventa, y eventualmente</p>

		<p>interviene en el establecimiento de responsabilidades al momento de su aplicación.</p>
<b>8</b>	<b>No respuesta</b>	<p>El comprador y el vendedor por supuesto, porque son los que contratan y determinan cómo van a vender y comprar su mercancía, y esto determina de qué forma se pagan los impuestos en el país donde se compró.</p>
<b>9</b>	<p>Entonces en el curso de riesgos de mercancías, había que ver los INCOTERMS, tenía un curso de negociaciones internacionales-INCOTERMS, entonces en todos los cursos que ella diera, daba una buena cantidad de los cursos de la currícula en el momento y yo empecé en el CUNA lo que es ahora la UTN con un diplomado, entonces, un diplomado de comercio internacional, entonces después ya cambié ya la U para seguir mi proceso pero de los</p>	<p>Depende mucho del tipo de empresa, por ejemplo, Procter and Gamble tiene un departamento que se llama Attract que se encarga de elegir el INCOTERMS correcto, pero toma mucho en cuenta los contratos que tenga con navieras, líneas aéreas, consolidadores, por ejemplo, Hologic que utiliza únicamente EX WORK que es de la cadena médica, de cadenas de suministro. Se hacen cargo del riesgo del material como para</p>

<p>       cursos que yo llevé un ochenta por ciento vi los INCOTERMS en clases de ella, entonces si se queda mucho grabado, casos reales, donde decía mucho, bueno tenemos este caso, estas son las necesidades del importador, estas son las necesidades del exportador, entonces ¿Cuál es el INCOTERMS que más se le ajusta? Revisábamos las responsabilidades con ella, las responsabilidades y los riesgos ¿quién los asume? la famosa tablita que esa nunca se olvida (risas) la tablita de los INCOTERMS pero creo que los casos aplicables donde uno tiene toda la variedad de necesidades y los requerimientos de cada una de las partes, entonces uno lograr e identificar a la hora de ver cuál es, está bien uno puede tener la respuesta mala pero la profesora al final hacía como una recapitulación y veíamos las respuestas de todos grupos ok, entonces decía esto está bien, esto está bien, pero entonces explicaba ella cuál era la lógica de     </p>	<p>       mantener la integridad del mismo entonces para asegurarse de que en transporte no sucede absolutamente nada entonces van y le revisan toda la logística, entonces van y le recogen a la puerta al vendedor, entonces si depende mucho de la estructura de la empresa como tal, en Hologic y en Boston center pasan, a nivel de Hologic se tienen definidos, entonces en materia tree compliance cuál es el INCOTERMS correcto y ese se elige. Si fuera una empresa pequeña ahí es otro caso, si por ejemplo yo tengo una Pyme y yo quiero empezar a exportar mis productos, muy posiblemente también negociaría un FCA o negociaría un EX WORK porque tal vez no tenga todo el conocimiento logístico o no tenga la palanca para poder ofrecer costos logísticos más baratos, entonces tal vez le estoy enviando a Walmart Estados Unidos y     </p>
--	--

	<p>pensamiento para determinar el INCOTERMS correcto.</p>	<p>Walmart tal vez tenga sus contactos súper buenos y puedas lograr un mejor precio, aparte de que yo como pyme tal vez no me pueda hacer cargo del riesgo total del transporte de la carga, no tenga el respaldo financiero, si por A o por B la carga se dañó, tener que reponerla tal vez no tenga el respaldo financiero, entonces tal vez dependa de la obligación y del tipo de empresa.</p>
<b>10</b>	<b>No respuesta</b>	<b>No respuesta</b>
<b>11</b>	<p>Vamos a ver. Creo que habría que empezar ubicando a la persona en lo que es un contrato de compraventa internacional, después trataría de desarrollar un segundo apartado relacionado a ver ¿Cómo sería la dinámica de fluir de una compraventa internacional? es decir, ¿Cómo sería desde una negociación ç, desde la contratación de los diferentes auxiliares que participan o las</p>	<p>Es una pregunta muy amplia, parto de lo que expliqué. En un contrato de compraventa internacional, las dos personas y las dos partes que intervienen claramente es el comprador y vendedor, pero por la dinámica comercial entre el comprador y el vendedor intervienen una serie de agentes económicos o intermediarios comerciales como puede ser el agente de venta,</p>

<p>diferentes partes que están en una compraventa como puede ser un operador logístico, una naviera, tema de seguro, cómo fluye por decirlo así, una compraventa propiamente y cómo se aplicaría, como se materializa en la realidad en el día a día. Con esos elementos entraría a ver, por decir algo, las principales, los principales marco regulatorio de la compraventa, estaría hablando de la convención de compraventa internacional que ya en Costa Rica está vigente, hablaría del contrato de compraventa, hablaría de ciertas obligaciones contractuales, hablaría del contrato de transporte, todo lo que podemos llamar contratos auxiliares al contrato de compraventa para posteriormente entrar ya a los INCOTERMS propiamente de forma tal, que uno previo a eso haya estudiado estas convenciones de compraventa internacional ¿Cuál es el marco regulatorio de una compraventa</p>	<p>como puede ser un agente compra, como puede ser un intermediario, entiéndase de casa extranjera o comisionista que interactúa en poner acuerdos. Otro ente que tiene una relevancia importante que son todos los que participan en el contrato de transporte internacional y la logística internacional que relacionado con aduanas tendría que ver todos los diferentes auxiliares de la función pública aduanera, el agente aduanero, el consolidador de carga internacional y el consolidador, la naviera, el agente naviero, donde se hacen las labores de consolidación o desconsolidación, el almacén fiscal, le incorporaría también las aseguradoras, todo lo que tiene que ver con seguros, a eso le agregaría si hay un crédito documentario en los diferentes bancos, es un negocio financiero, incorporándose a un negocio</p>
---	---

	<p>internacional? para entrar a los INCOTERMS a forma de un recuento histórico para entrar a cada una de la situaciones y cómo ha evolucionado y después me dispondría a explicar cada una las reglas, cada regla con sus particularidades de cada una, ¿Que se regula en cada una para que las personas entiendan su contenido, y por último me dedicaría a realizar un ejercicio de cómo redactar cláusulas contractuales que contemplen reglas de INCOTERMS de forma correcta, para evitar incertidumbre, dudas, malas interpretaciones y posteriormente me dedicaría analizar casos reales de cómo se han resuelto y cuáles son los errores que se cometieron.</p>	<p>logístico de compraventa donde ese banco que va a emitir un crédito documentario, va a emitir una letra para garantizar la compra y el pago de la compra y la interacción entre un comprador y un vendedor, las autoridades aduaneras como tal, porque al existir un INCOTERMS y al establecerse los impuestos aduaneros basados en un precio FOB, en un precio CIF, habría que ajustar el INCOTERMS dependiendo de si ha sido negociado en un grupo C, un grupo D, E, F o B para ajustar todo lo que es el tema de valor aduanero también.</p>
<p><b>12</b></p>	<p>Se deben clasificar por sus letras y luego el alcance de cada una de ellas. Es importante tener en cuenta que algunas de estas normas cambian anualmente.</p>	<p>La clase de mercancías, el tipo de transporte, la infraestructura de cada país y el tipo. El rol que juegan es muy importante para</p>

		que las responsabilidades y los deberes queden claros.
<b>13</b>	<p>Sí, un CIF Santa María (risas). Bueno en este caso sería como la definición general de lo que es el INCOTERMS que sí hace y que no hace, los alcances de los grupos, cuáles son las responsabilidades mayores y después qué se hace si entrara a leer la letra menuda del INCOTERMS como tal, entrar a ver cuáles son las responsabilidades hasta qué abarca, que no abarca, en qué momento se da ese traslado de riesgo y demás, en ese escalonamiento es que lo haría.</p>	<p>Bueno, primero empezamos a ver el comprador y vendedor que son los actores principales, de ahí empezaríamos a ver cuál es el trazado logístico, que también el transportista, los traslados de responsabilidad, quién está contratando qué en transporte interno como transporte internacional, también el tema de aduanas, dependiendo en el país en el que se encuentre, se van a pedir ciertos términos para las facturas que en este caso serían el CIF y el FOB, que si no estamos negociando eso tenemos que brindarle la información correspondiente para hacer los ajustes en el caso del pedimentador también en Costa Rica para hacer los ajustes para ajustar el tema del valor y hacer el cálculo de los impuestos y creo</p>



		que esos serían los principales que puedo recordar en este momento.
--	--	---

**Sección C. Tablas de análisis sobre conocimiento aplicado**

**Tabla 10: Medición del conocimiento aplicado en preguntas abiertas (14,16,17)**

<b>Sujeto</b>	<b>Pregunta 14. ¿Considera usted que a mayor inmersión en el sistema aduanal y de comercio internacional, mayor será el conocimiento de los INCOTERMS? ¿Podría justificar su respuesta?</b>	<b>Pregunta 16. A la hora de generar una forma de pago en un contrato de compra venta internacional, usted ¿Recomienda que sea anticipado, simultáneo a través de una cuenta abierta o a plazo?</b>	<b>Pregunta 17. Caso de INCOTERMS:</b>
<b>1</b>	Depende del área del campo aduanero donde se desempeñe. No todas tienen a los INCOTERMS como un tema primordial.	Pienso que eso depende de la relación existente entre comprador y vendedor. Si es una relación nueva me	Realmente no tengo conocimiento técnico respecto a esta situación como para calificarla de práctica prudente o

	<p>Los que están en cadena de suministros y logística sí van a explorar este tema con mucho detalle.</p>	<p>inclinaría por anticipado o simultáneo. Si es de vieja data podría utilizar a plazo. Vinculado a la pregunta anterior, <b>¿Qué tipo de medio de pago recomendaría usted?</b> Nuevamente, depende de la antigüedad de la relación entre las partes. Si es nueva incluso podría pensar en cobranza con entidad financiera. Si es de vieja data pago mediante transferencia internacional. Vinculado a las 2 preguntas anteriores</p>	<p>imprudente. Entiendo que la teoría indica que este se utiliza para transporte marítimo, pero en la práctica no sé qué efectos pueda tener usar un término de transporte marítimo a un envío aéreo.</p>
--	--	---	---

		<p><b>¿Qué INCOTERMS recomendaría para finalizar el contrato de compra venta internacional?</b></p> <p>Depende de la empresa compradora, si es una empresa con experiencia en el campo de compras internacionales sería adecuado un FOB, si la empresa no tiene experiencia o tiene muy poco preferiría un CIF.</p>	
2	<p>No. Realmente no se maneja, existe mucho desconocimiento inclusive en las mismas agencias de aduanas ¿Cuál es un</p>	<p>Un pago a través de una cuenta abierta. Va a variar mucho dependiendo de lo que te vayas a encontrar en el</p>	<p>Ok, en este punto como te mencioné antes es meramente desconocimiento de que es el mismo INCOTERMS</p>

	<p>INCOTERMS específico? ¿Cuáles son las reglas? ¿Cuáles son las obligaciones del comprador? ¿Cuáles son las obligaciones del vendedor? Es muy cerrado porque muchas veces los compradores no saben cuál es el INCOTERMS que le están vendiendo entonces a veces viene un INCOTERMS, tuvimos un caso que dice: Es que viene DDP o viene costo y flete, pero incluye un seguro, no me puede incluir un seguro si viene costo y flete o swish o viene el seguro porque no lo pagamos nosotros entonces hay mucho</p>	<p>camino por decirlo así, si los costos aumentaron a partir de lo que teníamos presupuestado no te lo van a poder cobrar, a riesgo mío como vendedor va a salir por dentro ¿verdad?</p> <p><b>¿Qué tipo de pago recomienda usted en lo personal? El mismo u otro personal.</b></p> <p>No realmente cuenta abierta. Hay que jugar mucho con lo que son las partes de descuentos si fuera un pago de contado o un pago por anticipo, entonces me juega mucho esa parte porque eso es otra parte específica de determinar. Pero si</p>	<p>digamos, si yo no sé qué significa un FOB no voy a decir, no lo voy a poder usar en un aéreo por decirlo así. Actualmente la autoridad aduanera acepta los INCOTERMS porque es un costo que se pagó hasta el destino independientemente si es aeropuerto o puerto. Lamentablemente el criterio aquí que se va a usar es ese, o sea, es puerto o es aeropuerto ¿Qué me dice el FOB? ¿A qué se traduce el FOB? como tal en sus siglas que es un franco bordo, Básicamente la clasificación que se la da como el INCOTERMS tal ¿Por qué podría ser o no aplicable? En una</p>
--	--	--	---

	<p>desconocimiento a nivel global tanto de exportadores como de importadores y con mucha más razón en el ámbito aduanero. Sí sería muy importante y considero que es muy importante que todas las personas que estamos en el ámbito aduanero conozcamos y amplíemos cada día más cuales son las características de cada uno de ellos.</p>	<p>de lo que es siempre una cuenta abierta.</p> <p><b>¿Qué INCOTERMS recomendaría para finalizar el contrato de compra- venta internacional?</b></p> <p>En la D si no me equivoco que estaba, perdón en la F, perdón perdón, perdón, en el C porque voy a jugar con lo que es costo y flete o un CIF, entonces eso me va a permitir yo como compradora tener menos responsabilidad que el vendedor me va a tener en el país de origen.</p>	<p>transacción aérea y ¿por qué no?</p>
--	---	--	---

<p>3</p>	<p>Por Supuesto que sí, porque todos los días nosotros en aduanas tenemos que enfrentar y recibir de los exportadores en los cuales están todas estas situaciones, tanto en la factura comercial como en el conocimiento de embarque, como en el conocimiento de las cartas de gastos y demás, todo esto se tiene que estudiar para ver si el INCOTERMS que tiene registrado en la factura comercial es correcto y además tiene que tener en cuenta que no solo los INCOTERMS participan ahí sí también hay regulación nacional, también existe una</p>	<p>¿Una forma de pago? Si, esto si le podría decir que no es un tema aduanero en el sistema comercial porque eso no tiene nada que ver con el sistema comercial, los INCOTERMS, ni tampoco con los temas aduaneros, eso es una negociación entre dos partes que no va a afectar nada del despacho en aduanas. <b>¿Qué tipo de medida recomendaría usted en caso de tener una relación comercial?</b> Cómo le digo que eso no tiene efecto en lo que es el INCOTERMS en realidad, o por lo</p>	<p>Si bueno, este es un INCOTERMS mal usado porque el FOB es usado para vías fluviales y marítimas, entonces no existe forma de que se le aplique el FOB a un aéreo, sin embargo se entiende que no incluye el valor del flete internacional, entonces hay un error en el INCOTERMS, en estos casos la aduana no cuestiona mucho la aplicación del INCOTERMS si está el valor correcto de la mercancía, pero en términos de la ley general de aduanas hay que tener mucha precaución porque en el artículo dos treinta y seis, apartado veinticinco, aplica una</p>
----------	---	---	---

	<p>resolución que ya está bastante viejita que le permite al importador cuando la factura es omisa y en lo que es el INCOTERMS y el desglose del INCOTERMS cuando procede, cuando la factura incluye el flete y el seguro, presentar una nota indicando cual es el INCOTERMS correcto y el desglose si procede. Entonces desde ese punto de vista quien revisa documentos de todos los despachos de aduanas todos los días conocerá más y más los INCOTERMS y tendrá que lidiar con este concepto todos los días de su vida y debería si es una</p>	<p>menos si lo tiene me gustaría que me explique porque en realidad no le encuentro ninguna relación con el INCOTERMS, eso nunca entra dentro de lo que es una relación comercial.</p> <p><b>¿Qué INCOTERMS recomendaría usted para hacer un contrato de compra-venta internacional?</b></p> <p>Como le dije anteriormente, cualquier forma de pago no afectaría el INCOTERMS pactado.</p>	<p>sanción por presentar a aduanas un documento incorrecto y es una sanción de quinientos dólares siempre y cuando sea posible, hay que explicar en la factura comercial, poner lo que corresponde.</p>
--	---	--	---

	<p>persona interesada conocerlos profundamente.</p> <p>Además de que tanto la cámara de comercio como de, internacional que aquí tiene una oficina en Costa Rica imparte charlas, por lo menos cuando hacen las actualizaciones imparten charlas, venden los libros, como también en las diferentes agencias, como en el caso mío, soy parte de la unidad técnica. Me ha tocado estar en la unidad técnica de dos agencias grandes de Costa Rica y el interés grande de las agencias es impartir charlas para que todos los funcionarios tengan conocimientos de los</p>		
--	--	--	--



	INCOTERMS y de cualquier otro tema que se vea en aduanas.		
4	Para mí, considero que sí, bueno dado que, al menos yo que trabajo en la parte del sistema aduanal cada día uno se queda con un poquito más porque no se queda únicamente con lo que uno vio en el papel o con lo que estudio o con lo que había entendido, sino que en el proceso de la práctica cada día se aprenden nuevas cosas y se ven las cosas más realistas a cómo se usan los INCOTERMS en la vida diaria.	Por ejemplo ¿de qué va a depender? si estamos haciendo una transacción internacional y yo estoy allá en Polonia y usted está aquí en Costa Rica ¿Qué va a definir la forma de pago para que nosotros hagamos negocios? Por ejemplo, si usted no me conoce me dice no confío y necesito yo también asegurar mi parte. Entonces eso va a depender de la confianza que exista entre comprador y	Primeramente, que un INCOTERMS FOB NO DEBERÍA asociársele a una carga aérea, primero que el FOB se debería utilizar únicamente para despachos marítimos. Se podría corregir si es con un término, claro si es una negociación similar por ejemplo he visto que lo que más se utiliza es un FCA.

		<p>vendedor por ejemplo si es un comprador nuevo o si es un comprador habitual, entonces ya será una confianza poder definir si lo va a poder pagar anticipado o si lo va a poder pagar después.</p> <p><b>¿Qué tipo de medio de pago recomendaría usted en ese escenario que le puse?</b></p> <p>Si yo fuera vendedor, anticipado y si fuera comprador elegiría una cuenta abierta o a plazo.</p> <p><b>¿Qué INCOTERMS recomendaría usted para formalizar el contrato de</b></p>	
--	--	---	--

		<p><b>compraventa internacional?</b></p> <p>A mí me gusta mucho el INCOTERMS o el CIF o el INCOTERMS CIF porque viene flete y seguro, por ejemplo, el CIF viene con flete y seguro hasta su destino, ya eso me da cierta seguridad y eso incluso le incluye el flete hasta en el país de origen, el del medio de transporte, entonces siento que no es tan abusivo para el comprador como para el vendedor, esos dos, en algo medio para los dos.</p>	
5	Sí, yo pienso que sí, porque a pesar de que	Ejemplo nosotras hacemos negocio y	Creo que está mal porque a lo que tengo

	<p>sea algo opcional, ya sea que se desempeñe en un puesto relacionado a los INCOTERMS o no, creo que como al ejercer una labor que está más enfocada en comercio, es más importante que debemos conocer y manejarlo porque no sabemos en qué momento debemos enfrentarnos a ellos o aplicarlos en algún momento de nuestra vida.</p>	<p>yo le mando y usted me paga al mismo tiempo.</p> <p><b>¿Qué tipo de pago recomienda usted?</b></p> <p>Si, es que ese a plazo ¿Es tiempo después o no?</p> <p><b>¿Qué INCOTERMS recomendaría para finalizar el contrato de compraventa internacional?</b></p> <p>Tal vez la familia C. Vamos a ver. Porque en la mayoría como que en esa parte del costo incluye el seguro y el seguro es como una de las cosas más importantes, usted tiene esa seguridad de que la mercancía si llega, es que no sé cómo explicarlo,</p>	<p>entendido el FOB es libre a bordo y es para marítimo, entonces en este caso habría que hacer una corrección en ese sentido y buscar un INCOTERMS apropiado y que sea como multimodal y más apropiado para la situación, no ese, porque a lo que tengo entendido creo que había cuatro que es FAS, FOB, SIB y otro, creo que eran cuatro, que son multimodales y en ese caso creo que está haciendo una mala aplicación.</p>
--	---	--	--

		<p>vamos a ver; principalmente por eso, porque de todos, la familia C es como la que es una de las partes más importantes que deberían tener una compra-venta internacional.</p>	
6	<p>Podría decir que sí en forma empírica porque he visto casos de gente que de forma empírica conoce gente y sabe tratar 1, 2, 3 pero no conocen la totalidad que en las academias ¿verdad? Llámese universidades y lugares de educación que nosotros si vemos la aplicación, entonces creo que, en el sistema</p>	<p>Eso va a depender mucho del tipo de cliente porque ¿Por qué va a depender del tipo de cliente? Porque uno: lo conoces, ¿Es la primera vez o cuántas veces has negociado? ¿Es un buen pago o no es un buen pago? Es alguien que se atrasa, que paga algún día, pero paga. Nosotros</p>	<p>Empecemos por una carga consolidada aérea, yo trabajé con logística de aviones, eso es casi irracional y sé que la gente lo hace, y utilizar un FOB vía aérea eso es peor, lo he visto también en transportes terrestres que cuando llega a la aduana usted dice FOB y ve un camión, entonces usted dice ¡A la gran! y usted dice</p>

	<p>aduanal como tal, no vamos a usar toda una inmersión del conocimiento.</p>	<p>tenemos que entender eso, es casi que un sistema crédito y cobro porque si metemos una carta de crédito o hacemos una transferencia en línea inmediata, casi no sucede, pero si lo vemos así dependerá demasiado de la negociación es que eso depende muchísimo, hay que saber con quién, a quién darle tiempo y a quien no.</p> <p><b>¿Qué tipo de pago recomendaría usted?</b></p> <p>Es que es muy relativo, por ejemplo, a mí me agrada mucho las cartas de crédito, pero si es la</p>	<p>¿cómo es? está jalando en una lancha o viene en un jacuzzi el barco una vara así. El criterio va a pasar y va a generar errores y posiblemente hasta doble pago de seguros adicional que las aduanas probablemente le digan: que es esa vara que no suena y te va a salir un semáforo amarillo o rojo, bueno amarillo si le va bien.</p>
--	---	---	---

		<p>primera vez, la utilización de una carta de crédito perfectamente. Dar un plazo muy largo, un peligro real, sumamente real que se da es por ejemplo con los chinos. Apareció una página, usted le mando todo y ok, lindísimo hiciste la carta de crédito y alguna hora llegó y desapareció la página, desaparecieron los números y quedó el crédito, entonces ahí es donde uno dice: bueno ¿Cuál es el mejor? Creo que hay que saber con quién se negocia para poder entender ¿Cuál medio de pago va a utilizar?</p>	
--	--	---	--

		<p><b>¿Qué INCOTERMS recomendaría usted para realizar el contrato de compraventa internacional teniendo en cuenta todo lo que me ha dicho?</b></p> <p>Yo la verdad usaría CIF, hablando del seguro, un seguro de ciento diez que me ayude.</p>	
7	<p>No necesariamente, el comercio internacional tiene muchas vertientes y roles particulares que no necesariamente general una especialización entorno a los INCOTERMS</p>	<p>Todo depende de la relación, confianza y vínculos que existan entre comprador y vendedor, así como de la óptica desde donde se analice, pues en ocasiones los intereses entre comprador y</p>	<p>Todo depende de la relación, confianza y vínculos que existan entre comprador y vendedor, así como de la óptica desde donde se analice, pues en ocasiones los intereses entre comprador y vendedor</p>



		<p>vendedor no necesariamente son una suma de beneficios, sino que suman o restan proporcionalmente a la inversa, lo que es beneficioso para el vendedor pueda que resulte en perjuicio para el comprador o a la inversa</p> <p><b>Vinculado a la pregunta anterior, ¿Qué tipo de medio de pago recomendaría usted?</b></p> <p>Recomiendo a plazo, con periodos de gracia y sin intereses.</p> <p><b>Vinculado a las 2 preguntas anteriores ¿Qué INCOTERMS recomendaría para</b></p>	<p>no necesariamente son una suma de beneficios, sino que suman o restan proporcionalmente a la inversa, lo que es beneficioso para el vendedor pueda que resulte en perjuicio para el comprador o a la inversa</p>
--	--	--	---

		<p><b>finalizar el contrato de compra venta internacional?</b></p> <p>Desde la perspectiva del importador, recomiendo CIF.</p>	
8	<p>La materia aduanera es muy amplia y todo depende del área en el que se encuentra más cerca, pero si con el paso del tiempo en el sistema aduanal se conoce un poco más de INCOTERMS, porque se debe analizar cada caso que se presenta.</p>	<p>Todo dependerá de las condiciones que tengan las partes para realizar estos pagos y lo que mejor le convenga en su negocio, todo es muy propio de cada caso específico, además de la confianza que exista entre las partes.</p> <p><b>Vinculado a la pregunta anterior, ¿Qué tipo de medio de pago recomendaría usted?</b></p>	<p>El INCOTERMS FOB es un INCOTERMS exclusivo del transporte marítimo y significa que el vendedor debe cargar las mercancías en el barco escogido por el comprador, tendría que utilizar un INCOTERMS similar al FOB, pero para aéreo.</p>

		<p>Como lo dije todo dependerá de cada caso, si tienen confianza entre partes, además de que les conviene más con respecto al pago, por ejemplo, si al pagar anticipado recibe un descuento y le tiene confianza al vendedor, sería mejor de esta manera, si el negocio no le permite pagar anticipado y lo mejor para el comprador es a plazo o a través de cuenta abierta, todo dependerá del caso y negocio en particular, así como el tipo de contrato que van a comprometerse.</p>	
--	--	---	--

		<p><b>Vinculado a las 2 preguntas anteriores ¿Qué INCOTERMS recomendaría para finalizar el contrato de compra venta internacional?</b></p> <p>También depende mucho de cuanto quiera y pueda responsabilizarme, entre menos responsabilidades tenga el comprador más seguro va a hacer su compra.</p>	
9	Yo diría que no, pero por ejemplo auxiliares de la función pública si lo deben de tener muy claro, por ejemplo las empresas que ofrecen servicios de pedimentación, las agencias de aduanas	Es que eso depende, por ejemplo si yo soy comprador, ya esta es una parte un poco financiera, si yo soy comprador yo tengo que tener la mayor cantidad de crédito posible, entonces	Bueno FOB es para marítimo, entonces ahí está la primera alerta y es muy común, es muy común que la gente diga FOB porque en su momento fue como el más utilizado, de hecho, el sistema

	<p>son las que deben tener esto muy claro porque también es la base para cobrar impuestos, entonces es muy importante que el pedimentador sepa que si el proveedor compro costo y flete, cómo hacer el cálculo según como está en el procedimiento de aduanas, entonces este, no creo que como todos los que estén en el sistema aduanal lo sepan porque hay muchas funciones, muchas funciones y muchas, muchos entes que entran que no tienen cómo el conocimiento total, si se debería tener, es algo que se considera muy importante porque es la base de</p>	<p>sería un pago a plazo ¿Por qué? porque entonces me permite tener caso y puedo contar con dinero en mi cuenta por más tiempo, entonces puedo hacer un pago al suplidor, si es el suplidor, obviamente yo pediría un pago en anticipo porque así me aseguro que me van a pagar y así tengo el dinero de una, entonces ¿Cuál es la recomendación? Vamos a lo mismo, entonces por ejemplo una empresa grande Hologic tiene varios tipos de pago, entonces tenemos suplidores importantes que pagan importantes sumas por</p>	<p>Oracle cuando uno coloca órdenes de compra, en las pantallas para que usted llene los datos que sea como a FOB, le pone INCOTERMS FOB a todo y me decían: No, es que quiere decir INCOTERMS, pero dice FOB.</p>
--	---	---	--

	<p>comercio internacional y al estar asociado a aduanas el sistema aduanal nacional debería tener conocimiento claro del tema de procedimiento de los INCOTERMS, pero básicamente está recayendo mucho en lo que son navieras por supuesto, porque es donde ellos cortan BL por ejemplo y las agencias de aduanas que ayudan al agente a ser el representante del importador para realizar la importación, si se tiene como conocimiento pero puede ser que por ejemplo la persona que haga servicio al cliente de una agencia</p>	<p>anticipado, tenemos suplidores que tienen métodos de pago sesenta, términos de pago a cuarenta días a treinta, no hay pagos de mitad y mitad, más que todo como para maquinaria o compras que son de un spot, pero por ejemplo si yo fuera una pyme, y estuviera iniciando, yo pediría un pago por anticipado porque hay muchas historias donde las personas que tienen una pyme mandan las mercancías y nunca reciben el pago, o compran mercancías y reciben otra cosa y pagan por adelantado, entonces</p>	
--	--	--	--

	<p>de aduanas no los tenga claro, solo el pedimentador, entonces ahí como que también el conocimiento se vuelve también un poco escaso y los procedimientos se vuelven un poco engorrosos y es por lo mismo.</p>	<p>hay que medir el riesgo y el nivel de confiabilidad que tenemos con los involucrados.</p> <p><b>Vinculado a la pregunta anterior, ¿Qué tipo de medio de pago recomendaría usted?</b></p> <p>No hay un INCOTERMS que se pueda recomendar simple y sencillamente porque yo siento que el FCA es mejor, o bueno yo siento que el EX WORK es mejor. Realmente para poder recomendar un INCOTERMS yo tengo que tener claro cuáles son las condiciones, cuáles</p>	
--	--	---	--

		<p>son los riesgos que yo puedo asumir, cual es la confiabilidad que yo tengo con el vendedor como estoy, si tengo una cadena de suministros fuerte, si tengo una cadena, estoy empezando y no tengo conocimiento entonces todas esas variables son las que vienen a conjugar cual INCOTERMS es el que yo voy a necesitar pero se requiere hacer un análisis situación actual, yo voy a decir, estoy así, yo voy a hacer esta compra ¿Cuáles son los requerimientos que me pide el</p>	
--	--	--	--



		<p>suplidor? ¿Cuáles son las condiciones que tengo? Teniendo esa información yo defino: -Ah bueno soy una pyme no tengo experiencia en transporte internacional, cotice con una naviera y me costó carísimo a un Walmart me dice: no te preocupes, yo tengo contactos súper buenos, entonces te vendo EX WORK o te vendo DDP, por ejemplo, tengo una muy fuerte cadena por ejemplo en el país vecino o por ejemplo un protector que Procter que nunca utilizaba DDP para asegurarse que los impuestos nunca</p>	
--	--	---	--

		pagarán impuestos que no estuvieran acorde a la ley.	
<b>10</b>	<b>Sin respuesta</b>	<b>Sin respuesta</b>	<b>Sin respuesta</b>
<b>11</b>	La respuesta es un poco entre el debe ser y el ser. Debería de serlo, pero la experiencia me ha demostrado que no, la experiencia me ha demostrado que hay mucho desconocimiento, la experiencia me ha demostrado que como todo mundo a nivel comercial lo único que conocer son el FOB y el CIF, casi que es lo único que regulan y hay mucho desconocimiento de su correcta aplicación y creo que ha mejorado un poco, pero falta	La respuesta es, la forma en que las partes se sientan confortables y tengan confianza para llegar a un acuerdo, no hay una receta en eso. Al final, las relaciones interpersonales, los contratos, las compra-ventas, se dan por necesidades y se dan por relaciones de confianza también. <b>Vinculado a la pregunta anterior...</b> ¿Qué tipo de medio va vinculado con la anterior? pero definitivamente si	Eso es prostituir el término. Es una verdadera prostitución del término INCOTERMS con ese FOB porque ese INCOTERMS es únicamente para transporte marítimo y en especial para transporte de mercancía que no esté contenida en contenedores que se transporta a granel o a gran escala. Donde lo que se esté transportando sea a cantidades enormes y no en contenedor, entonces sería una

	<p>muchísimo y no necesariamente por estar inmerso en eso hay estudios y soy sincero en esa posición.</p>	<p>estás negociando entre partes que no se conocen en una negociación, el crédito documentario es una excelente opción para garantizar a las partes, a ambas partes, al comprador de que le van a entregar la mercancía y paga el cincuenta o cien por ciento. Si tengo un crédito documentario tengo que verificar que se dé la entrega y el vendedor es que si hace la garantía y cumple con la entrega de los documentos en los términos que acordaron, va a recibir su pago.</p>	<p>verdadera prostitución del término.</p>
--	---	--	--

		<p><b>¿Qué INCOTERMS recomendaría para hacer el contrato de compraventa internacional?</b></p> <p>Esa respuesta es como decir que hay un INCOTERMS ideal y que es mejor que el otro y eso no existe. Si los INCOTERMS, las diferentes opciones que tenemos están como diferentes trajes que regulan las diferentes medidas, tamaños y circunstancias de la negociación y lo que hay que hacer es que las partes hagan una valoración objetiva de sus necesidades, de sus riesgos, y de sus intereses de</p>	
--	--	---	--

		<p>forma tal que busquen el INCOTERMS correcto que les calce, que se ajuste mejor a esas necesidades y particularidades y lo escojan porque no hay un INCOTERMS perfecto, algunos dirían que es FCA, otro diría, la realidad es que eso va a depender de la circunstancia y de la negociación y de las partes vinculadas.</p>	
12	<p>Si, considero que por mi caso lo que yo he aprendido de INCOTERMS fue gracias a mis estudios universitarios y la</p>	<p>Considero que puede ser anticipado, bajo ciertas condiciones.</p> <p><b>Vinculado a la pregunta anterior, ¿Qué tipo de medio de pago</b></p>	<p>Este INCOTERMS estaría mal utilizado, ya que no corresponde a ese medio de transporte.</p>

	<p>aplicación en la práctica.</p>	<p><b>recomendaría usted?</b></p> <p>Transferencias internacionales</p> <p><b>Vinculado a las 2 preguntas anteriores ¿Qué INCOTERMS recomendaría para finalizar el contrato de compra venta internacional?</b></p> <p>CIF</p>	
13	<p>(risas). No no es cierto, creo que la gente ha pasado muy por encima la importancia del sistema aduanal y el tema de los INCOTERMS.</p> <p>Cuando uno se sienta a estudiarlos verdaderamente y la aplicabilidad, uno se da cuenta de que</p>	<p>Creo que, con el simultáneo a través de una cuenta abierta, creo que es un poco más sensato hacerlo de esa forma, es que, dependiendo mucho de la relación, tenés que tener un poquito más de relación con la persona para que te lo dé a plazo, y anticipado tienes que</p>	<p>Bueno en este caso, mala aplicación del INCOTERMS, el INCOTERMS debe utilizarse para carga marítima, no aérea, puede hacerse reajuste, sin embargo, es como muy común.</p> <p>Encontrar este tipo de criterios, puesto como te decía anteriormente, son los más</p>

	<p>muchas veces se han aplicado bastante mal y yo me incluyo. Uno subestima la aplicabilidad del INCOTERMS y la capacidad de alcance del INCOTERMS que es vinculante a nivel contractual y que en tema de responsabilidades y demás, uno puede seleccionar el INCOTERMS seleccionado para defenderse en un proceso de controversias que pueda surgir en un contrato de compraventa internacional, si siento que hay mucho desconocimiento, no por ser un especialista en términos aduaneros</p>	<p>una excelente relación de confianza, un punto intermedio.</p> <p><b>¿Cuál medio de pago recomendaría usted? Bueno esa ya me la contesto. Y vinculado a las dos preguntas anteriores ¿Qué INCOTERMS recomendaría usted para finalizar el contrato de compraventa internacional basado en su respuesta?</b></p> <p>¿De las anteriores? En un intermedio podría buscar, dependiendo del medio de transporte, podría usar ya sea un grupo C o un grupo F porque son como los</p>	<p>conocidos, entonces la gente se va a la segura y utiliza eso. ¿Qué criterio técnico merece? El criterio técnico mío sería que uno, no podemos hacer un FOB consolidado y tampoco aéreo. Eso sería.</p>
--	---	---	---

	<p>o de comercio, se conoce aplicabilidad, como te digo, la gente suele usar el CIF y FOB porque son los más comunes y CIF Santa María no es broma, si he visto CIF Santa María, entonces hay mucho desconocimiento alrededor de eso.</p>	<p>más balanceados en tema de responsabilidades y son más sencillos de llegar a un acuerdo, entonces yo utilizaría alguno del grupo C o del grupo F esos son los que me irían.</p>	
--	---	--	--



## **CAPÍTULO III: Desarrollo de la Investigación**

### **Análisis de Factores**

Se utiliza como instrumento un cuestionario, el cual, debido a la pandemia del COVID-19 se aplica de forma virtual mediante entrevistas por la plataforma de Teams. El mismo fue aplicado a 13 Auxiliares de la Función Pública Aduanera que laboran bajo la jurisdicción de la Aduana de Caldera. Constando de 17 preguntas, entre las cuales, había preguntas cerradas como la 1, 3, 6, 7 y 8 que abarcaban temáticas de características sobre los INCOTERMS, tipo ¿cuál es el ente regulador?, ¿cómo se clasifican?, frecuencia en la que se revisan y los objetivos o finalidades de los INCOTERMS. Esto con la finalidad de determinar el conocimiento general que los entrevistados tienen en relación con aspectos generales sobre los INCOTERMS.

Por otro lado, se implementan preguntas abiertas, como la 2 y la 15, que tienen como objetivo el poder determinar más a fondo el nivel de conocimiento de los entrevistados, en relación con qué es un INCOTERMS y los principales cambios sufridos entre los INCOTERMS 2020 frente a los del 2010 y con ello, poder saber si se encontraban al tanto de los cambios sufridos.

Para el análisis de factores de este seminario se utiliza como herramienta principal el CICOIN (Círculo de Conocimiento de los INCOTERMS dentro del Comercio Internacional) que *“posibilita categorizar cuatro tipos de discernimiento aplicado respecto al tópico de los términos internacionales del comercio INCOTERMS.”* (Aragao et al., 2016). Las cuatro categorías de la división de este CICOIN, son:

- El conocimiento técnico, práctico y analítico.
- El conocimiento técnico impráctico.
- El desconocimiento técnico, más los ponen en práctica.

- El desconocimiento total, sin embargo, sugiere aplicación y fomenta criterio técnico.

Esta herramienta resulta fundamental para el análisis de los datos recopilados en este seminario, ya que permite la categorización del conocimiento en cuanto a la aplicación de los INCOTERMS en el comercio internacional. Se busca dilucidar tres grandes áreas de conocimiento, a saber: 1. El conocimiento inferencial, 2. El conocimiento empírico, 3. El conocimiento aplicado.

Es fundamental el entendimiento de la materia INCOTERMS para que se logre el objetivo del buen uso y el aprovechamiento que estos tienen, en este análisis de factores se estará llevando a cabo minuciosamente la observación y comparativa de las respuestas de los participantes de este estudio para determinar las áreas de mejora sobre este tema.

Para el desarrollo de este análisis se determinan el *conocimiento inferencial* que se entiende como aquel que se adquiere creando una serie de conclusiones a partir de datos o información previa que se tiene sobre el tema, el *conocimiento empírico* es aquel adquirido con la experiencia que el individuo haya desarrollado con el contacto sobre el tema y el conocimiento aplicado que radica en el correcto uso y aplicación de la información en la práctica. Los 3 tipos de conocimientos son claves a la hora de determinar el uso correcto de los INCOTERMS en las actividades diarias de la dinámica de comercio internacional que desarrolla el segmento de población objeto de este análisis.

Una vez definidos los elementos a tomar en consideración para determinar la clasificación de los tipos de conocimientos dentro del segmento objeto de la investigación, se procede con el análisis por medio de tablas donde se agrupa la información.

Para el desarrollo del análisis se toman las preguntas cerradas y se clasifican según las opciones habilitadas en el cuestionario (A-B-C-D-E) y se realiza un conteo de aquellas elegidas por los participantes. Para las preguntas abiertas se toman las respuestas tal cual los entrevistados las contestaron por medio de la transcripción de estas, para que el análisis no fuese alterado por motivos de tergiversar información, de esta manera se hace un comparativo de las respuestas brindadas por los participantes contra la respuesta correcta que responde a cada pregunta planteada.

El primer paso de este análisis es la sistematización de la información la cual se obtiene de la aplicación del cuestionario a través de las entrevistas realizadas, para el conocimiento inferencial son las preguntas cerradas 1- 3- 6- 7 y 8, en preguntas abiertas son la 2 y la 15, que determinarán el manejo de este conocimiento en los participantes del análisis para este seminario de graduación.

A pesar de que el conocimiento inferencial se desarrolla con la información que se tiene en el entorno a la mano sobre un tema específico, para el tema en cuestión de INCOTERMS del 100% de los participantes de la investigación el 15% no tenía claro cuál es el objetivo de los INCOTERMS, no sabían su uso por tipo de transporte y no conocían sobre su actualización cada 10 años por el ente regulador la Cámara de Comercio Internacional, son datos puntuales y básicos que todo auxiliar de la función aduanera debe de conocer en su cotidianidad laboral.

Es de suma importancia entender cuál es el significado real de los INCOTERMS y su funcionalidad dentro del comercio internacional según la CCI “Los INCOTERMS son términos de intercambio en la operación comercial presentes en los contratos de compraventa”. De las respuestas recolectadas en la investigación del 100%, únicamente el 69% proporcionó una respuesta correcta sobre el significado, mientras el 31% restante indicó con seguridad que los INCOTERMS

eran contratos de compra y venta internacional. Aquí se debe hacer una aclaración indicando que los INCOTERMS son parte elemental de un contrato de compra y venta, mas no son contratos de compra y venta como tal.

Cabe recalcar el tema de la actualización de los INCOTERMS 2010 a los 2020 al indagar sobre esta pregunta, los entrevistados se encontraron en un 70% de desacierto ya que, indicaron no estar actualizados sobre el tema. El restante 30% si fue capaz de desarrollar una explicación basada en los cambios principales con la eliminación el DAT y trabajar únicamente con el DUP, la actualización en el tema de los seguros en los INCOTERMS CIF- CIP y la actualización en el término FCA cuando es utilizado en transporte marítimo.

El segundo tipo de conocimiento que se establece es el empírico, entendiéndose como aquel conocimiento que se adquiere a través de las experiencias, para el análisis de este se toman en cuenta las preguntas cerradas 10 y 11 del cuestionario. En este caso el 100% de los entrevistados indicó como respuesta correcta que los INCOTERMS FAS- FOB- CFR y CIF son las reglas utilizadas en el transporte marítimo y vías navegables e interiores. Sobre la interrogante de las obligaciones del INCOTERM DDP solo el 7% no logró completar con éxito la respuesta correcta mientras que el 93% si consigue indicar que con el uso del INCOTERM DDP el vendedor corre con todos los costos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al lugar de destino.

Las preguntas abiertas de esta parte son las 4- 5- 9- 12 y 13, en un 100% los entrevistados indicaron que los INCOTERMS se pueden negociar entre las partes del contrato de compra y venta (comprador- vendedor) y así definir cuál término es el más adecuado a su relación y operación de negocio. Asimismo, indicaron que los INCOTERMS en una relación comercial definen las obligaciones y responsabilidades que cada parte tiene que cumplir bajo el término seleccionado en

su negociación. Por otra parte, del 100% únicamente el 15% logró dar una respuesta clara y correcto sobre la división de las categorías de los INCOTERMS de acuerdo con los medios de transporte utilizado y tipo de responsabilidad de cada parte para entender donde acaban las obligaciones de parte A y entra en escena parte B para concluir con éxito el recibimiento de las mercancías negociadas en su punto de destino.

Al ejecutar la pregunta ¿Cómo estructurar un proceso de conocimiento aplicado a los INCOTERMS y su correcto funcionamiento? Se logra coleccionar una variada serie de opiniones que en general, lleva un pensamiento conjunto, como profesionales de un área aduanera y de comercio internacional el estudio y entendimiento de los INCOTERMS es indispensable, tener ejemplos de la vida real para subsanar la mala aplicación de términos INCOTERMS por causa del desconocimiento o por el contrario para fortalecer las buenas prácticas ejecutadas. En los centros de estudio, empresas privadas, entes públicos el tema de capacitaciones, seminarios y talleres que vengán a robustecer el conocimiento sobre el tema de INCOTERMS de manera detallada, precisa y eficaz.

El tercer tipo de conocimiento que se determina es el aplicado, entendiéndose este como ese conocimiento que lleva al profesional al correcto uso y entendimiento del tema, en este solo se desarrollan preguntas abiertas (14-16) de aplicación de los INCOTERMS y un caso con errores (17) donde los participantes analizan porque hay error.

Parte de la dinámica de la entrevista es conocer las vivencias de los profesionales en su ámbito, una de las preguntas ligada con el CICOIN realizada consistió en conocer la opción acerca de, si a mayor inmersión en el sistema aduanal y de comercio internacional, ¿mayor será el conocimiento de los INCOTERMS? Y el 95% de los entrevistados indicó que el comercio internacional y el mundo aduanero

tienen muchas vertientes y por ende un profesional puede o no hacer uso de estos en sus labores, sin embargo, el desconocimiento de la aplicación de los INCOTERMS es una realidad que no se debe pasar por alto. El conocimiento actual se limita a EXW, FOB y CIF para concluir el mero trámite documental y muchos no saben su significado, qué alcances tienen, por qué se usan esos en específico y en cuáles casos se deben aplicar.

Dentro de la transacción de métodos de pago se señala el uso de los INCOTEMRS como parte sustancial, sin embargo, se recae en el tema del desconocimiento de los términos y se concluye utilizando los habituales EXW, FOB y CIF, no hay un análisis del porqué se pueden utilizar otros, con cuáles términos también se pueden cerrar buenos negocios y crear un balance de ganar- ganar para ambas partes involucradas (comprador- vendedor).

El segundo paso del análisis es la evaluación de los tipos de conocimiento, para este ejercicio se agrupa los 3 tipos de conocimiento destacados (inferencial- empírico-aplicado) con las respectivas preguntas que fueron aplicadas para cada uno, en esta parte se colocan las interrogantes de una manera afirmativa haciendo alusión a si se alcanzó el objetivo o no, de acuerdo con los resultados que arrojaron las respuestas de cada una de las personas entrevistadas.

Esta clasificación de la información a nivel de “logro” se determina con la siguiente escala:

- N1: No logrado (6 o menos).
- N2: Deficientemente logrado (7-9 personas).
- N3: Medianamente logrado (10-12 personas).
- N4: Logrado satisfactoriamente (13 personas).

Esta parte del análisis toma de manera general las respuestas y se agrupan las casillas de la escala según sea la cantidad de personas que acierten para cada una

de las interrogantes planteadas durante las entrevistas. Los valores para cada caso a nivel de porcentaje equivalen a N1 un 25%, N2 un 50%, N3 un 75% y N4 a un 100%.

La evaluación de los tipos de conocimientos viene a evidenciar cuál es el grado de discernimiento que demostró el segmento de población que se sometió a las entrevistas planteadas.

El resultado del conocimiento inferencial posiciona a los entrevistados en la casilla de la escala N3: Medianamente logrado, eso significa que entre 10 y 12 personas que fueron entrevistadas tienen conocimiento del tema. Entre las personas que fueron entrevistadas se encuentran: Agentes Aduaneros, Pedimentadores, Consolidadores de Carga, Exportadores e Importadores.

Las personas entrevistadas sí han escuchado el término INCOTERMS y saben que su objetivo en el comercio internacional es “Facilitar la operativa de las transacciones de comercio internacional, como establecer un conjunto de términos y reglas que determinen los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador”. (Cámara de Comercio Internacional- CCI, 2019).

Conocen que es la Cámara de Comercio Internacional (CCI) es el ente regulador de los INCOTERMS y que este, hace revisiones y actualizaciones cada 10 años de estos términos comerciales, tienen conocimiento de que los INCOTERMS 2010 se dividen en 4 grupos “E, F, C y D” y definen los INCOTERMS: “...como los términos comerciales para la compraventa de mercancías, que ofrecen seguridad y claridad en el comercio...”. (Cámara de Comercio Internacional- CCI, 2019)

El resultado del conocimiento empírico posiciona a los entrevistados en la casilla de la escala N3 medianamente logrado, eso significa que entre 10 y 12 personas

que fueron entrevistadas tienen conocimiento del tema a través de sus experiencias profesionales y su contacto en diversas situaciones al trabajar con INCOTERMS.

Por último, del resultado del conocimiento aplicado se posiciona en la casilla N2 “Deficientemente logrado”, significando que de 6 a 9 personas que fueron parte de las entrevistas lograron resolver satisfactoriamente las preguntas y resolver el caso aplicado a INCOTERMS.

Tomando en cuenta todo lo anteriormente mencionado sobre el análisis de los datos y como base la herramienta CICOIN se puede determinar que del 100% de las personas entrevistadas el 59% de estas se clasifica en el cuadrante “Conocimiento técnico impráctico”

*“Acuña a los sujetos que conocen los INCOTERMS, saben de su utilidad y pueden gerenciar su uso dentro de una organización. Sin embargo, suelen alejarse de los distintos términos de INCOTERMS por considerarse consultores o bien, que no deben tomar parte de las negociaciones de compra [1] venta internacional”. (Aragao et al., 2016).*

Un 23% de las personas entrevistadas se encuentra en el cuadrante de “Desconocimiento técnico, más los ponen en práctica”, que señala

*“Los riesgos de intercambiar mercancías aumenta toda vez que se estipulen de manera vaga, los términos de manejo, transporte y entrega de los bienes y las responsabilidades conexas. Uno de los principales errores, en cuanto a la aplicación de los INCOTERMS se refiere, es asumir que son un contrato de compraventa completo; siendo los mismos, parte de uno y generadores de responsabilidades solo son facilitadores en términos de entendimiento en cuanto a manejo y entrega de una mercancía se refiere.” (Aragao et al., 2016).*



Un 18% de las personas se encuentra en el cuadrante del “Conocimiento técnico práctico analítico” que indica “es el grupo donde se encuentran los sujetos que poseen conocimiento académico y actualizado sobre los INCOTERMS. Entienden la tipología, su uso y consecuencias” (Aragao et al., 2016).

El cuadrante “Desconocimiento total, sin embargo, sugiere aplicación y fomentan criterio técnico” en este análisis indica un 0%, pues los entrevistados, aunque desconocían mucha información y detalles, no eran ignorantes del todo sobre el tema de INCOTERMS.

Con la aplicación del instrumento y la información recolectada, los hallazgos más significativos indican que los profesionales tienen noción sobre el tema de INCOTERMS, los aplican en sus labores cotidiana y hacen uso práctico de estos, sin embargo, no hay un uso consciente sobre los impactos que puede tener una mala aplicación, no hay en muchos de los casos un análisis del porqué y para qué su utilización en determinada situación porque es solo un dato documental más.

En una operación aduanera y de comercio internacional todos los elementos son importantes, el valor aduanero, la clasificación de la mercancía, la asignación correcta de todos los elementos documentales, la previa negociación que da el inicio a la operación todo es una cadena y ninguna parte puede ir suelta, no se puede omitir u obviar la información porque este tema no es subjetivo, persigue que el entendimiento, la aplicación y la ejecución sea lo que debe ser de manera objetiva.

Con la entrada en vigor de los INCOTERMS 2020 se tiene una nueva oportunidad para reforzar el tema de los INCOTERMS desde lo básico hasta lo más detallado y puntual como sus alcances y obligaciones, entre los puntos más destacados para reforzar se pueden mencionar los siguientes.

1. Reforzar desde lo básico su significado, los INCOTERMS son términos comerciales que se negocian dentro de un contrato de compra-venta, pero no son un contrato de compra venta.
2. Estudiar el tema de la nueva división, en esta nueva actualización ya no existe las clásicas 4 categorías, sino solo dos, multimodal y marítimo, entender cuáles son los alcances de cada uno de ellos según el medio de transporte utilizado y las responsabilidades y obligaciones para cada parte.
3. Entender las nuevas actualizaciones que van más allá de solo eliminar el DAT del listado de INCOTERMS 2020.
4. Indicar la importancia que tiene el buen uso de los INCOTERMS asociados con el valor aduanero y los impactos negativos que tiene la incorrecta aplicación práctica debido al desconocimiento.
5. Capacitar al profesional para el desarrollo de un análisis consciente sobre la aplicación de los INCOTERMS, para que en caso de algún error documental sea capaz de identificar y solicitar las correcciones pertinentes, que entienda su proceso.

El objetivo de este análisis es evidenciar las áreas de mejora para los profesionales del ámbito aduanero y de comercio internacional que desempeñan sus labores en aduana de Caldera, Puntarenas, Costa Rica con respecto al uso de los INCOTERMS, analizando como base el conocimiento de los INCOTERMS 2010 versus lo que se puede mejorar con la nueva entrada en vigor de los INCOTERMS 2020.

El Círculo de conocimientos de INCOTERMS (CICOIN) como elemento de clasificación según la información recolectada durante esta investigación es parte fundamental ya que, desde esa base se parte para hacer una correlación de los datos brindados por cada uno de los participantes de la entrevista con la información que se tiene en la teoría sobre el tema.

El CICOIN como lo definen Aragao, Pierre, Moreira y Vargas (2016), “es una herramienta la cual posibilita categorizar cuatro tipos de discernimiento aplicado respecto al tópico de los términos internacionales del comercio INCOTERMS”

Consiste en un círculo donde su eje central es el conocimiento de los INCOTERMS y en cada uno de sus segmentos se puede encontrar la clasificación, va desde los individuos con un conocimiento amplio, detallado y correcto de los INCOTERMS hasta aquellos que desconocen su aplicación y criterio técnico, pero aun así hacen aplicación de los mismos.

A lo largo de esta investigación con un enfoque positivista, se ha desarrollado a través de los métodos descriptivos correlacionales, entrelazar la teoría plasmada de los INCOTERMS con los conocimientos que los profesionales tienen realmente. A pesar de que el tema de los INCOTERMS no es nuevo y tiene muchos años siendo una pieza clave de las negociaciones tal cual se conocen en la actualidad en su aplicación y funcionalidad, aún se encuentran vacíos en el conocimiento que los profesionales deberían de poseer dentro del ámbito de aduanas y de comercio internacional en el que se desarrolla la cotidianidad de sus actividades laborales.

Roig (2009), afirma que el conocimiento se nutre de la información y que dentro de las principales etapas de avance de conocimiento han coincidido con grandes aportaciones tecnológicas que han facilitado la fijación, ordenación, archivo, reproducción, traslado y transferencia de la información, con lo cual se ha inducido en aumentos en la producción de datos.

Es por lo tanto imperativo fomentar una sociedad de conocimiento y aprendizaje constante, donde las únicas entidades encargadas de transmitir y mejorar el conocimiento no sean los centros de estudios académicos (escuelas, universidades etc.) sino que esta labor se lleve en conjunto con otras instituciones u organizaciones sociales donde las personas se desenvuelven.

Como lo describen los autores del CICOIN Aragao, Pierre, Moreira y Vargas (2016), este se divide en 4 segmentos de conocimientos sobre el tema de INCOTERMS:

1. El conocimiento técnico impráctico abarca todos aquellos individuos que saben de la utilidad y pueden gerenciar el uso dentro de una organización, sin embargo, solo actúan como consultores ya que, no toman parte de las negociaciones de la compraventa internacional.
2. Conocimiento técnico, práctico y analítico a este grupo pertenecen los sujetos con un conocimiento académico y actualizado sobre el tema de INCOTERMS, saben sobre su tipología, uso, alcances y consecuencias dentro de los diferentes contextos que definen la aplicación de cada uno de los términos.
3. Desconocimiento técnico que pone en práctica la selección de INCOTERMS en este segmento se encuentran aquellos profesionales que trabajan aplicando los INCOTERMS y no tienen conocimiento de estos, sus alcances y responsabilidades de las partes. Solo son facilitadores en términos de entendimiento en cuanto a manejo y entrega de una mercancía se refiere.
4. Desconocimiento total, sin embargo, aplica y emite criterio en este conjunto, se encuentran los individuos que desconocen de pleno los detalles de los INCOTERMS y los consideran términos de poca relevancia, por lo tanto, su única preocupación es que la mercancía llegue a su destino. No existe un interés en estudiar los tipos existentes, ni mucho menos averiguar las consecuencias legales de aplicación de estos. Emiten criterio técnico en sus organizaciones y no entienden que pueden mitigar riesgos aplicando un correcto uso de estos.

En un mundo globalizado donde el comercio internacional es una de las piezas claves para la diversificación y abastecimiento entre los países los términos INCOTERMS juegan un papel fundamental para hacer la dinámica más previsible y transparente entre las partes participantes de una negociación.

**Tabla 11. Evaluación según los tipos de conocimiento**

N: Nivel demostrado en cada pregunta.

N1: No logrado (5 o menos).

N2: Deficientemente logrado (6-9 personas).

N3: Medianamente logrado (10-12 personas).

N4: Logrado satisfactoriamente (13 personas).

Tipo de conocimiento		Nivel de conocimiento demostrado			
		N1	N2	N3	N4
<b>Conocimiento inferencial</b>					
A.	Ha escuchado el término INCOTERMS.				X
B.	Conoce cuál es el objetivo de los INCOTERMS en el comercio Internacional.			X	
C.	Sabe cuál es el ente regulador de los INCOTERMS.				X
D.	Conoce cada cuánto tiempo el ente regulador de los INCOTERMS hace revisiones y actualizaciones de estas reglas internacionales.			X	
E.	Sabe cuántos son los grupos en los que se clasifican los INCOTERMS según la Cámara de Comercio Internacional.			X	
F.	Define qué es un INCOTERMS.			X	
G.	Señala cuáles son los principales cambios sobre los INCOTERMS 2020 frente a los INCOTERMS 2010.		X		
<b>Conocimiento empírico</b>		N1	N2	N3	N4
A.	Sabe cuáles son los INCOTERMS que se utilizan únicamente en Transporte marítimo y vías navegables interiores.				X

B.	Entiende qué obligaciones abarca el INCOTERMS DDP			X	
C.	Conoce si los INCOTERMS se pueden negociar entre las partes en un contrato de compraventa internacional y para qué.			X	
D.	Sabe qué define un INCOTERMS en una relación comercial.			X	
E.	Explica por qué los INCOTERMS se dividen en 4 Grupos.		X		
F.	Sabe cómo estructurar un proceso de conocimiento aplicado a los INCOTERMS y su correcto funcionamiento.			X	
G.	Conoce cuáles actores inciden en la aplicabilidad de los INCOTERMS y el papel que desempeñan en la dinámica de un proceso de compraventa.			X	
<b>Conocimiento aplicado</b>		<b>N1</b>	<b>N2</b>	<b>N3</b>	<b>N4</b>
A.	Expresa adecuadamente su conocimiento sobre la relación entre mayor inmersión en el sistema aduanal y de comercio internacional y mayor conocimiento de los INCOTERMS, justifica apropiadamente su respuesta.			X	
B.	Muestra dominio en recomendar una forma de pago en un contrato de compraventa internacional ya sea anticipado, simultáneo o a través de una cuenta abierta o a plazo.		X		
C.	Contesta satisfactoriamente el caso INCOTERMS.		X		

### **Análisis de la información etnográfica**

El presente análisis sobre el conocimiento de los INCOTERMS en el personal de la aduana de Caldera reúne una serie de técnicas o aproximaciones de corte técnico-

científico. En primera instancia se destaca el acercamiento de la observación no participante del problema de estudio para entender patrones y simbolismos significativos que solo mediante esta técnica se podrían dilucidar.

En un segundo plano se debe aplicar una serie de preguntas intencionadas con el fin de crear una descripción detallada, objetiva, sistemática y replicable que sirvan de base a nuevos investigadores el entendimiento y la aplicación en el tiempo de la entrevista semiestructurada. Por último, pero no menos elemental se deben aplicar análisis etnográficos en función de dotar al investigador de esa riqueza analítico-interpretativa que ofrece esta técnica sobre el fenómeno estudiado.

La observación no participante del fenómeno busca encontrar elementos transversales que difícilmente se captan en aproximaciones positivistas como las encuestas o entrevistas. De lo que se trata es de generar un análisis abundante dentro de una epistemología interpretativa del problema abordado.

Dentro de los grandes hallazgos se encuentra la rápida evolución de los INCOTERMS tanto en la literatura como materia operacional-pragmática, si bien no ha desfasado o superado el conocimiento o la actualización por parte de los profesionales en el campo aduanero. No obstante, si se ha de observar que existen carencias en cuanto a la homogeneización de las técnicas de aplicación, punto trascendental del presente seminario.

Otra inferencia que se puede destacar es que producto de la desarticulación metodológica en cuanto a técnicas y herramientas procedimentales se condiciona la aduana de Caldera en función de potenciar las distintas capacidades o alcances de esta. Existe una disrupción marcada entre el conocimiento teórico y práctico. Las técnicas positivistas como los cuestionarios y entrevistas lo pasarían por alto. Si realizamos un acercamiento detallado desde la observación llegamos a la

conclusión de que existe una buena aproximación teórica sobre los INCOTERMS por parte de los colaboradores no tanto así en cuanto al conocimiento práctico/metódico el cual si necesita trabajar en áreas de mejora.

Las entrevistas semiestructuradas realizadas a un total de 13 profesionales de la aduana de Caldera, en un marco de preguntas tanto de corte abiertas como cerradas han de analizarse bajo 4 distintos niveles. a saber: No logrado (5 personas o menos), deficientemente logrado (6 a 9 personas), medianamente logrado (10 a 12 personas) y por último logrado de manera satisfactoria (13 personas).

El dato verificable indica que el conocimiento inferencial de los profesionales en aduanas sobre el tema del INCOTERMS es (bajo las categorías de análisis) medianamente logrado esto por cuanto la gran mayoría de los agentes tienen una concepción media-alta sobre temas transversales tanto de concepción como de regulación, no obstante, se observa que en temas de cambios estructurales del 2010 en comparación con el 2020 es limitado. Por tanto, el seguimiento sobre esta deficiencia resulta atractivo para nuevos ejes de investigación.

Sobre el conocimiento de corte empírico se visualiza una dinámica similar en los colaboradores de la aduana de Caldera. Los aspectos del conocimiento de aspectos tanto comerciales como legales también se encuentran dentro de la categoría mediana-alta sin embargo las explicaciones sobre las divisiones operativas del INCOTERMS responden a temas a reforzar esto por cuanto la matriz analítica indica que el tópico ha sido deficientemente logrado.

El conocimiento aplicado en preguntas abiertas sobre los INCOTERMS de respuestas satisfactorias y dominio del tema hacen entrever que existe un abordaje deficientemente logrado por parte de los colaboradores. La aprehensión sobre el



sistema aduanal y el comercio internacional responden a oportunidades de mejora en los profesionales de la aduana de Caldera.

Por otra parte, el análisis del contenido etnográfico debe aplicarse y replicarse desde una visión holística, en distintos niveles; primero a nivel de la cultura institucional, en el sentido de observar, analizar y describir los distintos matices organizacionales que condicionan y permean el accionar del individuo, en relación con los INCOTERMS en la aduana de Caldera. Los matices negociadores y procedimientos de corte logístico son condicionantes que han de repercutir en la cadena cíclica de compra-venta por tanto en costos y precios finales de productos transables en el mercado.

Otro punto relevante identificado en el análisis de naturaleza etnográfica corresponde a una ejecución no articulada ni homogeneizada de los INCOTERMS. Esta implementación desde una aplicación diferente y a discreción de los agentes aduaneros genera disrupciones en aspectos procedimentales.

En una observación/descripción profunda y metódica se determina que la discusión en cuanto a ejes de mejora radica más en la base de homologación en el sentido de creación manuales ejecutores que guíen paso a paso al profesional aduanero esto con el fin de evitar ambigüedades operacionales, por tanto, generar un aumento de la eficiencia operativa.

Las distorsiones presentes en las dinámicas comerciales de compra-venta en los mercados condicionan el accionar del potencial real de los INCOTERMS. Por un lado, lo que se observa y analiza es que, si bien el problema no radica en el desconocimiento, sí podría encontrarse en el uso de herramientas de aplicación/ejecución. Se logra dilucidar cómo la limitante de manuales operativos

estructurados, basados en metodologías y técnicas ágiles de manera sistemática contrastan lo alcanzado con lo que se podría alcanzar.

La compilación y síntesis de la información sobre los INCOTERMS en la cultura organizacional de la aduana en Caldera en las distintas etapas de consulta muestran que existe un proceso de maduración alrededor de la temática por parte de los colaboradores tanto a nivel teórico-conceptual como pragmático-operacional.

Las oportunidades de captación de información se vuelven mucho más enriquecedoras y reveladoras en la medida en que se ajusten tanto metodologías como técnicas de investigación (flexibles y escalables) para conocer a profundidad al individuo. Con esto se busca generar inferencias explicativas que ayuden a comprender en mayor detalle los fenómenos bajo análisis. La ciencia antropológica de la etnografía es fundamental para el logro de estos objetivos.

**Matrices de sistematización de los instrumentos aplicados**

Para el abordaje de las matrices de operacionalización de los instrumentos aplicados, sobre preguntas elementales de ¿Qué se debe observar? ¿Cómo debemos hacerlo hacerlo? ¿Para qué? ¿En qué períodos? Se tomará como referencia el marco metodológico de sistematización desarrollado por Abarca et al (2012) sobre técnicas cualitativas de investigación. La base teórico-operacional. nos proporcionan; solidez teórica seguido de operatividad practica para cada instrumento aplicado.

<b>Tabla 12. Sistematización instrumento observación no participante (ONP).</b>			
Que observar	Se busca observar la generación de planes operativos.	La cultura organizacional en cuanto a capacitaciones	Las dinámicas procedimentales de los colaboradores de la aduana de caldera en relación

		sobre la temática INCOTERMS	con los INCOTERMS
Como observar	Mediante los distintos planes operativos institucionales desarrollados por parte de la aduana de Caldera.	A través del análisis, evaluación y seguimiento continuo de los colaboradores de la aduana de Caldera sobre el tópico INCOTERMS.	Mediante el análisis de procedimientos seguidos por parte de los colaboradores sobre la dinámica operacional de los INCOTERMS.
Para que	Para obtener información independientemente del deseo de las personas a proporcionarla.	Para generar una aproximación real a los hechos en el contexto en que se presentan.	Para establecer un método de control cruzado sobre los resultados cuando se combinan con otras técnicas
En que periodos	Los planes operativos institucionales tienen una vigencia de un año calendario. Por tanto se recomienda una revision annual.	Evaluaciones anuales sobre iniciativas de mejoramiento continuo del personal de Caldera.	Revisiones anuales sobre correctas practicas procedimentales por parte de los colaboradores de Caldera en el tema INCOTERMS.

Fuente: Elaboración propia basados en Abarca et al (2012).

<b>Tabla 13. Sistematizacion instrumento entrevista semiestructurada.</b>			
Que observar	El conocimiento inferencial.	El conocimiento aplicado.	El conocimiento empirico.
Como observar	Mediante interrogantes semiestructuradas	A través del análisis relacional aplicado a la	Mediante el uso de preguntas semiestructuradas

	relacionadas a cuestiones generales sobre la temática de los INCOTERMS.	justificación de las respuestas como el dominio de la temática INCOTERMS.	sobre materias específicas ligadas a los INCOTERMS.
Para que	Para medir la capacidad de los colaboradores en relación con preguntas mayoritariamente cerradas sobre los INCOTERMS.	Para dilucidar los dominios extensos de los colaboradores. Se trata más allá de observar simples respuestas. Se busca observar dominio real interiorizado del conocimiento sobre INCOTERMS.	Para medir la profundidad del conocimiento de los colaboradores de la aduana de Caldera en cuanto a los INCOTERMS.
En que periodos	Periodos de evaluación anuales para establecer mediciones puntuales sobre temas específicos.	Se recomiendan evaluaciones de seguimiento de manera anual principalmente a colaboradores que trabajan directamente la temática INCOTERMS.	Periodicidades anuales de evaluación. Por cuanto los programas de capacitación y desarrollo tienen la misma periodicidad.

Fuente: Elaboración propia basados en Abarca et al (2012).

<b>Tabla 14. Sistematización instrumento análisis etnográfico.</b>			
Que observar	Información cruzada de las herramientas cualitativas como	Evolución longitudinal de la transformación y	Los contenidos metodológicos evolutivos de los

	cuantitativas aplicadas.	transferencia de conocimiento de los INCOTERMS.	INCOTERMS en Caldera.
Como observar	Realizando compilación estratégica de los instrumentos aplicados anteriormente.	Mediante análisis transversales de la evolución teórica y practica de los INCOTERMS en Caldera.	A través de la evolución de las distintas guías y manuales que se implementan a lo largo del tiempo relacionados a los INCOTERMS en Caldera.
Para que	Para contextualizar tanto herramientas positivistas como hermenéuticas en torno a la cultura de los INCOTERMS en Caldera.	Para establecer interpretaciones metódicas y direccionadas sobre la transformación teorica-metodologica de los INCOTERMS en la aduana de Caldera.	En función de establecer comparaciones transversales de corte metodológico sobre contenido de los INCOTERMS.
En que periodos	Periodos bianuales en función de estudiar y evidenciar la transformación cultural de los INCOTERMS en Caldera.	Periodos de análisis bianuales para medir las variaciones teórico-prácticas de los INCOTERMS.	Secuencias de quinquenios en función de observar la calidad y consistencia del material metodológico aplicado en los INCOTERMS.

Fuente: Elaboración propia basados en Abarca et al (2012).

## Conclusiones

¿Los INCOTERMS son aliados de las pautas a seguir dentro de una negociación, parte de las reglas del juego o partidario de la discordia dentro de una relación comercial? Esta es una incógnita que en el desarrollo de este seminario ha quedado expuesta, muchos de los profesionales que ejercen su labor día a día desde sus diferentes espacios como: aduanas, agencias aduanales, compañías internacionales, navieras, empresas transportistas, consolidadores de carga, importadores y exportadores, indican que el tema de INCOTERMS es ambivalente, puede que se conozca muy bien sobre el tema o por lo contrario se ignore.

De acuerdo con los resultados expresados en la tabla de “Evaluación según conocimientos”, existe un segmento de la población objeto de análisis que poseen un conocimiento sobre el tema de manera empírica por el desarrollo y desempeño de sus trabajos. Es decir, por situaciones donde se han visto expuestos a un contacto con los INCOTERMS, sin embargo, no comprenden del todo para que sirven o para que los utilizan. Asimismo, los auxiliares de la función pública proceden con el uso de los INCOTERMS sin tener información detallada. Los comprenden desde sus propios esquemas cognitivos y las experiencias previas donde han tenido que interactuar con ellos. Por último, se tiene el conocimiento aplicado representando un 50% de las personas que fueron entrevistadas, los cuales sabían cómo hacer uso de los INCOTERMS de la manera adecuada.

Se ha encontrado que, en las dinámicas de las negociaciones, intercambios de bienes entre las partes involucradas, las operaciones en la gran mayoría de los casos se basan en el desconocimiento (del detalle) de los INCOTERMS. Existe una sobre asignación sobre los INCOTERMS mas famosos dentro del comercio internacional (EXWORK, FOB, CIF, por ejemplo). En general la gran mayoría de las veces se

utilizan los INCOTERMS mencionados y no se aplican la totalidad de la gran pluralidad que existen, incurriendo en una *homologación forzada* de las dinámicas comerciales que presentan sus particularidades únicas. Las implicaciones de que los conocimientos empíricos e inferenciales dominen en las aplicaciones de los INCOTERMS en la aduana de Caldera han activado una alerta. Las malas prácticas y el desconocimiento de las informaciones tienen como consecuencia altas probabilidades de que se aplique una mala gestión que impacta directamente en las actividades comerciales.

Se ha evidenciado a grandes rasgos que existen dos principales equivocaciones en relación con los INCOTERMS y que son muy frecuentes en los gestores de comercio internacional. Hay una interpretación incorrecta que los INCOTERMS se aplican al contrato de transporte y no al contrato de compraventa, además que se da por sentado erróneamente que regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa. En esta línea resulta imprescindible acotar que los INCOTERMS se ocupan sólo de la relación entre vendedores y compradores en un contrato de compraventa y más aún sólo de algunos aspectos bien determinados.

Los profesionales que ejercen su rol dentro del comercio exterior y el ámbito aduanero tienen un horizonte más profundo sobre el conocimiento y la aplicación de INCOTERMS. Es un tema con el que tienen contacto desde que se está en la preparación académica como parte de sus planes de estudios, sin embargo, siguen existiendo vacíos a la hora de la práctica en los entornos laborales.

Se ha encontrado que a nivel general no se tiene claridad concreta de cuando aplicar un INCOTERM u otro, por tanto, resulta difícil trazar rutas con reglas necesarias en beneficio de ambas partes. Existe ambigüedad a la hora de la selección puntual de un INCOTERM para una actividad comercial en particular, esto ha ocasionado

desde gastos de más por fletes, seguros inadecuados o pérdidas de tiempo en los procesos

El papel del profesional llámese agente aduanero o asesor comercial juega un papel indispensable en estos casos cuando son contratados para asesorar a los importadores o exportadores cuando ellos no comprendan el uso y alcances de los términos INCOTERMS. Al tener el profesional un conocimiento preciso del tema de los INCOTERMS su experiencia y la información que suministre será parte fundamental de la toma de decisiones al que lleguen las partes en sus negociaciones.

Se evidencia que en las negociaciones comerciales no siempre se tiene previsibilidad de dónde terminan las responsabilidades del vendedor y dónde comienzan las del comprador, esto para posibles riesgos que puedan surgir en el proceso logístico. Como una forma de entendimiento entre las partes, la buena elección de estos hará que haya un mejor dinamismo comercial, sin embargo, la mala aplicación de los INCOTERMS es algo que aun sucede.

Se evidencia que existen diversos esfuerzos institucionales (como PROCOMER y Cámaras de Comercio), en dar múltiples charlas de actualización sobre los INCOTERMS y esto en parte va de la mano porque es sabido que existe aún falta de conocimiento al momento de aplicarlos, es común ver en documentos oficiales de importación, escuchar a personas hablar sobre ‘‘FOB Santa María’’ o incluso la costumbre de decir que para comprar se utiliza siempre CIF y para el momento de realizar una venta se utiliza FOB, sin realmente ser conscientes de los problemas que esto podría ocasionar si no se toman variables de los límites de responsabilidades pertinentes a los INCOTERMS .

Se ha encontrado que una mala aplicación o uso de los INCOTERMS en una negociación o en el proceso logístico puede incurrir en gastos extras por alguna de



las partes, lo cual puede afectar indirectamente en el costo final del producto e incluso en el precio del consumidor, afectando la cadena de compra y venta, por ello es importante que el conocimiento, y el alcance que tienen los INCOTERMS estén claros para que no llegue a provocar repercusiones negativas en la cadena comercial.

Se ha evidenciado dentro del amplio análisis de la información recopilada que el mal manejo de los INCOTERMS no necesariamente implica un desconocimiento de estos, ya que manejar implica en sí dirigir, direccionar, esto abre un panorama donde el mal manejo de los INCOTERMS sea realizado de forma consciente o dolosa, a pesar de que se conozcan la correcta aplicación en la práctica, su definición etc. Este mal manejo puede ser ejecutado con el único fin de beneficiarse de las posibles ambigüedades o que podrían existir en los INCOTERMS, así como beneficiarse del desconocimiento de otros funcionarios de las operaciones comerciales, y con este beneficio generar ganancias o evadir pagos legales derivados de la correcta determinación de un INCOTERMS.

El seminario también viene a evidenciar la poca información a la que acceden los profesionales y usuarios sobre el tema de INCOTERMS, a pesar de ser términos de la cotidianeidad dentro del desarrollo de las actividades aduaneras y de comercio internacional, que están debidamente actualizados en páginas informativas y libros publicados por la Cámara de Comercio Internacional, este tipo de información no es aprovechada, por tanto la actualización del conocimiento presenta falencias lo que ocasiona un desarrollo deficiente en dinámicas comerciales justas y transparentes.

Con la implementación de la herramienta CICOIN se ha demostrado que, aunque un profesional esté inmerso en la dinámica aduanera y comercial día a día no significa que conozca toda la información al pie de la letra, muchos profesionales

ejercen su papel y aplican terminologías y desconocen por completo los impactos o consecuencias, al tener una mala aplicación se obtienen resultados negativos, incurriendo en gastos o reprocesos innecesarios.

Se evidencia que el sistema INCOTERMS si bien funciona, estos no lo hacen de manera óptima. No se reflejan buenas prácticas de ejecución de contratos de compraventa donde se implementen las terminologías apropiadas ya sean profesionales como exportadores e importadores. La claridad en el conocimiento de aspectos o detalles puntuales presenta falencias por cuanto no se logran disfrutar verdaderamente los beneficios que los INCOTERMS brindan.

Se ha encontrado que la herramienta del CICOIN, así como la aplicación de una metodología cualitativa fueron claves para que este seminario lograra evidenciar la influencia del conocimiento sobre las prácticas diarias de los funcionarios aduaneros en materia de los INCOTERMS. Ya que, por medio de ese enfoque se logra realmente explorar las vivencias cotidianas de los entrevistados por medio del cuestionario realizado, así como ponen en práctica el tema en cuestión.

Este seminario desde su concepción ha tenido por objetivo analizar el conocimiento práctico y técnico que poseen los auxiliares de la función pública aduanera que dentro del ejercicio de comercio internacional aplican o están de una u otra forma ligados al uso de los INCOTERMS. Por lo cual, como seminaristas y en aras de lograr de alguna forma clasificar ese conocimiento académico y a veces empírico (formado a partir de la práctica del día a día y no por medio de una adecuada capacitación) se crea el CICOIN para la generación de un análisis etnográfico que dé paso a la creación de recomendaciones para la aplicación de los INCOTERMS 2020.

El cuarto objetivo específico, el cual, trata sobre la creación de fichas etnográficas para explicar el actuar de los Agentes Aduaneros, Consolidadores de carga internacional, Exportadores, Importadores y Pedimentadores que contrastase con el conocimiento práctico y técnico sobre la materia de INCOTERMS 2010 mediante el software Atlas Ti utilizando como referencia la herramienta CICOIN, no se ha podido desarrollar con éxito por cuestiones de fuerza mayor, ya que por razones de salud pública de la pandemia del Covid-19 ocurrieron cierres técnicos dentro de la aduana lo cual imposibilitó la visita *in sitio* obligando el replanteamiento de aspectos importantes como la aplicación de la observación no participante.

Lo anterior repercute directamente en los resultados proyectados al inicio del seminario, por cuanto el análisis etnográfico no ha podido alcanzar todo el potencial que esta herramienta ofrece. La observación de los colaboradores de la aduana bajo entornos laborales cotidianos resolviendo temas INCOTERMS, por ejemplo, el entendimiento de simbolismos de los colaboradores mediante la aplicación de una etnografía presencial difiere de los resultados que se obtienen al aplicarla de manera virtual.

Así mismo la creación de descripciones detalladas sobre la cultura organizacional en la aduana de Caldera difieren si la aplicación es presencial o virtual. La riqueza analítico-interpretativa es más abundante y sólida cuando se tiene el contacto presencial con los colaboradores por cuanto se pueden dilucidar aspectos de lenguaje corporal y de implementación práctica que mediante instrumentos virtuales son complejos de alcanzar.

El análisis del contenido etnográfico debió aplicarse y replicarse desde una visión holística, en distintos niveles; nivel de la cultura institucional, en el sentido de observar, analizar y describir los distintos matices organizacionales que condicionan y permean el accionar del individuo en relación con la implementación

de los INCOTERMS en la aduana de Caldera. El conocimiento profundo del individuo en la creación de inferencias estructurales es un eje que tuvo limitantes en este seminario, pero una buena fuente de acción para aplicarlo a futuro en nuevas investigaciones académicas.

## **Recomendaciones**

Partiendo desde los resultados que arroja el análisis se recomienda gestionar capacitaciones en empresas se consideran una manera de mejorar el conocimiento. En los cuales se les otorgue a los funcionarios aduaneros un tiempo para que puedan asistir a estos, y se designe un profesional en la materia que no solo conozca la información (teoría) sino la correcta aplicación en la práctica de los INCOTERMS, que puede transmitir el adecuado conocimiento a los trabajadores de áreas de comercio internacional. Además, debe ser un profesional capaz de despejar las dudas de estas personas que poseen una amplia experiencia empírica en el tema, con la finalidad de una vez terminado la capacitación estos auxiliares aduaneros sepan aplicar y manejar correctamente los INCOTERMS.

Partiendo de las evidencias demostradas gracias a la aplicación de cuestionarios y de la herramienta CICOIN, es claro que existen áreas de mejora en el conocimiento en cuanto al tema estudiado en este seminario “INCOTERMS”. Sin embargo, descubrir cómo transmitir el conocimiento, y aún cómo mejorar es uno de los mayores retos que ha enfrentado la educación desde su creación, esta como un método de transmitir conocimiento, por tanto, el desarrollo de metodologías para esta transferencia representa un buen punto de partida para futuros investigadores entusiastas en el tema INCOTERMS.

Ante aplicaciones erróneas de los INCOTERMS se recomienda que profesores y coordinadores de carrera se aseguren que se está transmitiendo una perspectiva actualizada e innovadora de la materia en cuestión. Se deben dotar de herramientas a las y los estudiantes y profesionales graduados mediante prácticas de casos reales, implementación y facilitación de herramientas digitales de autoaprendizaje y de consulta simple que permita la transmisión de conocimiento permanente e innovador.

Se recomienda, para una futura investigación, en medida de cómo se vaya volviendo nuevamente a la presencialidad, el poder analizar el conocimiento de los Auxiliares mediante su observación participe *in sitio*, en tal forma de poder constatar el conocimiento práctico al momento de realizar las labores.

En orden de que se gestione una mejor aplicación de los INCOTERMS, es importante que las capacitaciones no sean solo teóricas, sino que también exista una sección práctica, con casos que puedan presentarse en la cotidianidad, para que los participantes puedan desarrollar ese análisis que se requiere en aras manejos correctos. Para ello, se ha generado una proyección de áreas de capacitación y temas los cuales, en esta investigación, se considera importante que se aborden más para un mejor desarrollo del conocimiento, en miras que cualquier persona que acuda a ellos pueda realizar una mejor aplicación de los INCOTERMS.

Es de suma importancia que en este tema no solo se informen los profesionales dedicados a temas de comercio y de aduanas, sino todos aquellos que se desarrollen en esta área por temas de negocio. Por ejemplo, el desconocimiento de aplicaciones o alcances de los INCOTERMS en importadores y exportadores puede tener como consecuencia que una de las partes esté en un posicionamiento de desventaja pagando cargos adicionales o asumiendo riesgos que no le corresponden. Por tanto, un tema relevante para futuras investigaciones es el estudio del impacto que ha tenido en las cadenas de comercio tanto las buenas como las malas gestiones de los INCOTERMS.

**Tabla 15. Esquema de Capacitaciones Futuras**

Temas	Recomendado Para	Razón
Más allá de EXWORK, FOB Y CIF.	Todos los Auxiliares.	Se logra concluir en la investigación que estos INCOTERMS al ser los

		más conocidos, suelen ser los que aplican, sin antes analizar sobre su alcance y obligaciones de las partes.
Contratos de transporte.	Transportistas, Importadores y Exportadores	Importancia de conocer su aplicación, qué negociar y cómo hacerlo.
Cómo elegir el INCOTERMS idóneo para mi empresa.	Importadores y Exportadores	En momentos de negociación con un comprador o vendedor, saber qué elegir para la empresa según sus necesidades.
Contrato compra-venta.	Importadores y Exportadores	Que se pueda conocer que a razón de un contratiempo, cada quién tiene definida sus responsabilidades y cómo esto aplica.
Valoración en aduanas,	Todos los Auxiliares.	Es necesario que los actores se realicen la pregunta ¿cómo afecta un INCOTERMS mal aplicado?
Correcto uso de INCOTERMS en relación con su modalidad.	Todos los Auxiliares.	Importante esto para evitar malos usos de INCOTERMS en

		modalidades que no van, como ‘‘FOB Santa María’’.
--	--	---

Elaboración Propia (2022).

El debate no acabado sobre el involucramiento o no del investigador en la observación debe seguirse desarrollando continuamente. Las aproximaciones teóricas con el dato empírico necesariamente deben integrarse, discutirse e incorporarse en la discusión científica, por cuanto enriquecen el análisis y la limpieza del dato, la interpretación y evaluación del conocimiento del profesional técnico aduanero sobre la temática INCOTERMS en Caldera.

La homologación de las guías o manuales operativos estructurados bajo metodologías y técnicas ágiles han de representar un nicho de investigación pragmática y necesaria en función de combatir ambigüedades y generar un marco común de acción para todos los profesionales ligados a la actividad aduanera de los INCOTERMS que como se evidenció anteriormente en el análisis realizado el problema no es de conocimiento sino de aplicación.

Potenciar la rama científica de la etnografía crítica en función de captar elementos invisibles en el análisis positivista debe abordarse con seriedad, teniendo en cuenta los grandes resultados de corte interpretativo que esta metodología arroja. El investigador que se interese por estos temas deberá abordarlos con madurez teórica y sensibilidad en la observación analítica y crítica. Bien es sabido que el mundo actual se encuentra gobernado por la informática la cual aún no es capaz de profundizar y abstraer elementos que un investigador si puede alcanzar.

Otro gran eje de prospección o de la investigación académica sobre la etnografía responde a la combinación de metodologías con sus técnicas respectivas para el estudio de la cultura organizacional tanto de la aduana de Caldera como las demás



alrededor del país. El abordaje institucional como elemento que permea el accionar del profesional en aduanas resulta fundamental para un mejor entendimiento por tanto una interpretación más sólida y prolija de la realidad de los INCOTERMS en el sentido teórico-pragmático.

Se deben crear disrupciones en aspectos de tipo metodológico. Adoptar modelos basados en la escalabilidad en el entendido de que los INCOTERMS y el accionar del comercio internacional no es estático, sino que esta muta de acuerdo con las necesidades del mercado. Por tanto, lejos de fomentar modelos rígidos se deben crear aproximaciones que se adapten a las exigencias de la actualidad.

## Referencias Bibliográficas

- Abarca, A., Alpízar, F., Sibaja, G., & Rojas, C. (2013). Técnicas cualitativas de investigación. *San José, Costa Rica: UCR.*
- Álvarez-Gayou, Juan Luis. Cómo hacer investigación cualitativa. Fundamentos y metodología. México. Paidós. 2003.
- Abbagnano, N., & Visalberghi, A. (1992). Introducción. En *Historia de la Pedagogía* (págs. 4-9). Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- ACEDIS (2020). La gestión de los INCOTERMS 2020 para Comercio Exterior. *La gestión de INCOTERMS 2020 para Comercio Exterior · Curso de INCOTERMS 2020 para Comercio Exterior (cursoincoterms2020.com)*
- Almanza Torres, D. J., & Pereira Ribeiro, M. C. (2014). La Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías y la función social del contrato en el derecho brasileiro. *Revista de Derecho Privado*, (26), 267-293.
- Alvarado Verdín, V. M. (2016). Ingeniería de costos. México D.F, México: Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://elibro-net.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/es/ereader/sibdi/40454?page=13>.
- Atkinson, Paul; Delamont, Sara; Coffey, Amanda; Lofland, John; Lofland, Lyn (25 de abril de 2007). *Handbook of Ethnography*. Ángeles: SAGE. ISBN 9781446204825.
- Baidal, C. (2019). “*INCOTERMS en los negocios internacionales, manual de procesos*” Obtenido de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/45141/1/BFILO-PCE-19P046%20BAIDAL%20BARZOLA.pdf>
- Buckley, R. (2007). *La formación: teoría y práctica*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Charlita Hidalgo, P. (2009). Gestión de costos en salud: teoría, cálculo y uso (2ª ed). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado de <https://elibro-net.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/es/ereader/sibdi/69097?page=37>
- Conde, F. (1994a): "Las perspectivas metodológicas cualitativa y cuantitativa en el contexto de la historia de las ciencias", en J. M. Delgado y J. Gutiérrez (coord.): *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*, Madrid: Síntesis, pp. 53-68.

- Cortez, W. (2003). Organización industrial, distribución del ingreso y dinamismo industrial. *Estudios Económicos*, 18(2 (36)), 279-323. Retrieved April 19, 2020, from [www.jstor.org/stable/40311477](http://www.jstor.org/stable/40311477)
- De Bogotá, C. D. C. (2008). LOS INCOTERMS y su uso en el comercio internacional.
- De la Hoz, A. P. (2013). Generalidades del Comercio Internacional. Medellín: Centro Editorial Esumer.
- DE OTEYZA, J., & SUÁREZ, F. (1970). LA MAXIMIZACION DE UTILIDADES EN LA TEORIA DE LA EMPRESA. *Investigación Económica*, 30(118), 341-360. Recuperado 21 abril 2020, de [www.jstor.org/stable/42779353](http://www.jstor.org/stable/42779353)
- Díaz, D., Oliveros, M., Esparragoza, D., Navas, C., Escolar, J., Velásquez, M., . . . Guerra, H. (2016). CANALES DE DISTRIBUCIÓN. In Oliveros M. & Esparragoza D. (Eds.), *Gerencia de marketing* (pp. 109-152). Barranquilla (Colombia): Editorial Universidad del Norte.
- Dompere, K. K. (2004). Cost-Benefit Analysis and the Theory of Fuzzy Decisions. *Studies in Fuzziness and Soft Computing*. Doi: 10.1007/978-3-540-44449-7
- Escudero, S. (2018). Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/12501>
- Ferrándiz, F. (2020). Etnografías contemporáneas: anclajes, métodos y claves para el futuro. *Etnografías contemporáneas*, 1-320.
- García Gonzalez & Gonzalez Velez (2019). “El traje nuevo del empresario”: el uso de la etnografía en la investigación de mercados. *Antípoda. Revista de Antropología y Arqueología*, núm. 38, pp. 47-70, 2020 Departamento de Antropología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de los Andes. DOI: <https://doi.org/10.7440/antipoda38.2020.03>
- Giddens, Anthony; Griffiths, Simon (1998). *Sociología* (4ª edición). Alianza Editorial. p. 819.
- Gómez, Á. V. P. (2012). La etnografía como método integrativo. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 41(2), 421-428.
- Guber, R. (2001). Método, campo y reflexividad. *Norma Edición Virtual*.

- Guede, J. (2015). LAS RELACIONES VERTICALES. In *Marketing de relaciones. Aproximación a las relaciones virtuales* (pp. 289-312). Madrid: Dykinson, S.L. doi:10.2307/j.ctt1k2338g.14
- Gutiérrez Jerez, L. J. (2009). Transmisión de la propiedad y contrato de compraventa. Madrid, Spain: Editorial Reus. Recuperado de <https://elibro-net.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/es/ereader/sibdi/46365?>
- Hammersley, Martyn; Atkinson, Paul (1 de abril de 1994). *Etnografía: métodos de investigación* (2ª edición). Editorial Paidós. p. 344. ISBN 9788449309809. <https://antroporecursos.files.wordpress.com/2009/03/geertz-c-1973-la-interpretacion-de-las-culturas.pdf>
- International Chamber of Commerce, (2021). INCOTERMS 2020 RULES. *Incoterms® 2020 – ICC – International Chamber of Commerce* ([iccwbo.org](http://iccwbo.org)).
- Jarne Muñoz, P. (2016). Aprovisionamiento y stock en los contratos de distribución integrada. Madrid, Editorial Reus. Recuperado de <https://elibro-net.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/es/ereader/sibdi/100516?page=29>.
- Krüger, K. (2006). El concepto de ‘sociedad del conocimiento’. *REVISTA BIBLIOGRÁFICA DE GEOGRAFÍA Y CIENCIAS SOCIALES*, XI.
- Larrea Holguín, J. (2008). Manual elemental de Derecho Civil 3. Volumen 3: los bienes y la posesión. Quito, Corporación de Estudios y Publicaciones. Recuperado de <https://elibro-net.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/es/ereader/sibdi/115046?page=4>
- Lobato Gómez, F. (2011). Operaciones administrativas de compraventa. Macmillan Iberia, S.A. <https://elibro-net.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/es/ereader/sibdi/52803?page=2>
- Marcus, G. E. (2002). Beyond Malinowski and after writing culture: On the future of cultural anthropology and the predicament of ethnography. *The Australian Journal of Anthropology*, 13(2), 191-199.
- Moreno, M. (2006). *Medios de comunicación y formación profesional*. Andalucía: Red Comunicar.
- Moreno, Y. (2014). *La importancia del conocimiento de la última actualización de los incoterms 2010 y los contratos de compraventa para operaciones de comercio internacional*. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/143448213.pdf>

- Ndlovu, P. (2011). Incoterms 2010: A consideration of certain implications of the Amendments to the Traditional Incoterms 2000. *The Comparative and International Law Journal of Southern Africa*, 44(2), 204-224. Retrieved April 4, 2020, from [www.jstor.org/stable/23253097](http://www.jstor.org/stable/23253097)
- Pascual, A., & Prieto, R. (2014). CREATIVIDAD DIGITAL, CAMBIO TÉCNICO Y PROGRESO ECONÓMICO. In *Caos digital y medios comunes. Transformaciones de la comunicación social en el siglo XXI* (pp. 127-200). Madrid: Dykinson, S.L. doi:10.2307/j.ctt1k2340t.6
- Paz, H. R. y Rodolfo Paz, H. (2008). Canales de distribución: gestión comercial y logística (3ª ed.). Ugerman Editor. <https://elibronet.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/es/ereader/sibdi/76765?page=51>
- Peralta Martínez, Claudina (2009). Etnografía y métodos etnográficos. *Análisis. Revista Colombiana de Humanidades*, (74),33-52.[fecha de Consulta 3 de Febrero de 2022]. ISSN: 0120-8454. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=515551760003>
- Quintana, A. (2006). Metodología de investigación científica cualitativa. *3634305-Metodologia-de-Investigacion-Cualitativa-A-Quintana.pdf*
- Ramírez, A., Gutiérrez, S., Velandia, C., Guerra, H., Ortiz, J., & Velásquez, M. (2013). La logística del comercio exterior. In Coy J. (Ed.), *Negocios internacionales: Fundamentos y estrategias* (pp. 260-295). Barranquilla: Editorial Universidad del Norte. Doi:10.2307/j.ctt1c3pxjz.11
- Ramírez, A., Gutiérrez, S., Velandia, C., Guerra, H., Ortiz, J., & Velásquez, M. (2013). La logística del comercio exterior. In Coy J. (Ed.), *Negocios internacionales: Fundamentos y estrategias* (pp. 260-295). Barranquilla: Editorial Universidad del Norte. Doi:10.2307/j.ctt1c3pxjz.11 doi:10.2307/j.ctt1qft1j4.7
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: Diccionario de la lengua española, 23.ª ed., [versión 23.4 en línea]. Obtenido de: <https://del.rae.es>
- ROIG VILA, Rosabel. “De la investigación al conocimiento: reflexiones en torno a la innovación para la mejora del conocimiento educativo actual”. En: *Investigación e innovación en el conocimiento educativo actual*. Obtenido de: <https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/11903/1/articulo%201%202008.pdf>
- Sierra-Bravo. Restituto. Ciencias sociales: epistemología. lógica y metodología. Teoría y ejercicios. Segunda edición. Madrid. Paraninfo. 1984.

- Scollon, R. (2001). Action and text: towards an integrated understanding of the place of text in social (inter) action, mediated discourse analysis and the problem of social action. *Methods of critical discourse analysis*, 113, 139-183.
- Soler, D. (2014). Guía práctica de las reglas Incoterms 2010: derechos y obligaciones sobre las mercancías en el comercio internacional. Barcelona, Spain: Marge Books. Recuperado de <https://elibro-net.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/es/ereader/sibdi/42155?page=17>
- Soliz Torres, M. F., & Maldonado, A. (2012). Guía de metodologías comunitarias participativas: Guía No. 5.
- Valles, M. S. (2000). *Técnicas cualitativas de investigación social* (pp. 178-179). Madrid: Síntesis Editorial.
- Vidal Olivares, A. R. (2010). Integración de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías. *Revista de derecho de la pontificia universidad católica de Valparaiso*, (24).
- Villarreal, F. y Rincón Soto, C. A. (2014). *Costos I*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. Recuperado de <https://elibro-net.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr/es/ereader/sibdi/70231?page=19>.
- Zahid, A., Jusoh, S., y Hoin, N. (2014). *OBLIGATIONS OF SELLER IN C.I.F. CONTRACT UNDER ENGLISH LAW AND INCOTERMS 2010: A COMPARATIVE STUDY*. Recuperado de <http://web.a.ebscohost.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&sid=674a128c-6212-4609-b0e1-75ae746dae0%40sessionmgr4006>
- Zamagni, S. (2009). La economía civil y los bienes relacionales. In Viale R. (Ed.), *Las nuevas economías: De la economía evolucionista a la economía cognitiva: Más allá de las fallas de la teoría neoclásica* (pp. 173-190). México, D.F.: FLACSO-México. Retrieved April 19, 2020, from [www.jstor.org/stable/j.ctt1n7qj8n.13](http://www.jstor.org/stable/j.ctt1n7qj8n.13)
- Zambrano Leal, A. (2015). Pedagogía y Aprendizajes. En *Philippe Meirieu: pedagogía y aprendizajes* (págs. 95-131). Buenos Aires: Editorial Brujas.