

INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y COMERCIO EXTERIOR: CÓMO UTILIZARLA

Olegario Llamazares*

El uso generalizado de la inteligencia artificial (IA) en las empresas más competitivas está transformando la operativa de comercio exterior al automatizar diversos aspectos de las operaciones de exportación e importación. Así por ejemplo, la Inteligencia Artificial permite:

- Automatizar las tareas repetitivas, como el procesamiento de documentos, la gestión de inventarios o el seguimiento de los envíos.
- Optimizar los procesos logísticos, mejorando los tiempos de entrega y aumentando la eficiencia en la cadena de suministro.
- Analizar y evaluar a los proveedores en función de su rendimiento, calidad, precios y otros factores clave.
- Mejorar la asistencia al cliente en tiempo real a través de chatbots (asistentes virtuales) que pueden comunicarse en varios idiomas y ofrecer respuestas rápidas y precisas.
- Realizar traducciones automáticas en tiempo real, en varios idiomas, que según los expertos mejora los resultados de otros traductores automáticos como Google Translate o DeepL.

Pero, además de todos estos usos y muchos otros, la Inteligencia Artificial puede ser relevante en una función clave del comercio exterior como es la obtención de información y análisis en cada una de las fases de identificación y negociación con clientes internacionales.

Para valorar la eficacia de la IA en este área, hemos preguntado al Chat GTP Plus - es decir la herramienta de pago de OpenAI - , 10 informaciones importantes para cualquier proceso de compraventa internacional (exportación e importación) de mercancías.

Para ello hemos hecho el supuesto de un exportador español de puertas de madera que quiere introducirse en el mercado de Estados Unidos; es decir, un producto fácil de entender y un país en el que existe mucha información.

A continuación mostramos las preguntas y los resultados obtenidos para cada una de ellas, con una valoración de los mismos, en cuanto a información que puede obtenerse en otras fuentes de Internet.

1. CÓDIGO ARANCELARIO POR PRODUCTOS

La identificación del código arancelario de productos es una información clave para el comercio exterior puesto que permite conocer el arancel aplicado en las aduanas de importación, así como las estadísticas de exportación e importación e, incluso, empresas que comercian con ese producto.

Pregunta: ¿Cuál es el código arancelario de las puertas de madera?



El código arancelario de las puertas de madera puede variar según el país y el sistema de clasificación utilizado. El sistema arancelario más comúnmente utilizado a nivel internacional es el Sistema Armonizado (SA), que asigna un código numérico a cada producto para facilitar el comercio internacional.

Bajo el Sistema Armonizado, el código arancelario para las puertas de madera generalmente se encuentra en la partida arancelaria 4418. Esta partida abarca "Marco, puertas y sus marcos y umbrales, de madera" e incluye diferentes tipos de puertas de madera, como puertas de interior, puertas de exterior, puertas de garaje, entre otras.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que dentro de la partida 4418 puede haber subdivisiones adicionales según las características específicas de las puertas, como el tipo de madera utilizada, el diseño, el acabado, etc.

Valoración: Chat GTP ofrece una información parcial pero correcta, en cuanto a que únicamente sitúa el código arancelario de 4 dígitos (4418), que incluye las puertas de madera. Si se le repregunta para que desglose las subpartidas que incluye esa partida, no contesta.

Fuente alternativa: puede encontrarse esa información de forma más precisa y gratuitamente en la web de [Global Trade Desk](https://www.globaltradedesk.com/) de la Organización Mundial de Comercio.

SI

NO

2. ARANCELES QUE APLICAN LOS PAÍSES A LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS

Conocer los aranceles que aplican los distintos países a la importación de productos es relevante puesto que encarece los productos extranjeros en relación a los fabricados en el mercado local e incluso puede impedir la propia operación de exportación.

Pregunta: *¿Qué arancel aplica Estados Unidos a la importación de puertas de madera?*

Para obtener información actualizada y precisa sobre los aranceles aplicados a la importación de puertas de madera a Estados Unidos, te recomendaría consultar fuentes oficiales como la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (Office of the United States Trade Representative, USTR) o la Administración de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos (U.S. Customs and Border Protection, CBP). Estas instituciones tienen información detallada sobre las tarifas arancelarias vigentes y cualquier cambio reciente en las políticas comerciales de Estados Unidos.

Valoración: Chat GTP no ofrece ninguna información al respecto y remite al Departamento de Comercio y las Aduanas de Estados Unidos.

Fuente alternativa: puede encontrarse una información muy completa sobre aranceles aplicados por países y productos en la web [Access2Markets](https://access2markets.eu/), si bien esta web al ser elaborada por la Comisión de la Unión Europea, sólo es accesible desde países pertenecientes a la UE.

SI

NO



3. FLUJOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN POR PAÍSES Y PRODUCTOS

La información sobre flujos de exportación e importación es un referente muy importante a efectos de seleccionar mercados objetivo, identificar posibles competidores y establecer estrategias de marketing internacional.

Pregunta: ¿De qué países importa Estados Unidos puertas de madera?

Hasta mi conocimiento más reciente en septiembre de 2021, Estados Unidos importaba puertas de madera de varios países en todo el mundo. Algunos de los principales países de los que Estados Unidos importa puertas de madera incluyen:

China: China ha sido históricamente uno de los principales proveedores de puertas de madera para Estados Unidos. Las puertas de madera chinas son conocidas por su precio competitivo.

Canadá: Canadá es otro importante proveedor de puertas de madera para Estados Unidos. La proximidad geográfica entre los dos países facilita el comercio de productos de madera.

México: México también es un proveedor significativo de puertas de madera para Estados Unidos. La ubicación geográfica y la estrecha relación comercial entre los dos países favorecen el intercambio de productos de madera.

Brasil: Brasil es conocido por su producción de madera y también exporta puertas de madera a Estados Unidos. La calidad de la madera brasileña es apreciada en el mercado internacional.

Indonesia: Indonesia es otro país que exporta puertas de madera a Estados Unidos. El país es conocido por su industria maderera y suministra una variedad de productos de madera al mercado estadounidense

Estos son solo algunos ejemplos de países de los que Estados Unidos ha importado puertas de madera en el pasado. Sin embargo, ten en cuenta que las tendencias comerciales pueden cambiar con el tiempo, por lo que es posible que haya habido cambios en los países proveedores desde entonces. Te recomendaría verificar información actualizada sobre importaciones específicas antes de tomar decisiones comerciales.

Valoración: como puede verse la información que se obtiene a través de la Inteligencia Artificial es muy genérica puesto que se limita a mencionar algunos de los principales países exportadores de puertas de madera, pero si entrar en datos de importes, número de puertas, tendencias de importación en los últimos, etc.

Fuente alternativa: a través de la web de [Trademap](https://www.trademapp.com/), se pueden obtener con gran precisión y fiabilidad todos los datos para valorar la importación que realiza Estados Unidos desde diferentes países del mundo.

SI NO

4. PAÍSES DE PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS

Al igual que en la pregunta anterior, la respuesta a esta pregunta sirve para valorar el potencial de venta que tienen los productos de un país en otros países, en este caso el potencial de venta de puertas de madera fabricadas en España para venderse en Estados Unidos.



Pregunta: ¿Importa Estados Unidos puertas de madera desde España?

Sí, Estados Unidos importa puertas de madera desde España y de otros países alrededor del mundo. Las importaciones de productos de madera, incluyendo puertas, son comunes en el comercio internacional. Sin embargo, ten en cuenta que los detalles específicos sobre la importación de puertas de madera pueden variar dependiendo de las regulaciones comerciales y aduaneras vigentes en ambos países.

Valoración: la respuesta se limita a confirmar que Estados Unidos importa puertas de madera desde España, al igual que desde otros países, pero si dar ningún tipo de dato. Cuando se repregunta a Chat GTP para que ofrezca datos sobre esas importaciones no ofrece ninguna información.

Fuente alternativa: igual que en la pregunta anterior, a través de la web de Trademap, se pueden obtener con gran precisión y fiabilidad todos los datos de las importaciones de puertas de madera que realiza Estados Unidos, desde España.

SI **NO**

5. EMPRESAS DE UN PAÍS QUE IMPORTAN UN DETERMINADO PRODUCTO

Quizá la información más importante de cualquier estrategia comercial internacional es identificar que potenciales clientes tiene una empresa en un determinado país, preferiblemente empresas que ya están importando ese producto.

Pregunta: ¿Qué empresas de Estados Unidos importan puertas de madera?

Hay varias empresas en Estados Unidos que importan puertas de madera. Aquí hay algunas opciones que podrías considerar:

1. Masonite International Corporation: Es una empresa líder en la fabricación y distribución de puertas interiores y exteriores. Importan puertas de madera de alta calidad de diferentes partes del mundo.
2. Simpson Door Company: Esta empresa se especializa en la fabricación de puertas de madera personalizadas. Si bien no importan directamente, trabajan con distribuidores y minoristas que pueden importar puertas de madera de diversos orígenes.
3. Woodgrain Millwork: Es una empresa que fabrica y distribuye una amplia variedad de productos de madera, incluyendo puertas interiores y exteriores. Importan puertas de madera de diferentes países para satisfacer las necesidades del mercado.
4. Allegheny Wood Works: Esta empresa se enfoca en la fabricación de puertas de madera de alta calidad y ofrece una selección de estilos y diseños. Aunque no importan directamente, colaboran con proveedores de madera de todo el mundo.
5. Baird Brothers Fine Hardwoods: Especializada en productos de madera, esta empresa importa puertas de madera de diferentes países y las personaliza según las especificaciones del cliente.

Estas son solo algunas de las empresas en Estados Unidos que se dedican a la importación de puertas de madera. Te recomendaría contactar directamente a cada una para obtener más información sobre los productos y opciones de importación que ofrecen.



Valoración: en la respuesta se incluyen cinco de las grandes empresas fabricantes e importadoras de puertas de madera, si bien no se aporta ningún dato más acerca de que facturación tienen, número de empleados, de qué países importan, etc. Cuando se le pide al Chat GTP que de más nombres de empresas importadoras va dando más nombres en grupos de cinco en cinco para cada petición, con lo cual es posible obtener un listado muy amplio.

Fuente alternativa: existen diferentes webs y directorios online que ofrecen listados de importadores por productos y países, tales como [Kompas](#) (que tiene una versión gratuita y otra de pago) [Trademap](#) (versión gratuita).



6. DOCUMENTOS QUE EXIGEN LAS ADUANAS DE LOS PAÍSES PARA IMPORTAR PRODUCTOS

La documentación que hay que presentar en las aduanas de los países es un tema importante, especialmente en países complejos o productos relacionados con la salud, la seguridad o el medioambiente. De no cumplimentarse bien todo los documentos, el despacho de importación quedaría paralizado, con el consiguiente perjuicio para la empresa exportadora e importadora.

Pregunta: *¿Qué documentos exige la aduana de Estados Unidos para importar puertas de madera?*

Para importar puertas de madera a Estados Unidos, generalmente se requieren los siguientes documentos:

1. Factura comercial: Debe incluir información detallada sobre el producto, como la descripción, la cantidad, el valor unitario y total, el país de origen, los términos de venta y cualquier otro dato relevante.
2. Lista de empaque: Es un documento que detalla el contenido de cada paquete y su correspondiente identificación, incluyendo el número de puertas de madera en cada paquete.
3. Documento de transporte: Puede ser un conocimiento de embarque (Bill of Lading) en el caso del transporte marítimo, o un conocimiento aéreo (Airway Bill) para el transporte aéreo. Este documento indica el origen, el destino y los detalles del transporte.
3. Documento de origen: Para demostrar el país de origen de las puertas de madera, se suele requerir un certificado de origen. Puede ser un certificado de origen emitido por la cámara de comercio del país exportador o un formulario de certificación de origen específico, como el Certificado de Origen del TLCAN (si corresponde).
4. Documentos de cumplimiento: Dependiendo de la naturaleza del producto y los requisitos regulatorios, pueden ser necesarios documentos de cumplimiento, como certificados de cumplimiento con normas de calidad o seguridad, certificados fitosanitarios (para productos vegetales) o certificados de tratamientos de madera.
5. Documentos aduaneros: Para el despacho de aduana en Estados Unidos, se requerirá el cumplimiento de los requisitos aduaneros, como la presentación de una Declaración de Importación (Entry Summary) y el pago de los aranceles e impuestos correspondientes. También puede ser necesario obtener un número de identificación del importador, como un número de registro ante la Administración de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos (CBP).

Es importante tener en cuenta que los requisitos exactos pueden variar según el tipo de puertas de madera, el país de origen y otros factores. Se recomienda consultar con un

agente de aduanas o una empresa de logística especializada en comercio internacional para obtener información actualizada y precisa sobre los documentos necesarios para importar puertas de madera a Estados Unidos.

Valoración: la respuesta que ofrece es más bien genérica pues se limita a mencionar los documentos que se exigen en todas las importaciones (factura comercial, lista de contenidos, documento de transporte) y por lo que se refiere a los documentos específicos para esta exportación a Estados Unidos (que denomina documentos de cumplimiento) hace mención a ciertos documentos que las aduanas suelen pedir en las importaciones de productos de madera (certificados de calidad, fitosanitarios, etc.) pero sin especificar qué tipo de documentos, quién los emite y cómo deben cumplimentarse.

Fuente alternativa: al igual que lo mencionado en la pregunta 2, sobre aranceles, puede encontrarse una información muy completa sobre los tipos de documentos que exigen los países a la importación de productos en la web [Access2Markets](#), si bien esta web al ser elaborada por la Comisión de la Unión Europea, sólo es accesible desde países pertenecientes a la UE.

SI

NO

7. INFORMACIÓN SOBRE COSTES LOGÍSTICOS

Cuando se realizan operaciones de exportación entre países lejanos y de productos con un elevado peso o volumen, los costes logísticos, especialmente los referidos al transporte internacional entre los dos países, son elevados, por lo que es muy importante conocer los costes logísticos para incluirlos en la negociación de precios.

Pregunta: *¿Cuán es el coste de enviar un contenedor de 20 pies desde el puerto de Valencia en España, al puerto de Boston en Estados Unidos.*

Los costos de enviar un contenedor de 20 pies desde el puerto de Valencia en España al puerto de Boston en Estados Unidos pueden variar debido a varios factores, como el peso y tamaño del contenedor, la naturaleza de la carga, la temporada, la oferta y la demanda, así como las tarifas establecidas por las compañías navieras y agentes de carga.

Para obtener información precisa y actualizada sobre los costos de envío de contenedores, te recomendaría que contactes directamente a compañías navieras, agentes de carga o intermediarios de transporte marítimo. Ellos podrán proporcionarte cotizaciones precisas y adaptadas a tus necesidades específicas de envío.

Valoración: ante esta pregunta, la inteligencia artificial no ofrece una información precisa; se limita a mencionar los factores que pueden afectar al precio (peso y tamaño del contenedor, naturaleza de la carga), así como aconsejar que se pidan cotizaciones precisas a las empresas que gestiona el transporte marítimo (navieras, agentes transitarios, etc.).

Fuente alternativa: en la web [Freightos](#) se pueden obtener cotizaciones de transporte internacional que pueden servir como referencia a la hora la contratación de un envío con una empresa o intermediario de transporte.

SI

NO



8. INFORMACIÓN SOBRE INCOTERMS

Otro aspecto clave para las operaciones de comercio exterior es el uso de los Incoterms, que determinan las obligaciones en las condiciones de entrega entre vendedor y comprador.

Pregunta: *¿Cuáles son las obligaciones de entrega del comprador y vendedor en el Incoterm FCA?*

El Incoterm FCA (Free Carrier) establece las siguientes obligaciones de entrega para el vendedor y el comprador:

Obligaciones del vendedor (exportador):

1. Entrega de las mercancías: El vendedor debe entregar las mercancías al transportista designado o a otra persona indicada por el comprador en el lugar acordado o en el punto de entrega convenido.
2. Embalaje: El vendedor debe proporcionar el embalaje habitual para el transporte de las mercancías, a menos que se acuerde lo contrario.
3. Documentos: El vendedor debe proporcionar al comprador cualquier documento relacionado con las mercancías que el comprador pueda necesitar para tomar posesión de ellas y para transportarlas al lugar de destino acordado. Esto incluye, por ejemplo, la factura comercial, la lista de embalaje y otros documentos de transporte.
4. Verificación de la entrega: El vendedor debe cooperar en la obtención de cualquier documento o permiso necesario para la exportación de las mercancías y debe proporcionar al comprador, a su solicitud, pruebas de la entrega de las mercancías.

Obligaciones del comprador (importador):

1. Pago: El comprador debe pagar el precio acordado por las mercancías, según lo estipulado en el contrato de venta.
2. Transporte: El comprador debe contratar y pagar el transporte principal de las mercancías desde el lugar de entrega convenido hasta el lugar de destino acordado. Además, debe asumir cualquier riesgo o costo adicional asociado al transporte.
3. Aduanas y trámites: El comprador debe realizar los trámites aduaneros de exportación e importación, así como obtener cualquier licencia o autorización necesaria para la importación de las mercancías.
4. Verificación de la entrega: El comprador debe verificar la entrega de las mercancías, a menos que se haya acordado otra cosa en el contrato de venta.

Es importante tener en cuenta que el Incoterm FCA establece las obligaciones mínimas de entrega, y las partes pueden acordar términos adicionales en su contrato de venta para adaptarse a sus necesidades específicas. Por lo tanto, siempre es recomendable revisar detenidamente los términos y condiciones establecidos en el contrato de venta antes de realizar cualquier transacción.

Valoración: el Chat GPT ofrece una información muy genérica acerca de las obligaciones del comprador y vendedor cuando se utilizan los Incoterms en una compraventa internacional. Por otra parte, cuando se repregunta sobre aspectos concretos sobre el uso del Incoterm FCA, tales como en qué lugar se transmite el riesgo de transporte o quién es el responsable de realizar el despacho de importación, si contesta adecuadamente y con bastante precisión.

Fuente alternativa: Existen en Internet algunas webs en las que de forma gratuita se ofrece información más amplia, precisa y mejor presentada acerca del uso de los Incoterms 2020. Tal es el caso, por ejemplo de la web [Globalnegotiator](https://www.globalnegotiator.com).



SI

NO

9. REDACCIÓN DE MAILS Y CARTAS DE CONTACTO CON CLIENTES Y PROVEEDORES

Otra necesidad que tienen las empresas que operan en comercio exterior es disponer de unos modelos de documentos (cartas/mails) sobre distintos temas para establecer contacto con sus clientes y proveedores.

Pregunta: Redacta una carta de presentación de una empresa fabricante de puertas de madera dirigida a un agente comercial internacional en Estados Unidos.

Estimado/a [Nombre del destinatario],

Es un placer para nosotros presentarle [Nombre de la empresa], una destacada empresa fabricante de puertas de madera con una sólida reputación en la industria. Nos dirigimos a usted con el objetivo de establecer una relación comercial como agente comercial en los Estados Unidos.

En [Nombre de la empresa], nos enorgullece ofrecer una amplia gama de puertas de madera de alta calidad, diseñadas y fabricadas por expertos artesanos utilizando técnicas tradicionales combinadas con tecnología de vanguardia. Nuestro compromiso con la excelencia se refleja en cada producto que sale de nuestras instalaciones.

Nuestras puertas de madera son conocidas por su elegancia, durabilidad y acabados impecables. Trabajamos con las mejores especies de madera, cuidadosamente seleccionadas para garantizar la resistencia y belleza natural de cada puerta. Ya sea que se trate de puertas interiores o exteriores, nuestros diseños son versátiles y se adaptan a una variedad de estilos arquitectónicos.

En [Nombre de la empresa], valoramos las relaciones comerciales sólidas y a largo plazo. Reconocemos la importancia de contar con agentes comerciales confiables y con experiencia en el mercado local, y creemos firmemente que su experiencia y conocimientos en el mercado estadounidense serían un activo invaluable para nuestra expansión en su país.

Nuestro objetivo es establecer una asociación estratégica con su empresa y trabajar juntos para promover nuestras puertas de madera en el mercado de los Estados Unidos. Estamos comprometidos a brindarle un excelente soporte y asistencia en todo momento, así como condiciones comerciales competitivas y atractivas.

Nos encantaría tener la oportunidad de discutir más en detalle cómo podemos colaborar para alcanzar nuestros objetivos comunes. Por favor, no dude en comunicarse con nosotros a través de los datos de contacto proporcionados anteriormente para concertar una reunión o para solicitar cualquier información adicional que pueda requerir.

Agradecemos sinceramente su consideración y esperamos con entusiasmo la posibilidad de establecer una relación comercial fructífera y duradera con usted y su empresa.

Atentamente,



Valoración: La carta redactada por la Inteligencia Artificial está bien redactado y, por otra parte trata en un orden secuencial correcto todos los asuntos que deben mencionarse en un documento de este tipo.

Fuente alternativa: existen en Internet, distintos modelos de cartas para exportadores e importadores. Ejemplo de estas cartas, en distintos idiomas (español, inglés, francés) pueden encontrarse en el enlace [Modelos de Cartas Comerciales](#).

SI

NO

10. REDACCIÓN DE CONTRATOS INTERNACIONALES

Finalmente, en este chequeo al uso de la inteligencia artificial para el comercio exterior vamos a valorar su capacidad para redactar modelos de contratos internacionales y, en concreto, el contrato de distribución internacional que es el más utilizado en las operaciones internacionales.

Pregunta: *Redacta un modelo de contrato de distribución internacional entre una empresa española fabricante de puertas de madera y un distribuidor de puertas en Estados Unidos.*

Contrato de Distribución Internacional

Este contrato de distribución internacional (en adelante, el "Contrato") se celebra entre:

[Nombre de la empresa fabricante de puertas de madera], con domicilio social en [dirección de la empresa fabricante de puertas de madera], en adelante denominada "Fabricante";

Y

[Nombre del distribuidor de puertas], con domicilio social en [dirección del distribuidor de puertas], en adelante denominada "Distribuidor";

En conjunto, el "Fabricante" y el "Distribuidor" se denominarán como las "Partes".

Considerando que:

1. Fabricante es una empresa especializada en la fabricación y comercialización de puertas de madera de alta calidad.
2. El Distribuidor tiene experiencia en la distribución y venta de puertas en el mercado de Estados Unidos.
3. Ambas partes desean establecer una relación de distribución exclusiva para la comercialización de las puertas de madera fabricadas por el Fabricante en el mercado de Estados Unidos.

Por lo tanto, las Partes acuerdan los siguientes términos y condiciones:



1, Objeto del Contrato

1.1 El Fabricante designa al Distribuidor como su distribuidor exclusivo para la comercialización de sus puertas de madera en el territorio de Estados Unidos.

1.2 El Distribuidor se compromete a realizar todos los esfuerzos razonables para promover, distribuir y vender las puertas de madera del Fabricante en el territorio mencionado anteriormente.

2. Obligaciones del Distribuidor

2.1 El Distribuidor deberá mantener un inventario adecuado de las puertas de madera del Fabricante para satisfacer la demanda del mercado.

2.2 El Distribuidor deberá promocionar activamente los productos del Fabricante, incluyendo, pero no limitado a, la publicidad en medios impresos y digitales, participación en ferias comerciales y exhibiciones.

2.3 El Distribuidor deberá brindar un servicio al cliente de calidad, responder de manera oportuna a las consultas y quejas de los clientes, y proporcionar el soporte técnico necesario.

3. Obligaciones del Fabricante

3.1 El Fabricante se compromete a suministrar al Distribuidor las puertas de madera en las cantidades y plazos acordados.

3.2 El Fabricante deberá proporcionar al Distribuidor materiales de marketing, como catálogos, muestras y material promocional, para apoyar la comercialización de las puertas de madera.

3.3 El Fabricante garantiza que las puertas de madera cumplen con los estándares de calidad acordados y estarán libres de defectos de fabricación.

4. Precios y Condiciones de Pago

4.1 Los precios de las puertas de madera serán establecidos de mutuo acuerdo entre las Partes y se especificarán en un anexo adjunto a este Contrato.

4.2 El Distribuidor se compromete a pagar al Fabricante los productos adquiridos de acuerdo con las condiciones de pago acordadas, que serán especificadas en la correspondiente factura.

5. Duración del Contrato

5.1 Este Contrato tendrá una duración de [especificar duración], a menos que sea terminado antes de acuerdo con las cláusulas de terminación establecidas en el presente Contrato.

6. Propiedad Intelectual



6.1 El Fabricante conservará todos los derechos de propiedad intelectual sobre las puertas de madera, incluyendo, pero no limitado a, marcas registradas, diseños y patentes.

6.2 El Distribuidor no adquirirá ningún derecho de propiedad intelectual sobre las puertas de madera del Fabricante más allá del derecho de distribución autorizado por este Contrato.

7. Confidencialidad

7.1 Las Partes se comprometen a mantener la confidencialidad de la información comercial y técnica proporcionada por la otra Parte durante la vigencia de este Contrato y después de su terminación.

8. Terminación

8.1 Cualquiera de las Partes podrá dar por terminado este Contrato mediante notificación por escrito a la otra Parte con [especificar período de notificación] de antelación.

8.2 La terminación de este Contrato no eximirá a las Partes de sus obligaciones con respecto a los pedidos realizados y los productos entregados antes de la fecha de terminación.

9. Ley Aplicable y Jurisdicción

9.1 Este Contrato se regirá e interpretará de acuerdo con las leyes del Estado de [especificar estado de Estados Unidos] sin tener en cuenta conflictos de leyes.

9.2 Cualquier controversia derivada de este Contrato será sometida a la jurisdicción exclusiva de los tribunales competentes del Estado de [especificar estado de Estados Unidos].

En prueba de conformidad, las Partes firman este Contrato de Distribución Internacional en [número de copias] ejemplares, en el lugar y la fecha indicados a continuación.

Valoración: A través del Chat GPT puede obtenerse un modelo de contrato de distribución internacional correcto en cuanto a su redacción, pero demasiado breve (sólo incluye 9 cláusulas) y con un contenido poco desarrollado en el que no se incluyen aspectos relevantes, como objetivos mínimos de venta, resolución anticipada, garantías o servicio postventa. No obstante, si se le pide al Chat GTP que redacte cláusulas adiciones sobre estos aspectos lo hace de forma correcta.

Fuente alternativa: existen en Internet, distintas webs que ofrecen modelos de contratos internacionales (compraventa, agencia, distribución, fabricación, suministro, etc.) en varios idiomas (español, inglés, francés), e incluso para países concretos (China, India, Estados Unidos, países árabes, etc.). Puede accederse a todo éstos modelos de contratos internacionales en el link [Modelos de Contratos Internacionales](#).

SI

NO

CONCLUSIÓN

El nivel de respuesta de la Inteligencia Artificial a través de la versión de pago del Chat GPT (Chat GPT plus) a cuestiones relacionadas con el comercio exterior depende, en gran medida, del tipo de pregunta que se plantee:

- Si se trata de obtener información cuantitativa en cuando a cifras de exportaciones e importaciones, aranceles aplicables a la importación, costes logísticas, etc., el nivel de respuesta es muy bajo, limitándose el Chat GTP a suministrar información generalista, pero sin ofrecer datos concretos.
- En cuanto a la identificación de empresas que actúan en el comercio exterior (exportadores, importadores, transportistas, transitarios), los listados que se obtienen son satisfactorios, si bien no se ofrece ninguna información de las empresas, más allá de su identificación y actividad relacionada.
- Por lo que se refiere a la elaboración de documentos relacionados con el comercio exterior (cartas para exportadores e importadores) o modelos de contratos internacionales, la información que se obtiene es satisfactoria, pero incompleta. No obstante, mediante las repreguntas pueden completarse en cierta medida.

En definitiva, la Inteligencia Artificial puede ser una herramienta útil en la operativa de comercio exterior, especialmente para profesionales y Pymes que no tienen mucha experiencia, si bien el nivel de respuestas a las pregunta planteadas es básico y, en muchos temas, insuficiente.

Hoy por hoy existen recursos en Internet ([webs especializadas en comercio internacional](#)) que ofrecen una información mucho más amplia y precisa – y en muchos casos de forma gratuita – que la información que se puede obtener a través de la Inteligencia Artificial y su herramienta de pago más conocida, Chat GTP Plus.

* *Director de Global Marketing Strategies y socio-fundador de www.globalnegotiator.com*

MODELOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES



CONTRATOS INTERNACIONALES EN ESPAÑOL

- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Alianza Estratégica Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Consultoría
- Contrato Internacional de Transferencia de Tecnología
- Contrato Internacional de Licencia de Marca
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato de Agente de Compras Internacional
- Contrato de Servicios Logísticos
- Contrato de Exportación
- Contrato de Confidencialidad
- Contrato de Trabajo para Expatriado
- Memorándum Entendimiento Distribución Internacional
- Memorándum de Entendimiento para Joint Venture
- **Pack 10 Contratos en Español**
- **Pack Todos los Contratos en Español**



CONTRATOS INTERNACIONALES EN INGLÉS

- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Joint Venture Contract
- International Strategic Alliance Agreement
- International Franchise Contract
- International Services Contract
- International Consulting Contract
- International Technology Transfer Agreement
- International Trademark License Agreement
- International Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- International Buying Agent Contract
- Logistics Services Contract
- Export Contract
- Confidentiality Agreement
- Expatriate Contract of Employment
- Memorandum Understanding International distribution
- Memorandum of Understanding for Joint Venture
- **Pack 10 Contracts in English**
- **Pack All Contracts in English**



CONTRATOS INTERNACIONALES EN FRANCÉS

- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International de Services
- Contrat International d'Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication
- Contrat de Confidentialité
- Protocole d'Accord pour Distribution Internationale
- Protocole d'Accord pour Joint Venture Internationale
- **Pack Tous les Contrats en Français**



CONTRATOS INTERNACIONALES EN ALEMÁN

- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Joint Venture Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Dienstleistungsvertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag
- Geheimhaltungsvereinbarung
- Absichserklärung Internationalen Vertriebsvertrag
- Absichserklärung Joint Venture
- **Pack Alle Verträge in Deutscher**

