

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/335867879>

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Article · September 2019

CITATIONS
0

READS
10,949

4 authors, including:



Roberto Carro

Universidad Nacional de Mar del Plata

21 PUBLICATIONS 69 CITATIONS

SEE PROFILE

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Dr. Roberto CARRO PAZ
Dr. Daniel GONZÁLEZ GÓMEZ

El marketing internacional define las formas de entrada, la política de productos, la fijación de precios, la selección de los canales de distribución y la promoción más adecuada para conseguir los objetivos propuestos en cada uno de los mercados exteriores. Sin embargo, cualquier estrategia de este tipo sería un fracaso si los productos no llegaran a su destino final en el tiempo, la forma y las condiciones adecuadas.

El transporte y la logística internacional es un proceso complejo, que se inicia con la llegada del pedido procedente de los mercados extranjeros y sólo finaliza con la entrega del producto al cliente. Por tanto, un plan de marketing internacional quedaría incompleto si no incluyera la gestión de la logística.

La forma de entrada en los mercados condicionará el papel que el transporte y la logística van a jugar en el planteamiento de una estrategia de marketing internacional. Este rol es limitado cuando la empresa accede a los mercados a través de la exportación indirecta, ya que serán los intermediarios en la comercialización los encargados de la distribución física del producto. En los demás casos -algunos en mayor medida que en otros-, la gestión del transporte y la logística es controlada por la empresa.

Las alternativas que se ofrecen en la logística internacional son mayores que en la nacional. Los medios de transporte, la documentación, los seguros y el embalaje entre otros aspectos, exigen una mayor profesionalidad por parte de los responsables de la gestión logística.

Además, esta complejidad se ve acentuada por las barreras a la importación que imponen las legislaciones de algunos países.

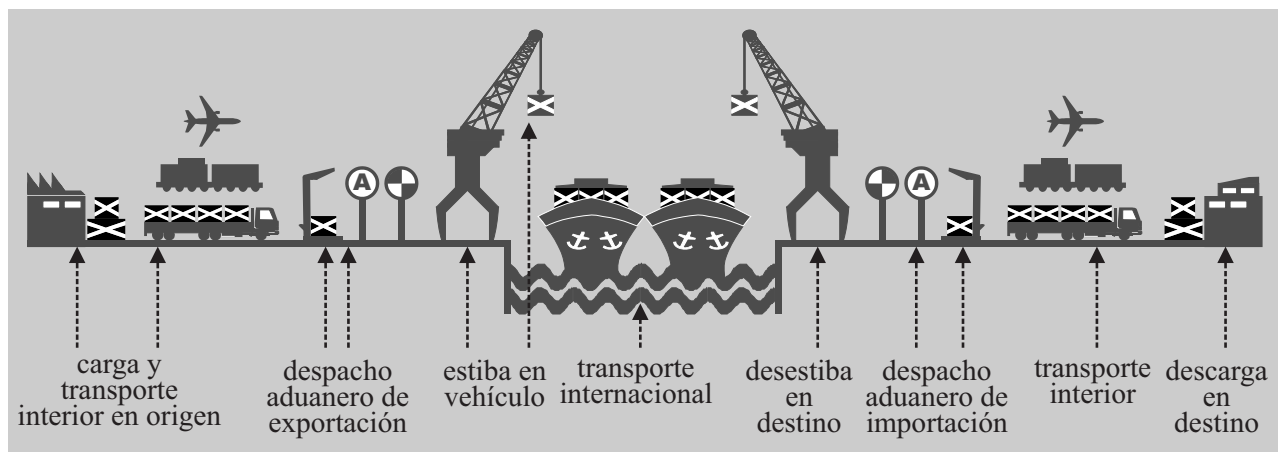


Figura 1. *Secuencia de actividades en el transporte internacional de mercancías.*

La importancia de llevar a cabo una buena gestión logística reside principalmente en los costos y en el servicio al cliente.

Los costos logísticos incluyen la gestión de inventarios, el procesamiento de pedidos, los fletes de transporte, los seguros, el almacenamiento, el manejo, la carga y descarga, el embalaje y la documentación. Estos costos tienen un peso muy importante en el precio final del producto.

Una adecuada gestión logística no sólo economiza los costos señalados, sino que también reduce o elimina los denominados costos ocultos, más difíciles de valorar -pero no por ello menos importantes-. Estos costos, que se pueden evitar, incluyen los asociados a la pérdida de ventas por falta de satisfacción de clientes y distribuidores, el costo por demora, los intereses del capital invertido en la mercancía -directamente relacionados con la duración del envío-, y las pérdidas por falta de un seguro que cubra los riesgos.

La importancia de llevar a cabo una buena gestión logística reside principalmente en los costos y en el servicio al cliente.

Los costos logísticos incluyen la gestión de inventarios, el procesamiento de pedidos, los fletes de transporte, los seguros, el almacenamiento, el manejo, la carga y descarga, el embalaje y la documentación. Estos costos tienen un peso muy importante en el precio final del producto.

Una adecuada gestión logística no sólo economiza los costos señalados, sino que también reduce o elimina los denominados costos ocultos, más difíciles de valorar -pero no por ello menos importantes-. Estos costos, que se pueden evitar, incluyen los asociados a la pérdida de ventas por falta de satisfacción de clientes y distribuidores, el costo por demora, los intereses del capital invertido en la mercancía -directamente relacionados con la duración del envío-, y las pérdidas por falta de un seguro que cubra los riesgos.

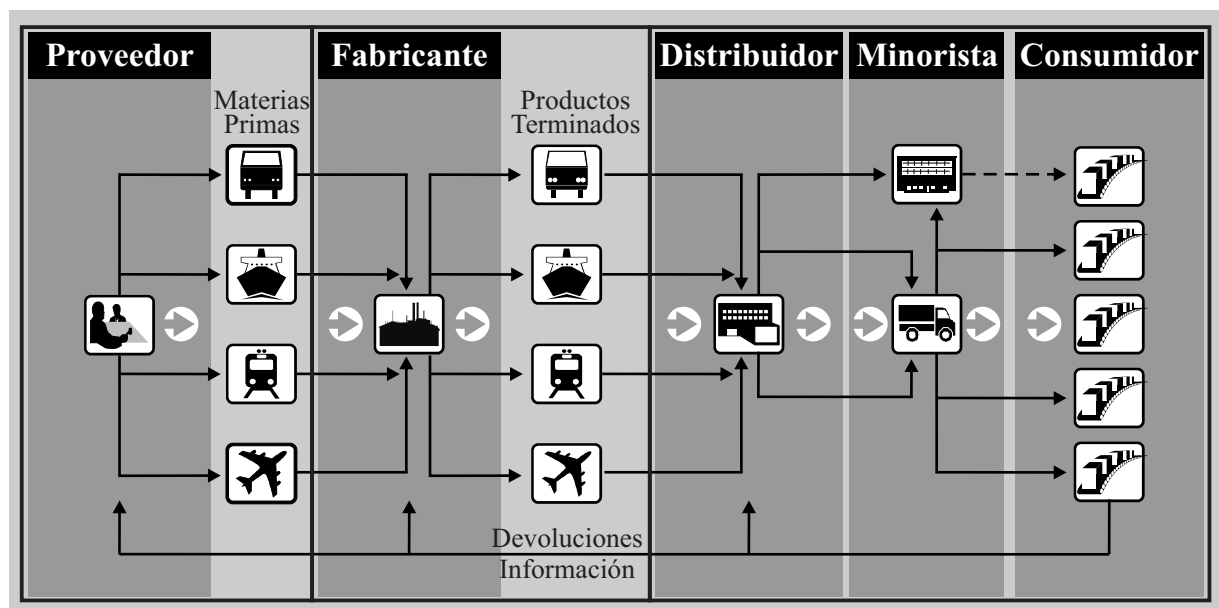


Figura 2. Cadena de suministro, logística de aprovisionamiento, producción y distribución.

La logística tiene una importancia estratégica en las empresas. Existen estudios que reflejan que la ventaja competitiva de algunas de ellas reside precisamente en sus operaciones logísticas. Este es el caso de la empresa argentina QM-Equipmet SA, fabricante de equipos industriales para el sector petróleo y gas. Los altos niveles de competencia en algunos mercados llevan a algunas empresas a iniciar relaciones de intercambio de información, materiales y recursos con los proveedores y clientes, en una forma mucho más integrada.

La gestión de la cadena de suministro incluye las actividades asociadas desde la obtención de materiales para la producción, hasta su colocación en el mercado, es decir, la cadena de suministro se extiende desde el proveedor de su proveedor hasta el cliente de su cliente.

La logística se desarrolla mediante una serie de actividades en cadena y de forma interrelacionada. La manera de llevar a cabo una de las actividades logísticas influye en las demás. Por ejemplo, la utilización de un determinado medio de transporte determina el tiempo que tendrán que estar almacenados los productos en los mercados de destino, la gestión del control de inventarios y pedidos, los embalajes a utilizar, y muchas otras cuestiones.

Como consecuencia del gran desarrollo de las comunicaciones y la tecnología, en los últimos años se ha producido una reducción de los costos y se ha mejorado el servicio al cliente.

El control de inventarios y el procesado de los pedidos son cada vez más eficientes. Los costos de transporte se han reducido a través de mejoras técnicas como el uso del contenedor multimodal o la simplificación documental a través del transporte combinado multimodal.

GLOBALIZACIÓN Y LOGÍSTICA DE CARGAS

Los procesos de producción y comercialización evidencian una creciente globalización:

- El entramado de relaciones internacionales trasciende la vinculación comercial, configurando al mismo tiempo procesos de integración productiva mediante la conformación de cadenas globales de valor.
- Se produce una fragmentación y deslocalización de los procesos productivos.
- Las modificaciones del modo de organización de la producción transforman, asimismo, los patrones de comercialización preexistentes, buscando extender la filosofía del *just in time* hacia todos los eslabones de la cadena de valor (abastecimiento, producción y comercialización) apoyada en el desarrollo de TICs.
- Se establecen nuevos diseños de inserción en el marco del comercio internacional, en el que se superponen estructuras de:
 - ♦ Consolidación de espacios económicos.
 - ♦ Modelos de enclave y organización de territorios en red.

No sólo se quiere hacer más eficiente el proceso productivo, sino también las actividades vinculadas con él y la logística nace como un elemento dinamizador para conseguirlo.

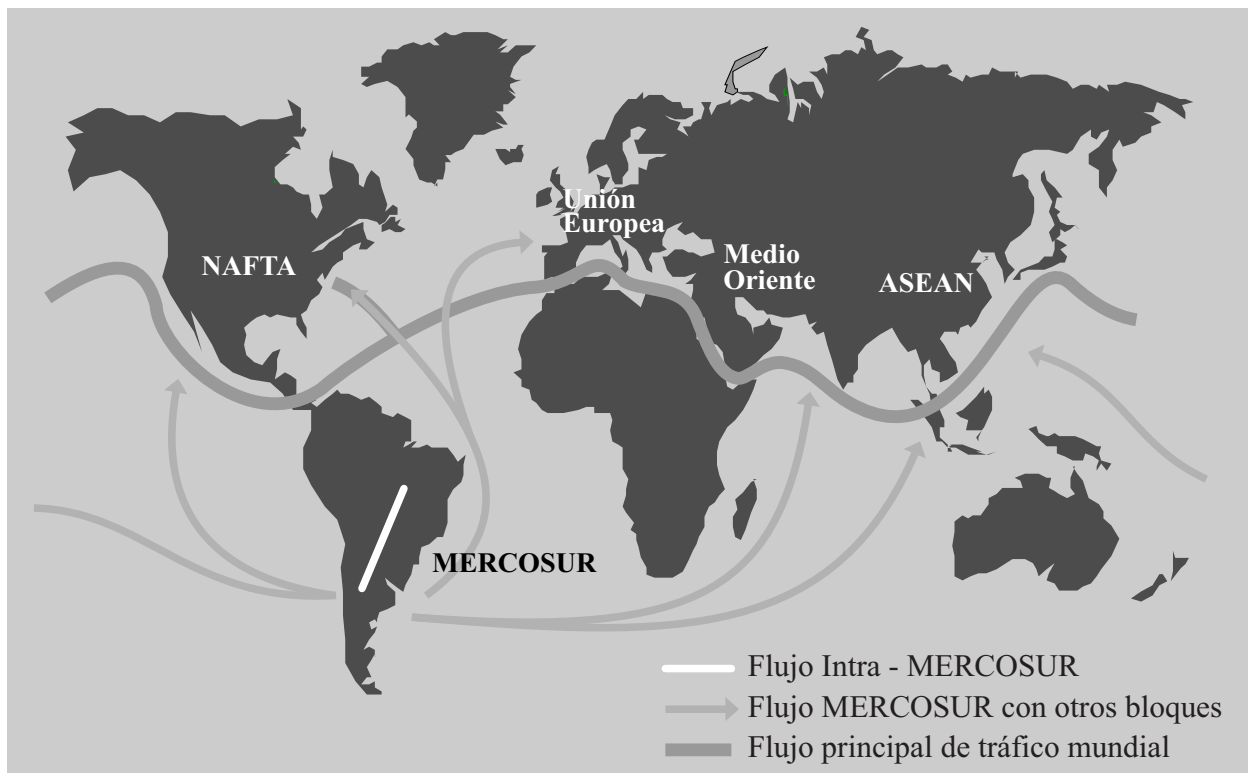


Figura 3. Globalización y logística de cargas (Mercosur).

CONTENEDOR MULTIMODAL Y GLOBALIZACIÓN

El sector de la navegación sufrió un cambio radical en el siglo XIX con la llegada de la máquina de vapor y la implantación del hierro y el acero como materiales de construcción naval, resultando un notable avance en la conquista de las rutas marítimas con independencia de la climatología. En el siglo XX el sector se revolucionó nuevamente con la implantación del motor de explosión, que convirtió la navegación trasatlántica en el modo más barato de transporte de larga distancia. Quedaba pendiente una tercera revolución innovadora para la marina mercante, el contenedor multimodal que haría su aparición en 1956.

Hasta entonces la carga por paquetes era la forma tradicional de estibar y desestibar mercancías en los muelles de todo el mundo. Los estibadores manipulaban los objetos fraccionadamente agrupados en cajas, sacos, fardos, bidones u otros recipientes pequeños que variaban según el tipo de producto. Eran izados en redes de carga para ser depositados en la cubierta del barco con el fin de ser nuevamente apilados convenientemente en su interior. Era una actividad intensiva en mano de obra que consumía mucho tiempo y dinero.

Los barcos que atracaban podían permanecer parados en el muelle durante días, incluso semanas, antes de que la carga estuviera preparada en sus bodegas para poder partir hacia su destino. Hasta que esa lenta operación de estiba o desestiba no finalizaba, la tripulación permanecía ociosa y la nave inutilizada. Esto costaba dinero pues debían pagarse los sueldos de la tripulación, el de los estibadores, el almacenamiento y la vigilancia de las mercancías. Debía sumarse la inutilización del barco y otros costos asociados a la manipulación como hurtos y roturas accidentales que sufría la carga a manos de los propios operarios de los puertos.

A pesar de los avances introducidos en el sector marítimo desde el siglo XIX, la manipulación de la carga por bultos seguía haciéndose hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XX, básicamente de la misma manera a como se venía practicando desde hacía milenios. Había claramente importantes ineficiencias en dichos procesos de carga y descarga. Así, el alto costo portuario inhibía la expansión del comercio internacional.

La idea del contenedor no era nueva, ya que desde el siglo XIX se venían usando todo tipo de recipientes para el transporte de mercancías, especialmente en los trenes. El problema era que cada vez que se requería cambiar de modo de transporte debía sacarse el cargamento del referido recipiente y moverlo hacia otro sitio, bulto a bulto.

El contenedor multimodal se basaba en una sencilla y revolucionaria idea: transportar mercancías introducidas dentro de unidades metálicas normalizadas, sin ruptura de la unidad de carga pese a los cambios que pudieran producirse en los agentes portuarios o en los modos de transporte. Se logra así un único transporte que se ejecuta de forma ininterrumpida, al poder cargarse el mismo contenedor fácilmente a bordo de barcos, trenes o camiones. Así se unifica la carga, se reduce el tiempo de tránsito así como los costos de su almacenaje en puerto. En resumidas cuentas, aumenta la fiabilidad de entrega de las mercancías en cualquier parte del mundo.

Las mercancías se cargan previamente dentro del contenedor en cada una de las fábricas o almacenes mayoristas lejos de los puertos. Una vez lleno, el contenedor se sella y transporta en camiones o trenes a las terminales de los puertos. Allí, las grúas los manipulan y apilan a la espera de ser estibados sobre la cubierta de los barcos. El mismo proceso se repite pero a la inversa una vez llegado a destino. Durante todo el trayecto el contenedor no se abre, la mercancía "contenerizada" no se manipula ni se cambia de posición, pese a transferirse durante su tránsito a otros modos de transporte.

Se dio la circunstancia de que justo en el momento en que las personas empezaban a desplazarse masivamente por aire gracias a la aparición de los aviones comerciales, el grueso de las mercancías lo hacía por mar gracias al uso del contenedor multimodal. Se debe precisar que pese a que, comparado con el dominante transporte marítimo actual, el transporte aéreo de mercancías es insignificante en términos de tonelaje (0,2% del total), su importancia es mucho más significativa en términos del valor total transportado (alrededor del 15%) ya que las cargas aéreas son unas 70 veces más valiosas que las transportadas por mar y unas 30 veces más que las transportadas por tierra. Esto es debido a que el uso del medio de transporte aéreo corresponde a cargas de bienes de alto valor añadido que deben llegar a su destino de manera urgente.

Los modos de transporte por ferrocarril y por carretera ocuparían desde entonces una posición marginal en el transporte internacional, limitándose a los servicios de transporte nacional o regional, y a los primeros y últimos kilómetros de la distribución internacional.

La visión de un gran empresario

Cuenta la historia que Malcom McLean, camionero estadounidense, se frustraba cada vez que tenía que llevar sus camiones a puerto por el enorme tiempo que perdía en las estibas y desestibas.

En 1956 fletó en el puerto de Newark, New Jersey, un petrolero e instaló sobre su cubierta unos gruesos listones con el fin de que encajaran 58 remolques de camión llenos de mercancías. No eran camiones utilizados regularmente sino que eran tráilers que habían sido separadas del chasis de cada uno de los camiones propiedad de McLean. Esas unidades habían sido especialmente diseñadas para que pudieran ser fácilmente desenganchadas de la cabina del camión y ser apiladas de manera eficiente en los huecos de las ranuras improvisadas en aquel petrolero. Al llegar unos días más tarde al puerto de Houston esos 58 tráilers fueron izados y enganchados rápidamente de nuevo en otras tantas cabinas de camión que estaban listas para hacer el viaje a su destino final.

Se había conseguido así un ahorro del 97% y realizado un viaje pionero en la historia del comercio. Tal vez no fue tan épico como otros viajes de aventuras o de descubrimientos pero, debido a sus consecuencias, resultó mucho más importante que la mayoría de ellos. Sin saberlo, McLean estaba reestructurando la economía mundial.

McLean siguió desarrollando y perfeccionando su idea. Para ello compró un viejo carguero de la Segunda Guerra Mundial para reconvertirlo completamente con el fin de que pudiera llevar sobre cubierta un número mucho mayor de contenedores. En 1957 salió del puerto de Newark hacia Miami con 226 contenedores patentados por el señor McLean. Ese viaje puede ser considerado como el inicio de la era del contenedor multimodal.

Pese a la idea revolucionaria que suponía el moderno contenedor, la transición de la carga tradicional a la carga "contenerizada" se topó con no pocos obstáculos antes de que se implementara su uso. Los estibadores rehusaron inicialmente manipular contenedores pues vieron en ellos peligrar sus puestos de trabajo. Los administradores de puertos se negaban a aceptar dichas cajas tan pesadas por falta de grúas e infraestructuras adecuadas para su manejo. Los navieros más innovadores construyeron grúas especiales a bordo de sus barcos para poder ser utilizadas en cualquier puerto. A pesar de todos estos obstáculos, desde 1957 a 1965 el comercio de mercancías doméstico de los Estados Unidos se fue "contenerizando" lentamente. Faltaba que esta revolución alcanzara al resto del mundo.

Curiosamente uno de los primeros productos en ser transportados en contenedores fue el whisky, porque al ser muy codiciado era objeto de numerosos hurtos en puertos y almacenes intermedios. Los comerciantes de licores perdían hasta el 30% del cargamento en las diversas manipulaciones fraccionadas que se hacían del whisky hasta que llegaba a su destino final.

En 1966 la compañía United States Lines, ya desaparecida, puso en servicio el primer buque portacontenedores entre los Estados Unidos y el norte de Europa, que escaló finalmente en el puerto de Róterdam. Fue el primer viaje transatlántico de contenedores multimodales, hasta entonces sólo utilizados en el comercio interamericano.

Las rutas internacionales de los nuevos portacontenedores se empezaron a trazar pese a que muchos puertos no contaban aún con la infraestructura necesaria para manejar cómodamente dichos receptáculos metálicos.

El empujón definitivo al contenedor de McLean fue, paradójicamente, la guerra del Vietnam. Tuvo la pericia suficiente para firmar un contrato en 1967 para transportar material bélico y víveres durante la contienda. La innovación de McLean resolvió la seguridad en la cadena de suministro de armamento. Por supuesto, los contenedores no podían regresar vacíos, así es que al empresario se le ocurrió desviarlos hacia Japón y Hong-Kong para traerlos de vuelta a los Estados Unidos con productos manufacturados por los asiáticos. Al final del conflicto de Vietnam, en 1973, buena parte de los intercambios comerciales que se hacían con Asia eran "contenerizados".

El contenedor multimodal apilable no es significativo por ser tecnológicamente importante, sino porque hizo mucho más barato y fiable el transporte de mercancías y lo hizo de manera totalmente compatible con los diversos modos de transporte.

El 25 de mayo de 2001, día del funeral de Malcom McLean, a lo largo y ancho de todos los puertos del mundo numerosos buques mercantes hicieron sonar sus sirenas en espontáneo y sincero reconocimiento a su legado. Su idea simple pero genial ha revolucionado el mundo al propiciar el comercio global.

Estandarización del contenedor

Los contenedores incrementaron la productividad del transporte en su conjunto; no obstante fue necesaria su estandarización para lograr que fuera generalizándose su uso. Con ese objetivo, McLean entregó gratuitamente la patente de su contenedor multimodal a la Organización Mundial de la Estandarización (ISO). Este organismo normalizador internacional finalmente estableció una serie de directrices a partir de las cuales la industria naviera empezó a invertir sobre todo en la fabricación de contenedores de 20 y 40 pies (aproximadamente 6 y 12 metros de largo respectivamente).

Al contenedor de 20 pies -y peso máximo de 18 toneladas- se le denomina TEU (*twenty-foot equivalent unit*) y al de 40 pies se designa por 2 TEUs o también por 1 FEU (*forty-foot equivalent unit*). En su gran mayoría son de acero-corten que protege la pieza frente a la corrosión atmosférica.

Los contenedores suelen tener en su interior el suelo de madera tratada contra la humedad y tienen alojados en cada una de sus esquinas exteriores los llamados *twistlocks*, que les permiten ser enganchados por grúas especiales, así como su trincaje tanto en barcos como en camiones o trenes.

Los bordes de dichos receptáculos rectangulares y apilables se refuerzan para soportar la presión que sufren en las sacudidas de los vagones de tren, más intensas que las producidas en los barcos o camiones.

Los contenedores portan en su exterior una numeración específica para saber quién es el propietario de los mismos, independientemente de la carga que lleve en su interior. Los puertos modernos tienen escáners y lectores de dicha numeración para saber dónde colocarlos para su siguiente cambio multimodal.

Aproximadamente el 50% de los contenedores que existen en el mercado pertenecen a empresas de leasing especializadas, el 35% a las propias navieras propietarias de los buques y el resto a otras compañías, siendo la vida media de un contenedor de unos 15 años. China concentra el 95% de la fabricación de contenedores.

El contenedor multimodal ha aumentado la productividad en el transporte de mercancías. Ha permitido mover cosas alrededor del mundo de manera más eficiente, sencilla y barata. Por ejemplo, se calcula en 10 dólares el costo de transportar por mar un televisor desde Asia a Europa, una aspiradora cuesta 1 dólar y una lata de cerveza 1 céntimo. En la actualidad, aproximadamente el 93% de la carga mundial que no se realiza a granel sino que se utilizan contenedores. Casi cualquier producto manufacturado que el mundo consume pasa algún tiempo en un contenedor y alrededor de la mitad del comercio global se lleva a cabo entre localidades distanciadas por más de 3.000 km.

Los puertos tradicionales han dado paso a otros de terminales de contenedores transformados en grandes centros de actividad logística. El comercio "contenerizado" requiere de mayor espacio y organización dentro de los puertos. Las instalaciones portuarias se adaptaron a la nueva realidad. Básicamente necesitan un buen canal de entrada, calado profundo, muelles largos, grandes grúas y máquinas capaces de mover con celeridad los contenedores. Se han suprimido los antiguos almacenes próximos a los puertos y se han buscado grandes extensiones para poder apilar contenedores. Se han formado mega-puertos especializados en este tipo de cargas que pueden recibir a diario decenas de buques portacontenedores y cientos de camiones y trenes (llamados *hub-ports*). Esta evolución en los puertos ha contribuido a un nuevo florecimiento de la actividad portuaria en todo el planeta, pero también ha hecho perder importancia a otros puertos tradicionales que no han podido ofrecer las nuevas condiciones que se precisaban en la era del contenedor multimodal, caso de San Francisco, Nueva York o Londres. También ha hecho necesario ampliar los canales tradicionales de paso como el de Panamá.

La actividad de los puertos también se ha ido privatizando paulatinamente. Algunos puertos son arrendatarios de espacios públicos y las concesiones están cada vez más en manos de empresas internacionales de handling como la PSA International de Singapur. Otros muchos puertos son gestionados directamente por la propia autoridad pública portuaria. En cualquier caso, tras la revolución de los contenedores, la competitividad entre los puertos del mundo (tanto públicos como privados), se ha intensificado a través de la calidad de sus servicios.

Los buques portacontenedores han sustituido a los buques de carga convencional. Están diseñados con celdas divisorias para el transporte de contenedores que son llevadas sobre la cubierta (hasta siete pisos) y también bajo cubierta (otro tanto). El consumo de fuel de un portacontenedor no incrementa proporcionalmente al número de contenedores que lleve (economías de escala). Su tamaño y capacidad es superado cada década.

El modelo de portacontenedor de los años '70 (215 mts. de eslora, calado de hasta 9 mts. y capacidad de entre 1.000 y 2.500 TEUs) dio paso al modelo Panamax de los '80 (250-290 mts. de eslora, calado de hasta 12 mts. y capacidad de entre 3.000 y 4.000 TEUs). Más tarde, la generación de buques de la clase Post Panamax de los '90 (305 mts. de eslora, calado de hasta 13 mts. y capacidad de unos 5.000 TEUs) dio paso en la década del 2000 al Post Panamax Plus (335 mts. de eslora, calado de hasta 14 mts. y capacidad de hasta 8.000 TEUs). Finalmente, en la última década apareció el modelo Suezmax (397 mts. de eslora, calado de 15,5 mts. y capacidad de entre 11.000 y 14.500 TEUs).

Respecto al futuro, es más que probable que se construirán nuevos cargueros portacontenedores aún mayores que los actuales. Se han llevado a cabo estudios de viabilidad para construir buques de la generación Malacamax de 470 mts, de eslora, un calado de más de 18 mts. y con capacidad para 18.000 TEUs.

Es destacable también el papel de los buques secundarios o alimentadores (*feeder ships*), construidos con los mismos principios pero de menor tamaño. Estos barcos recalán en los grandes puertos de acceso (*hubs*) para alimentar a los grandes portacontenedores desde otros puertos más pequeños donde no pueden atracar, o bien para dirigir a otros puertos parte de la carga de contenedores que no se han llevado los trenes o los camiones desde el puerto Hub.

El contenedor ha favorecido una auténtica integración entre los modos de transporte, principalmente entre mar y tierra. La distribución es actualmente un proceso único global. Hoy se puede contratar los servicios de una línea de transporte de carga internacional para que recoja un contenedor en Madrid y lo entregue en Brasilia, ambas ciudades sin puerto. Ha hecho disminuir el costo de los seguros en el transporte al reducir la incertidumbre en la entrega de las mercancías y los riesgos de daños. También ha permitido la instalación de fábricas en cualquier parte del mundo. Antes la localización de muchas industrias se hacía cerca de los puertos, ríos o estaciones de tren. El bajo costo del transporte multimodal ha hecho innecesaria dicha proximidad.

El contenedor tuvo consecuencias enormes para la economía y el desarrollo de continentes, como por ejemplo Asia. Siempre existió gran cantidad de mano de obra barata en los países asiáticos pero no podía sacarse provecho de ello hasta que no se creó un sistema logístico adecuado para darle salida a su producción. La división del trabajo se ha hecho mundial. Las altas tasas de crecimiento de los llamados tigres asiáticos desde los '70 y el despegue de China como potencia económica, hubieran sido inconcebibles sin el uso de contenedores.

Los contenedores, junto con la informática, han hecho posible la existencia de nuevas y exitosas empresas que basaron su filosofía en el *just-in-time*; en la entrega de su producto o de sus componentes. También han propiciado un gran incremento de los flujos comerciales en el planeta. Desde finales de la década de los '60, el volumen del comercio internacional de productos manufacturados ha crecido más del doble que el volumen global de la producción de esos mismos productos manufacturados. Hoy en día es posible enviar tomates españoles a China para que los hagan puré y los envíen desde allí a los Estados Unidos en forma de jugo embotellado o salsa enlatada.

Las empresas navieras se han transformado en operadores globales. Hoy las diez mayores navieras propietarias de buques portacontenedores son Maersk (Dinamarca), Mediterranean Shipping Company (Suiza), CMA-CGM (Francia), Evergreen (Taiwan), Hapag-Lloyd (Alemania), CSCL (China), NOL (Singapur), Han Jin Shipping (Corea del Sur), COSCO (China) y NYK Line (Japón); lo que da una idea bastante aproximada de dónde parten los flujos actuales del comercio global. Ninguna compañía americana está entre las diez primeras pese a ser en los Estados Unidos donde se inició la revolución innovadora de los contenedores.

Pese a todo esto, también han surgido críticas a la actual contenerización. El World Watch Institute denunció en 2005 la contaminación y congestión en zonas cercanas a los mega-puertos. Amenazas para la flora y fauna local por parte de invasivas especies foráneas que se adosan en los grandes lastres de agua de los buques portacontenedores, así como la proliferación de contenedores abandonados por su difícil reparación o reutilización. También ha surgido críticas por el peligro del transporte de armas, drogas o explosivos dentro de los contenedores.

Aproximadamente el 63% del total del comercio marítimo mundial por contenedores es generado en Asia (Europa genera un 19% y Estados Unidos un 16%). Sólomente China mueve el 26% del total. Consecuentemente, los seis puertos contenedores más importantes del mundo están hoy también en Asia (Singapur, Shanghai, Hong Kong, Shenzhen, Yingkou y Pusan) y si se toma como referencia los trece puertos con mayor tráfico de contenedores del mundo, nueve son asiáticos y, de ellos, 7 están situados en la costa china.

Con respecto al futuro de la "contenerización", se prevé que prácticamente el transporte marítimo de cualquier cosa (excepto a granel) se hará en contenedores. Por descontado quedan fuera las mercancías que no se acomodan a las medidas interiores de los diversos contenedores o, por tratarse de piezas muy pesadas, rebasan el peso total máximo establecido por la ISO para cada contenedor. Se estima que en la actualidad ya existen más de 6.000 buques portacontenedores, así como 10 millones de contenedores en permanente desplazamiento por mar y un tercio más en tierra que están siendo trasladados por carretera o ferrocarril, cargados en fábricas o esperando a ser estibados en las terminales de los puertos.

PROTECCIÓN FÍSICA DE LA MERCANCÍA

El *envase* es el recipiente en que se conserva y transporta una determinada mercancía. Su objetivo fundamental es la venta del producto, fraccionándolo y adaptándolo al tipo de mercado, al tipo de consumidor e incluso a las modas. Además, informa de las características de uso (almacenaje, conservación, nutrición). Es aquello que envuelve al producto, lo presenta, lo protege y facilita su venta.

El *embalaje* es el conjunto de todas las operaciones tendentes a conseguir una cobertura exterior del envase. Su objetivo fundamental es la protección de la mercancía para el proceso de transporte. Sus funciones son la de proteger, identificar, informar, exhibir y facilitar la manipulación. El embalaje suele incluir cartón, plástico, palé y contenedor multimodal.

El embalaje en el que se transporte el producto debe permitir que éste llegue en buen estado a su destino final, con los menores costos y cumpliendo la normativa vigente.

El medio en el que se realice el transporte de la mercancía y la duración del mismo condicionará la elección del embalaje. Además, se debe tener en cuenta el tipo de producto, las condiciones de almacenamiento, el manejo que se efectúe de la carga y las condiciones climáticas. Se considera normal una temperatura de 23°C y una humedad del 50%, por lo que cuando las condiciones sobrepasen muy por encima o por debajo de estos niveles, deben utilizarse embalajes especiales para impedir que su contenido se deteriore.

El responsable de la logística deberá estar al día en cuanto al tipo de embalajes existentes, materiales utilizados, resistencia, tamaños y costos. Los materiales más usados para embalajes son papel, cartón, madera, metales, fibras vegetales y plásticos.

El papel y el cartón se utilizan en envíos en los que no se necesita gran protección; las ventajas principales son su escaso volumen y bajo costo. La madera se utiliza muy a menudo en palés, cajas o toneles. Los metales se utilizan en contenedores, cajas y bidones. Los plásticos han tenido un desarrollo muy rápido, con una tendencia a utilizar aquellos que sean reciclables.

El papel y cartón tienen la ventaja de ser biodegradables, frente a materiales como los plásticos, lo cual va en consonancia con las exigencias medioambientales que imponen algunos países. También hay que considerar los requisitos legales sobre las características del embalaje que impone el país de destino, el de origen e incluso el país o países de tránsito de la mercancía (por ejemplo el tratamiento fitosanitario de la madera).

El embalaje debe ser acompañado de señalización adecuada que indique claramente el destinatario, las características del contenido y el tratamiento en cuanto al manejo, carga, descarga y almacenamiento que deba darse.

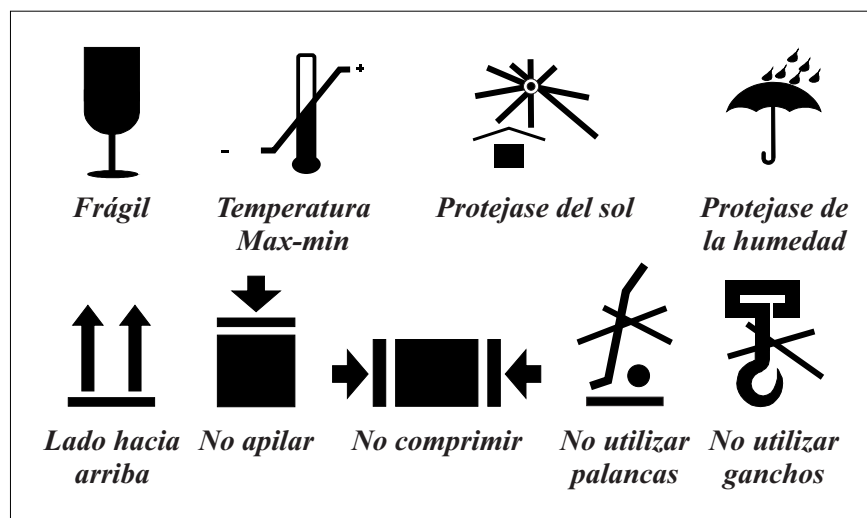


Figura 4. Señalizaciones adecuadas.

Almacenamiento y manipulación de las mercancías

El objetivo es que la mercancía sea manejada adecuadamente en función de la unidad de carga que se utilice o del tipo de producto que se trate. La manipulación inadecuada es, según las estadísticas, la mayor causa de daños en el transporte.

La **estiba** consiste en la colocación de la mercancía en el interior de los vehículos, evitando daños tanto a la propia mercancía como al vehículo, así como a otras mercancías que compartan con ella el transporte. Entre las funciones de la estiba se encuentran:

- Facilitar las descargas parciales, evitando las costosas separaciones de carga.
- Aumentar la seguridad del transporte mediante la sujeción de la mercancía a elementos resistentes del vehículo.
- Aprovechar al máximo el espacio disponible y repartir el peso de manera equilibrada.

Entre los aspectos a tener en cuenta a la hora de almacenar una mercancía se encuentran:

- El costo adicional que supone almacenar la mercancía durante un largo periodo.
- El almacenamiento prolongado aumenta el riesgo de robo, presencia de roedores, etc.
- Algunas mercancías no soportan el almacenaje a la intemperie.
- Los almacenes mecanizados ofrecen mayor garantía de buen trato a la mercancía.
- La mercancía de alto valor deberá almacenarse en recintos con vigilancia.
- Una preparación incorrecta de la documentación puede significar un almacenamiento prolongado en la aduana del país de destino.

Unidades superiores de carga

Están especialmente concebidas para su transporte por diferentes vías sin ruptura de carga. Los embalajes que se utilizan son: contenedores multimodales y palés.

Contenedor multimodal

Los tipos de contenedores más empleados son detallados en la siguiente figura:

Dry - General - DV:

Uso habitual: cargas secas: bolsas, cajas, packs termocontraíbles, máquinas, muebles.

Los datos informados son estandarizados. Un contenedor de 20 pies, puede almacenar hasta 23.000 kg. de producto, caso el volumen del mismo lo permita.

Es recomendable, especialmente en productos alimenticios, no superar los 22.000 kg. de carga neta.

Las indicaciones de carga útil de cada contenedor, así como su código y número de identificación están inscriptas en sus puertas.



Tamaño	Peso Kg.			Dimensiones internas mm			Puertas abiertas mm		Volumen
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Longitud	Ancho	Alto	Ancho	Altura	Capacidad
20 pies	24,000	2,200	21,800	5,902	2,350	2,392	2,341	2,280	33.2
40 pies	30,480	3,800	26,680	12,032	2,350	2,390	2,338	2,280	67.6

High Cube - HC:

Uso habitual: cargas secas: se diferencia del container de 40 pies tradicional debido a que es más alto, lo que le da más capacidad de volumen pero no así de peso.



Tamaño	Peso Kg.			Dimensiones internas mm			Puertas abiertas mm		Volumen
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Longitud	Ancho	Alto	Ancho	Altura	Capacidad
40 pies	30,480	3,900	26,580	12,033	2,350	2,685	2,338	2,585	76,2

Figura 5. Tipos de contenedores. Usos y dimensiones.

Fuente: Comexpanda SA Argentina.

Open Top - OP:

Uso habitual: dado que se abre por su techo, este tipo de contenedor es conveniente para cargas grandes que no pueden cargarse por las puertas, como ciertas maquinarias, mármoles, vidrios, maderas, etc.



Tamaño	Peso Kg.			Dimensiones internas mm			Puertas abiertas mm		Volumen
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Longitud	Ancho	Alto	Ancho	Altura	Capacidad
20 pies	24,000	2,140	21,860	5,894	2,344	2,347	2,336	2,275	31.5
40 pies	30,480	3,700	26,780	12,027	2,344	2,347	2,336	2,275	67.0

Bulk - BLK:

Uso habitual: están diseñados para cargas de productos a granel. Disponen bocas de carga superiores. Apto para productos químicos, fertilizantes, algunas harinas, azúcar, sal, materiales plásticos en grumos, etc.



Tamaño	Peso Kg.			Dimensiones internas mm			Puertas abiertas mm		Volumen
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Longitud	Ancho	Alto	Ancho	Altura	Capacidad
20 pies	24,000	2,800	21,200	5,888	2,332	2,338	2,340	2,263	32.4

Flat - Plataformas Plegables - FLT:

Uso habitual: cargas difíciles de manipular, bobinas de metal, cables, vehículos pesados, madera, maquinarias especiales, etc.



Tamaño	Peso Kg.			Dimensiones internas mm		
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Longitud	Ancho	Alto
20 pies	25,400	3,080	22,320	5,988	2,398	2,231
40 pies	45,000	5,300	39,700	12,064	2,369	1,943

Open Side - OS:

Uso habitual: similar al Open Top (que abre por arriba), pero en este caso su apertura es lateral. Conveniente para las cargas de volumen que no pueden cargarse a través de puertas convencionales. Ideal para cargar y descargar en estaciones ferroviarias.



Tamaño	Peso Kg.			Dimensiones internas mm			Puertas abiertas mm		Volumen
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Longitud	Ancho	Alto	Ancho	Altura	Capacidad
20 pies	25,400	2,930	22,470	5,896	2,310	2,255	2,236	1,960	31.0

Figura 5 (continación). Tipos de contenedores. Usos y dimensiones.

Fuente: Comexpanda SA Argentina.

Reefer - RF:

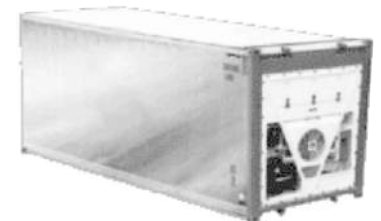
Uso habitual: para transportar productos perecederos tales como frutas, carnes, etc.



Tamaño	Peso Kg.			Dimensiones internas mm			Puertas abiertas mm		Volumen
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Longitud	Ancho	Alto	Ancho	Altura	Capacidad
20 pies	25,400	2,870	22,530	5,460	2,240	2,225	2,240	2,180	31
40 pies	32,500	4,535	27,965	11,550	2,250	2,215	2,250	2,160	65

Reefer High Cube - RH:

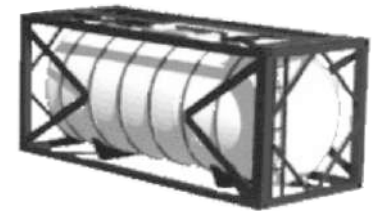
Uso habitual: similar al Reefer normal, pero con más capacidad de volumen, pero no de peso.



Tamaño	Peso Kg.			Dimensiones internas mm			Puertas abiertas mm		Volumen
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Longitud	Ancho	Alto	Ancho	Altura	Capacidad
40 pies	32,500	4,630	27,870	11,583	2,286	2,554	2,294	2,571	67,6

ISO Yank - ISO:

Uso habitual: diseñado para transporte de sustancias líquidas, desde peligrosas como químicos tóxicos, corrosivos, altamente combustibles, así como aceites, leche, cervezas, vino, agua mineral, etc.



Tamaño	Peso Kg.			Volumen
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Capacidad
20 pies	30,480	3,070	27,410	21,000 litros

Figura 5 (continua). Tipos de contenedores. Usos y dimensiones.

Fuente: Comexpanda SA Argentina.

Los contenedores están normalizados por los siguientes organismos:

- ISO (*International Standardization Organization*): se ocupa de la normalización de los contenedores en cuyo transporte multimodal hay una fase marítima.
- IATA (*International Air Transport Association*): se ocupa de la normalización en aquellos casos en que hay una fase aérea en el transporte multimodal.

Las unidades de carga más frecuentes son:

- TEU (*Twenty-Foot Equivalent Unit*): unidad de medida de capacidad de transporte marítimo equivalente a un contenedor de 20'. Sus dimensiones son: 20' de largo x 8' de ancho x 8,5' de altura, equivalentes a 6,096 mts. de largo x 2,438 mts. de ancho x 2,591 mts. de alto (medidas externas del contenedor). Su capacidad es de 33 m³ y el peso bruto máximo de 28 Toneladas.
- FEU (*Forty-Foot Equivalent Unit*): unidad de medida que equivale a un contenedor de 40' (1 FEU = 2 TEUs)

Y los tipos de carga más frecuentes son:

- FCL (*Full Container Load*): cuando las cargas son totales.
- LCL (*Less Container Load*): cuando las cargas son parciales.

Ejemplo: Bodega Familia Arizu, localizada en el Departamento de Luján de Cuyo, Mendoza, realiza una exportación de botellas de vino Luigi Bosca a Estados Unidos. El producto se comercializa en envases de 10x10x30 cm y 1 kg de peso, una vez embalado para exportación, se transporta en contenedor 40' Reefer, paletizado (isopalé) en cajas de cartón de 6 unidades y de dimensiones 30 x 20 x 30 cm. ¿Cuántas cajas y botellas pueden transportarse en cada contenedor?

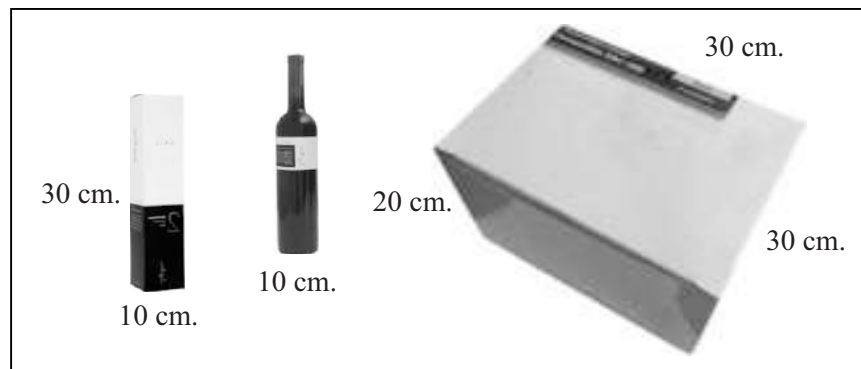


Figura 6. Ejemplo del cálculo de la capacidad de carga (Bodega Familia Arizu)

Solución.

20 cajas de base x 6 cajas de alto x 18 isopalés = 2.160 cajas x 6 botellas = 12.960 botellas.

El peso total es aproximadamente de 14 Toneladas, la mitad del peso máximo permitido.

Como forma de hacer más eficiente el transporte, se suele agrupar en un mismo envío mercancías compatibles de diferentes cargadores y consignadas a una misma zona o destino. Este régimen es realizado por todos los medios de transporte, bien por los propios transportistas o bien por empresas especializadas en este servicio denominadas "grupajistas" o "consolidadores de carga".

Palé

Un palé (único término reconocido por la Real Academia Española), palet o paleta, es una plataforma portátil que permite agrupar varias cargas para su transporte y/o almacenamiento. Es un armazón de madera, plástico o de otros materiales, empleado en el movimiento de carga ya que facilita el levantamiento y manejo con herramientas hidráulicas (carretillas elevadoras). El primero en usar palé fue el ejército estadounidense para el suministro de sus tropas en Europa durante la Segunda Guerra Mundial.

Las medidas y denominaciones más frecuentes (en milímetros) para la plataforma del palé son las siguientes:

- Palé universal o *isopalé* (1200 x 1000 x 150 mm). Utilizado frecuentemente en el transporte multimodal de mercancías en contenedores.
- Palé europeo o *europalé* (1200 x 800 x 150 mm). Utilizado frecuentemente en el transporte terrestre de mercancías en camiones. Adoptado en Europa en detrimento del isopalé para aprovechar al máximo las medidas de las cajas de los trailers, que tienen un ancho de 2400. De esta forma se pueden poner a lo ancho de la caja dos palés en una dirección o tres en la otra (siempre y cuando puedan recibir la carretilla en ambas direcciones).
- Otros tamaños (1000 x 800 mm, 800 x 600 mm) pero de menor utilización.

Lo más adecuado es mantener la misma "unidad de carga" a lo largo de todo el sistema, desde la línea de aprovisionamiento, pasando por producción hasta llegar al punto de venta, cosa que facilitaría una estandarización de esta plataforma.

Existen empresas de servicios de palés que ofrecen en alquiler y punto de recogida. Entregan en todos los centros de producción las necesarias y las recogen en los puntos de entrega a clientes, realizando el mantenimiento y reparación cuando fuera preciso.

También existen palés a "fondo perdido" de baja calidad diseñadas para un solo envío. Pueden comprarse, a bajo costo, pero se añade el problema de la eliminación del palé por parte del distribuidor.

Por el contrario, disponer de un parque de palés propio supone un costo a veces excesivo. Hay quien da una vida media del palé de alta calidad en propiedad de entre 40 y 60 viajes. Por supuesto, dependerá no sólo del tipo de viajes, sino del trato al que se les someta.

Los materiales empleados en la construcción de palés son:

- Madera. Representa entre el 90% y 95% del mercado de palés. La normativa internacional obliga a tratar la madera que se destina a exportación en muchos países, pero no en todos. Existen dos formas de tratamiento, térmico y químico.
- Plástico. Con menor disponibilidad, se presenta como una alternativa al palé de madera en envíos internacionales, sobre todo aéreos. Generalmente, es el palé escogido por la constancia de su peso y por su higiene. Se emplea generalmente en logística industrial y en almacenes automatizados.
- Cartón. Suele escogerse por las garantías de higiene al tratarse de un producto descartable. Son de un solo uso y se destinan mayoritariamente al mercado agrícola, agroalimentario y textil.

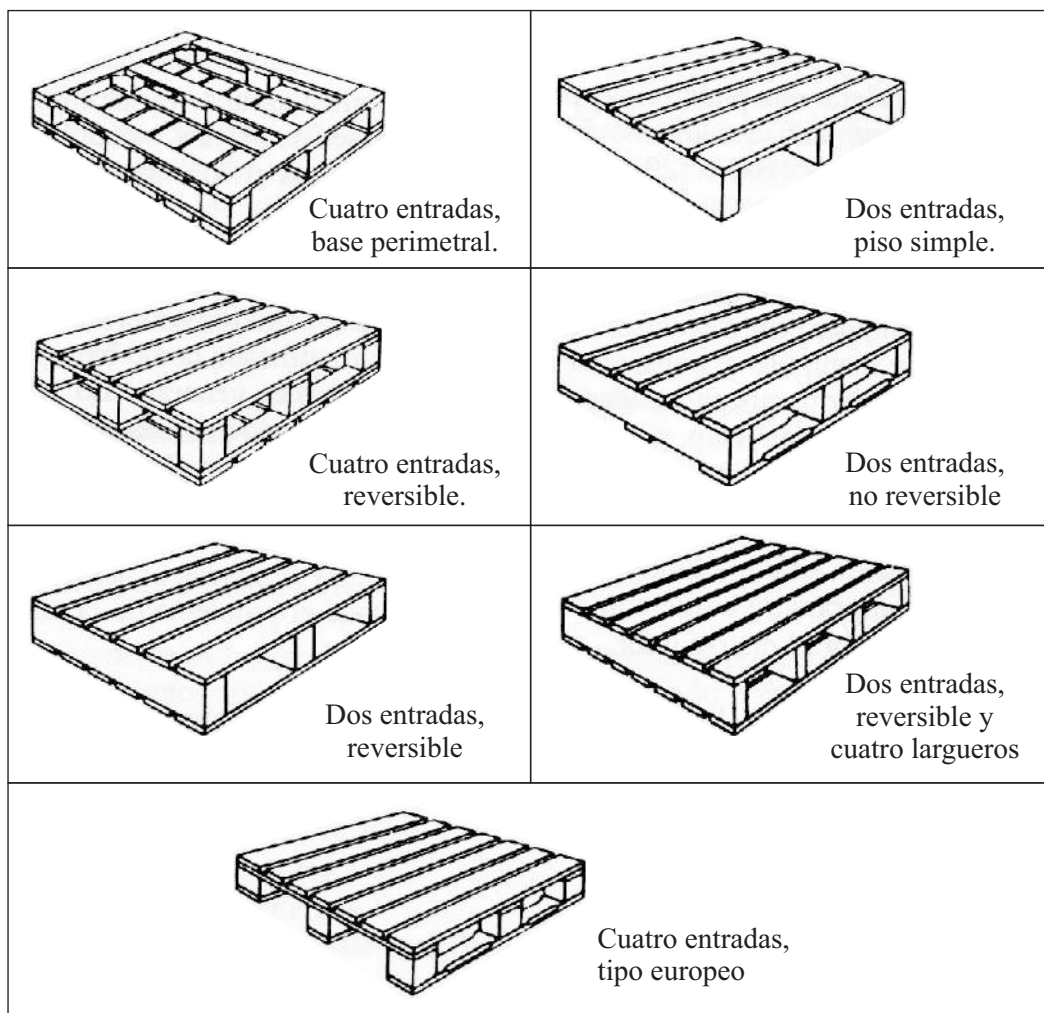


Figura 7. Clases de palé de acuerdo a su forma.

Las Figuras 8 y 9 ilustran formas alternativas de paletizar contenedores en aquellos casos en los que se emplean palés que permiten carga frontal y lateral (no todos lo permiten).

En tal caso, pueden conseguirse capacidades adicionales del 12% y, por tanto, reducciones similares del costo de transporte por unidad de producto.

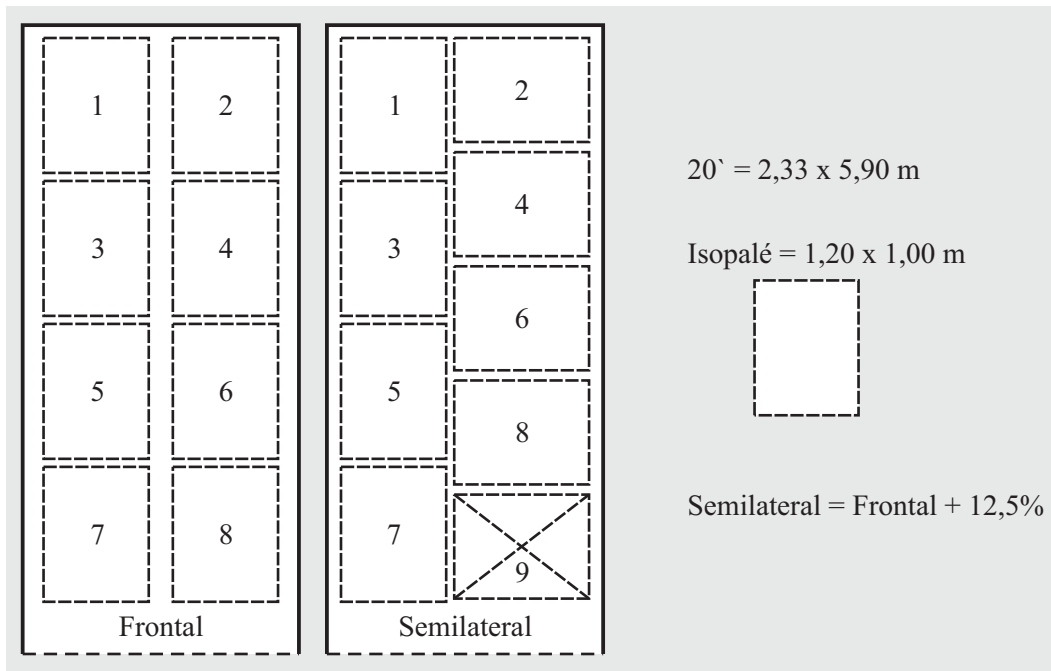


Figura 8. Paletización de un contenedor de 20' DV.

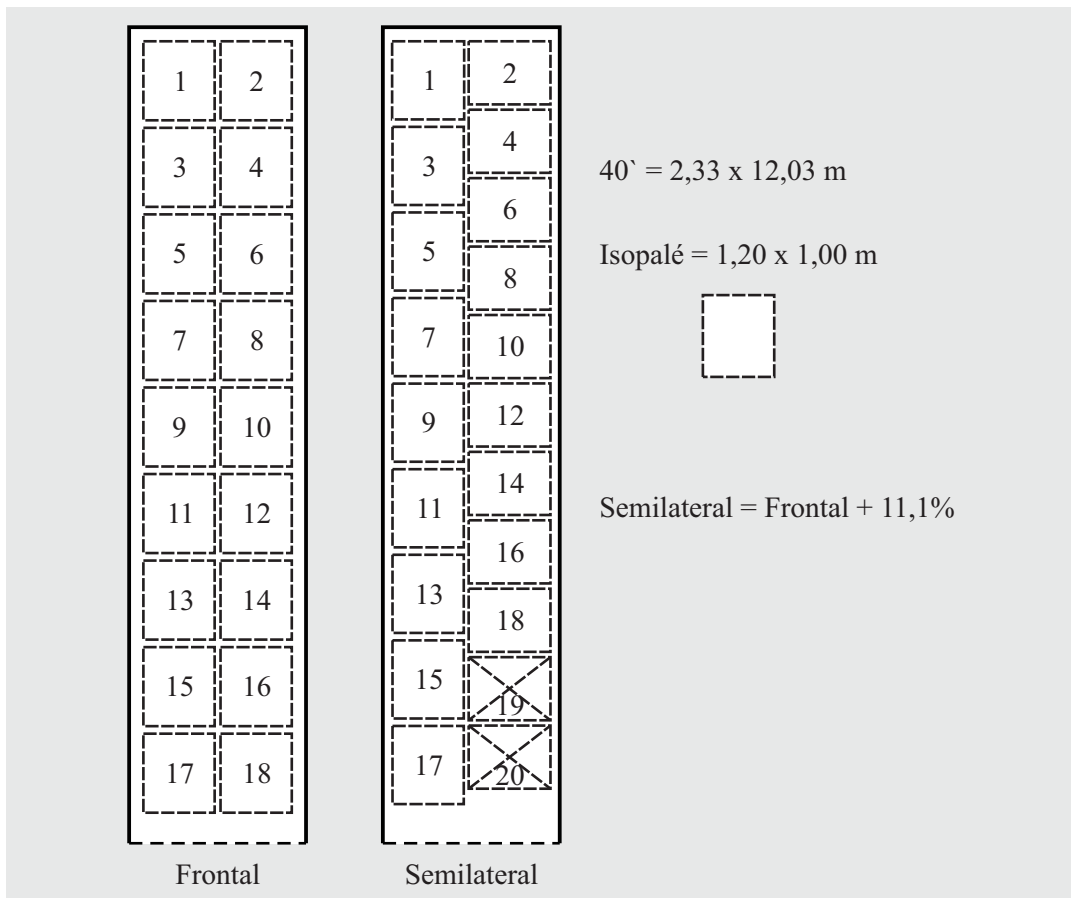


Figura 9. Paletización de un contenedor de 40' DV.

PROTECCIÓN JURÍDICO-ECONÓMICA DE LA MERCANCÍA

Tiene como función reparar económicamente al asegurado después de un siniestro, dejándole en una situación personal o patrimonial lo más próxima posible a antes de producirse el daño, o si ello no es posible, darle una compensación que atenúe los efectos del daño. Se basa en la existencia en la cadena riesgo-siniestro-daño:

- Riesgo: posibilidad de un evento futuro que pueda dañar el objeto del seguro.
- Siniestro: materialización del riesgo.
- Daño: perjuicio producido a consecuencia del siniestro.

MEDIOS DE TRANSPORTE Y SUS OPERADORES

Existen cuatro vías posibles de transporte: marítima, aérea, por ferrocarril y por carretera. En caso de pequeños envíos se suele utilizar el convencional correo internacional o los servicios urgentes de paquetería y mensajería.

Para seleccionar el medio de transporte más adecuado se han de considerar los siguientes aspectos: el tipo de producto, su peso, las dimensiones, el punto de origen y destino, y el plazo de entrega.

Así, por ejemplo, si el peso y el volumen son reducidos puede interesar enviar la mercancía por transporte aéreo, ya que el transporte marítimo y el terrestre tienen unos precios mínimos por envío.

Transporte marítimo

Es el medio de transporte más utilizado en el comercio internacional debido a su menor costo y mayor capacidad de carga. Este tipo de transporte tiene dos grandes especializaciones: el transporte de "carga fraccionada", que normalmente lo realizan los buques de línea regular, y el de "carga masiva", que se realiza entre dos puntos de poco tráfico marítimo, generalmente en los llamados buques *tramp*.

En cualquier caso, el flete se fija en función del peso o el volumen de la mercancía, el que resulte superior. Así, por ejemplo, una mercancía voluminosa y ligera pagará por volumen. Una vez hecha la reserva, la empresa transportista envía una nota de embarque en la que se indica quién se ocupará de recoger la mercancía una vez que ésta llegue al puerto de destino, quién pagará los costos de descarga y si la mercancía debe depositarse en los almacenes del puerto de destino.

Los operadores que intervienen son:

- **Armador (Shipowner):** es el propietario del buque. Puede suscribir contratos de fletamento con el porteador.
- **Porteador:** es el transportista propiamente dicho, que puede ser también el propio armador.
- **Consignatario:** es el agente del armador o porteador que realiza la gestión comercial del transporte en cada puerto.
- **Cargador (Shipper):** es el exportador o el importador responsable del embarque de la mercancía que suscribe el contrato de transporte marítimo.
- **Estibador:** es el empleado de la empresa autorizada para realizar las operaciones portuarias.

Transporte aéreo

La gran ventaja del transporte aéreo radica en su rapidez. Es un modo muy utilizado para llegar a mercados poco accesibles y para el transporte de productos perecederos o de gran valor en relación a su peso. Es el más caro de los medios en relación al peso y se utiliza frecuentemente para el transporte de muestras.

Por su rapidez, en relación a otros medios, presenta varias ventajas: ahorro de costos financieros de capital inmovilizado; reducción del costo de embalaje y de seguro, y menor riesgo de demoras y robos. Además, su utilización es relativamente sencilla y la logística es menos compleja que la del transporte marítimo. Se entrega la mercancía en la terminal de carga de la línea aérea con la que se ha reservado el espacio y ésta se encarga del transporte principal. Muchas líneas aéreas tienen su propio servicio de recogida de mercancías hasta la terminal. Según las instrucciones dadas, la línea aérea, una vez que llega la carga al aeropuerto de destino, notificará al destinatario dicha llegada o bien esperará que la carga sea recogida por éste.

El transporte aéreo está sometido a limitaciones en cuanto a las dimensiones, tanto en tamaño como en peso, debido al tamaño de las puertas de acceso de los aviones y al peso máximo por superficie.

Aunque en la mayoría de las líneas aéreas las tarifas internacionales se establecen de acuerdo a la International Air Transport Association (IATA), en la práctica, debido a la intensa competencia, las compañías ofrecen distintos precios a través de descuentos especiales u otras fórmulas.

Transporte por carretera

El transporte internacional por carretera es poco complejo y muy accesible para cualquier exportador. Permite llevar prácticamente cualquier tipo de producto de "puerta a puerta", de una forma relativamente rápida y económica.

La especialización general del transporte por carretera es de cargas completas o de cargas agrupadas (grupajes o consolidadas). En las cargas completas se contrata un vehículo para un determinado recorrido. Las cargas agrupadas implican a varios cargadores que comparten un mismo vehículo.

Transporte ferroviario

El transporte internacional ferroviario es adecuado para el envío de vagones completos a largas distancias.

Transporte multimodal

El transporte lo realiza un solo operador, que emite un documento único, aunque empleando dos o más medios de transporte.

Entre los aspectos técnicos del transporte multimodal están el concepto de "ruptura de carga" que es la descomposición, total o parcial, de la carga en sus elementos para proceder a su almacenaje o a su transporte a los receptores de la mercancía.

La gestión comercial del transporte multimodal es realizada por los denominados Operadores de Transporte Multimodal (OTM), que son generalmente compañías navieras y operadores ferroviarios especializados en la gestión de este tipo de transporte. Frecuentemente no son propietarios de los medios utilizados, sino que establecen un contrato de transporte multimodal, asumiendo la responsabilidad del cumplimiento del mismo.

Las ventajas del transporte multimodal son:

- Reducción de los tiempos de manipulación en las operaciones de carga y descarga.
- Disminución de los costos de transporte, al combinarlo con el sistema de transporte más adecuado.
- Disminución de los plazos de transporte al utilizar el sistema más rápido y fiable.
- Reducción de las inspecciones por un sistema de precinto que elimina controles aduaneros.
- Simplicidad de la documentación al utilizar un único documento.
- Seguimiento de la mercancía o trazabilidad.
- Reducción del número de robos y daños, favoreciendo la disminución de las primas de seguros.

La Figura 10 nos muestra el ejemplo de los principales flujos del transporte multimodal de una empresa vitivinícola española que cuenta con producción en el norte del país y ha extendido sus negocios a América Latina. Esta empresa está emplazada en el mayor Polígono Industrial de Cataluña (El Morrot), el que cuenta con Zona Franca Aduanera, inmediato a un gran puerto y a un potencial hub aeroportuario, a pocos kilómetros de una gran ciudad como Barcelona. A continuación de la misma se muestran las principales características de los medios de transporte, que influyen en su conveniencia como transporte internacional de mercancías.

El servicio de mensajería urgente (*courier*) tiene las mismas características que el aéreo y se utiliza generalmente para documentación, muestras, repuestos, etc. Federal Express (FedEx) es actualmente es la compañía de transporte urgente más grande del mundo (le siguen la alemana DHL y la americana UPS). Esta compañía creó el servicio *overnight*, es decir, las mercancías que se recogen en un día se entregan al día siguiente, haciéndolas pasar a través de un centro de conexión (HUB), dos ideas que no existían hasta hace poco tiempo atrás. Desarrolló además un sistema informático propio para el control de la mercancía (trazabilidad) a través de códigos de barras que el cliente puede seguir on-line de manera precisa y en tiempo real la ubicación exacta de su envío.

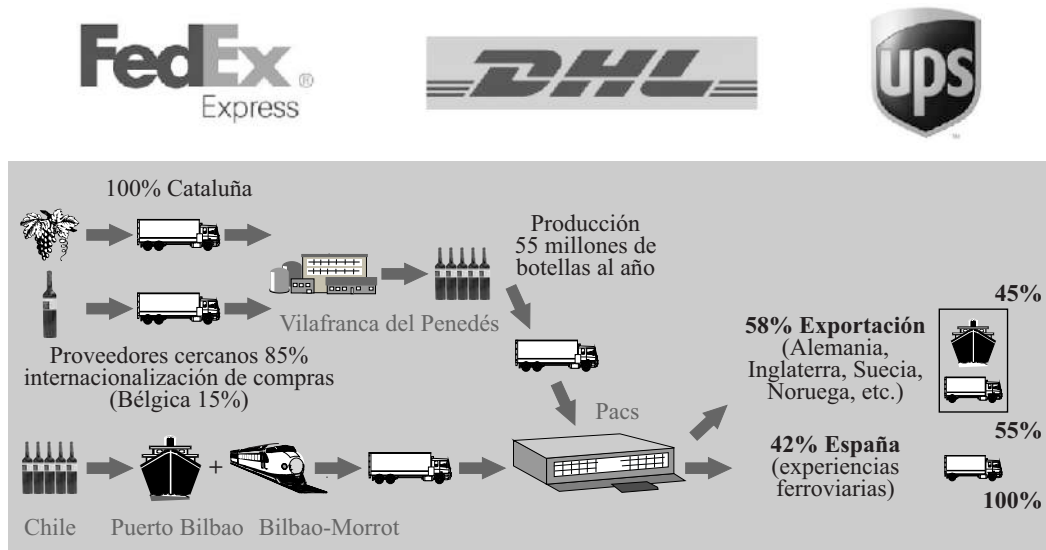


Figura 10. Principales flujos.

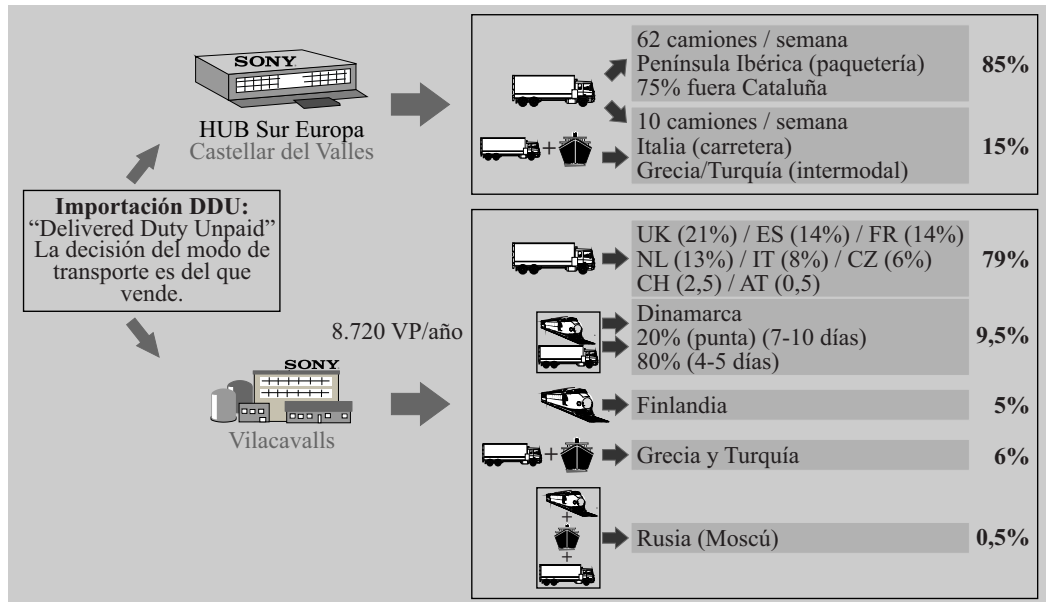


Figura 11. Principales flujos de Sony para mercados europeos.

Tabla características de los medios de transporte.

	Rapidez	Capacidad	Seguridad	Costo	Tipo de mercancía
Carretera	Alta	Baja	Media	Bajo	Todas
Tren	Media	Alta	Alta	Medio	Graneles y sólidos
Marítimo	Baja	Muy Alta	Alta	Bajo	Contenedores y granel
Aéreo	Muy alta	Baja	Muy Alta	Alto	Valor agregado y perecederas
Multimodal	Alta	Media	Media	Medio	Todas

Transitario

Agente del cargador (exportador/importador) quien contratado por una empresa gestiona en su nombre cuestiones como la elección del transporte, su contratación y toda la documentación necesaria.

Los transitarios aportan tres ventajas a los exportadores:

- Asesoran sobre el medio de transporte más adecuado para cada envío, el embalaje necesario y las facilidades de almacenamiento.
- Se encargan de toda la tramitación y documentación del transporte, que puede ser laboriosa y difícil para una empresa no habituada a exportar.
- Reservan grandes espacios de carga en distintos medios de transporte que luego reparten entre sus clientes, consiguiendo mejores precios que los que ofrecen algunas compañías de transporte. Los grandes transitarios cuentan incluso con su propia flota de transporte.

PROTECCIÓN JURÍDICO-ECONÓMICA DE LA MERCANCÍA

Tiene como función reparar económicamente al asegurado después de un siniestro, dejándole en una situación personal o patrimonial lo más próxima posible a antes de producirse el daño, o si ello no es posible, darle una compensación que atenúe los efectos del daño. Se basa en la existencia en la cadena riesgo-siniestro-daño:

- Riesgo: posibilidad de un evento futuro que pueda dañar el objeto del seguro.
- Siniestro: materialización del riesgo.
- Daño: perjuicio producido a consecuencia del siniestro.

Las personas que intervienen en el contrato de seguro son:

- Tomador del seguro: el que contrata la póliza.
- Beneficiario: el que tiene el derecho a recibir la indemnización.

Los conceptos que forman parte del seguro de la mercancía en el transporte internacional son:

- Franquicia: es una limitación establecida a favor del asegurador, bien respecto a la cuantía de la indemnización, bien respecto de la entidad del daño sufrido.
- Sobre prima: es una prima adicional que se abona para cubrir riesgos que están en principio excluidos de cobertura.

En el seguro de transporte tienen especial relevancia los siguientes tipos de póliza:

- Póliza sencilla o aislada: sólo cubre un envío.
- Póliza abierta o flotante: cubre envíos sucesivos del asegurado. Permite mejores primas y organizar de manera más racional la gestión de riesgos.
- Póliza combinada: cubre envíos en diferentes medios de transporte.

Tipos de cobertura

El tipo de cobertura a escoger se encuentra en función de la mercancía y la ruta de transporte. En la mayoría de casos la mejor cobertura es la que cubre al máximo los riesgos de pérdida o daño de la mercancía. Las exclusiones se dan en las condiciones de cobertura. Los términos más usados son los del Institute Cargo Clauses (ICC) de Londres, aunque en otros países existen cláusulas de cobertura comparables a las inglesas que también se utilizan habitualmente en el comercio internacional.

Bajo los términos CIF y CIP el vendedor no está obligado a contratar un seguro con la máxima cobertura. El tipo de cobertura depende del tipo de mercancía objeto del contrato de compraventa. De este modo, no es costumbre utilizar la máxima cobertura al contratar el seguro para el transporte de materias primas como áridos, petróleo, metales, productos químicos, fertilizantes o cereales.

Es razonable utilizar la máxima cobertura en operaciones con mercancías que son susceptibles de ser robadas, puesto que incluyen el riesgo de robo y pillaje. Sin embargo, la máxima cobertura supone un costo adicional para el contratante del seguro.

Si una mercancía se pierde o se daña durante el transporte, es una de las partes (exportador o importador) la que sufre la pérdida. Generalmente, dicha pérdida es para la empresa que soporta el riesgo en el momento que ocurre la pérdida o el daño, lo cual viene determinado por el Incoterm empleado.

Las mercancías han de asegurarse por su valor real. En el transporte internacional, el valor asegurable debe incluir el valor de la mercancía que figure en la factura, más otros costos y gastos que encarecen la operación de exportación (transporte, seguro, despacho aduanero, aranceles,...). Además, suele añadirse un 10% por los gastos de reclamación en caso de siniestro.

Así, un buen seguro debería incluir las máximas coberturas ICC "A", ser pagadero en la misma divisa y en un 110% del valor total de la operación:

- **ICC "A"**: Máxima cobertura (cobertura todo riesgo, *all risks*), que excluye la intervención voluntaria del asegurado en el daño, el embalaje inadecuado, los defectos propios, las demoras, insolvencias, guerras y huelgas (éstos dos últimos riesgos pueden cubrirse aparte).
- **ICC "B"**: Cobertura intermedia.
- **ICC "C"**: Mínima cobertura.

CONTRATO DE TRANSPORTE Y SUS DOCUMENTOS

Los costos que originan la documentación relativa a toda la logística de una transacción internacional son una parte importante del costo final del producto. Si estos documentos contienen errores, el costo se incrementa considerablemente.

Es necesario un cuidado especial al completar la documentación. Errores frecuentes como las diferencias en cuanto a la descripción de la mercancía, casillas incompletas en las declaraciones de aduanas o ausencia de instrucciones para disponer de la mercancía una vez que ha llegado a puerto, provocan no sólo retrasos sino también pérdidas económicas.

Las mercancías que llegan a puertos, aeropuertos o estaciones de ferrocarril sin identificar se depositan en almacenes, con el costo que ello supone. Además, los retrasos originan una mala relación con el cliente y una eventual pérdida de pedidos.

La documentación comercial

El documento básico es la factura comercial y, por tanto, tiene que confeccionarse con el máximo detalle y precisión. En cualquier caso, la factura debe incluir toda la información comercial que llevaría una transacción doméstica más:

Detalles completos sobre el medio de transporte, fecha y lugar de entrega de las mercancías.

- Detalles del contenido de los paquetes.
- Peso y medidas.
- Incoterm y condiciones de pago.

Para el inicio de las operaciones, y en especial cuando existen anticipos a cuenta, suele utilizarse un documento similar en cuanto a información se refiere. Es la factura provisional o factura proforma, que incluye precisamente esta mención en su formulación.

Como documento que acompaña a la factura, en el que se recoge el contenido de los bultos de la operación comercial, cabe citar el *packing list* o lista de contenido.

La documentación del transporte

Aunque existen diferentes convenios internacionales según el medio de transporte (carretera, ferrocarril, aéreo o marítimo), todos ellos se refieren a la existencia de contratos con características propias (obligaciones de las partes). En general, la responsabilidad del transportista empieza en el momento en que se hace cargo de la mercancía. Resulta conveniente al efecto precisar la operación con el Incoterm correspondiente.

La documentación del transporte

Aunque existen diferentes convenios internacionales según el medio de transporte (carretera, ferrocarril, aéreo o marítimo), todos ellos se refieren a la existencia de contratos con características propias (obligaciones de las partes). En general, la responsabilidad del transportista empieza en el momento en que se hace cargo de la mercancía. Resulta conveniente al efecto precisar la operación con el Incoterm correspondiente.

Transporte marítimo:

- Conocimiento de embarque (*Bill of Lading*, BL o B/L): es el documento que acredita el contrato de transporte por vía marítima para el caso de carga fraccionada. Lo elabora la compañía naviera, su agente naviero o el capitán del barco. En él consta el haber recibido la carga a bordo del buque para ser transportada al puerto que se indica en el documento. Cumple tres funciones: a) recibo de las mercancías; b) título de propiedad de las mismas; y c) prueba del contrato de transporte. Del conocimiento de embarque se expiden al menos tres copias: una para el exportador, otra para el destinatario de la mercancía y otra para la empresa transportista. El destinatario puede transferir la propiedad de las mercancías cediendo el conocimiento de embarque a un tercero.
- Póliza de fletamento: se trata del contrato de transporte para el caso de cargas masivas. Recoge las responsabilidades y obligaciones del propietario del buque y del cargador respecto a la utilización del buque para efectuar el transporte.

Transporte terrestre:

- Carta de porte por carretera (CMR): es al mismo tiempo contrato y recibo de la mercancía. Sin embargo, a diferencia del conocimiento de embarque, no confiere la titularidad de la mercancía.
- Carta de porte por ferrocarril (CPR): cumple similares funciones.

Transporte aéreo:

- Conocimiento de embarque aéreo (AWB): no confiere titularidad de la mercancía.

LA DOCUMENTACIÓN ADMINISTRATIVA

En la práctica, las mercancías que requieren otro tipo de documentos específicos no son muchas, pero dada la gran variabilidad de las mismas, resulta de interés para el exportador obtener información previa que facilitan distintas entidades como, por ejemplo, las cámaras de comercio. Los aspectos más importantes a tener en cuenta son:

- Embalaje: el vendedor debe proporcionar la mercancía perfectamente embalada y etiquetada, según las costumbres en el sector. El embalaje deberá ser suficiente para las características del transporte que se va a utilizar.
- Carga al camión o al contenedor en fábrica o almacén: se debe tener en cuenta la normativa de prevención de riesgos laborales de la empresa donde se carga.
- Transporte interior en el país de origen: de fábrica a puerto, aeropuerto, terminal de carga o almacén del transportista.
- Formalidades aduaneras de exportación: estas formalidades son normalmente el despacho de aduanas de exportación, que suele ser un trámite administrativo. En la Unión Europea es la obtención de un documento, el Documento Único Administrativo (DUA). En los países integrados en una unión aduanera o económica no hay formalidades aduaneras de exportación en las transacciones comerciales entre los estados miembros. En el caso de la Unión Europea sólo hay obligación de suministrar la información estadística contenida en el documento Intrastat.
- Costos de manipulación en la terminal de origen, puerto, aeropuerto o estación de tren: estos costos son los asociados a la entrega de la mercancía en la terminal de transporte, la manipulación, la carga y la estiba en el vehículo de transporte principal (camión, tren, barco o avión). Los fletes, sobre todo en avión y en barco, suelen incluir todas o parte de estas manipulaciones.

- Transporte principal internacional: se refiere al transporte principal, también dentro de un mismo país o zonas de libre comercio.
- Seguro de la mercancía en el transporte: debe verificarse la cobertura que tiene el seguro (ICC “A”, ICC “B”, ICC “C”). En el caso del transporte por carretera el transportista ya cuenta con un seguro obligatorio. Ha de tenerse en cuenta quién debe asumir el riesgo en el Incoterm y, por tanto, reclamar el pago del seguro. Debe comprobarse que la compañía de seguros sea de primer orden, así como en qué país y con qué divisa se debe cobrar el seguro. Finalmente, comprobar que la empresa no tenga ya un seguro global que cubra todos los riesgos del transporte para no duplicar gastos.
- Costos de manipulación en terminal de destino: estos costos son los asociados a la entrega de la mercancía en la terminal de transporte de destino, la desestiba, la descarga y la manipulación desde el vehículo de transporte principal hasta el transporte que realizará el recorrido de la terminal al destino final.
- Formalidades aduaneras de importación, aranceles, impuestos interiores, impuestos especiales y trámites: cada país tiene su reglamentación, dependiendo principalmente del tipo de producto y de los países de origen de las mercancías. Debe tenerse muy claro cuál es la documentación necesaria para realizar los despachos de importación, ya que si falta algún documento la mercancía puede quedarse paralizada en la aduana, con el costo económico que esto supone. Normalmente incluyen el arancel y los impuestos interiores, pero para realizar los trámites también se necesitan otros documentos como certificado de origen, certificado de inspección, entre otros.
- Transporte interior en el país de destino, del puerto, aeropuerto o terminal a fábrica, almacén u operador logístico: este transporte puede ser en carga completa o en grupaje.
- Recepción y descarga de la mercancía en el punto de destino final, fábrica, almacén, operador logístico, depósito aduanero, etc.: la descarga la debe realizar siempre el comprador.

INCOTERMS 2010

Los Incoterms (*International Commercial Terms*) son una serie de términos utilizados frecuentemente en los contratos de compraventa internacional, cuyo objetivo es establecer una serie de normas para la interpretación de los términos comerciales utilizados en las transacciones internacionales en relación a la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre compradores y vendedores. Sin embargo, no regulan la forma de pago por parte del comprador.

Los Incoterms deben aparecer junto al precio de exportación, indicando el lugar exacto donde se transfieren las responsabilidades.

El ámbito de aplicación de estos términos se limita a los derechos y obligaciones de las partes en relación a un contrato de compraventa y, concretamente, en referencia a la entrega de las mercancías vendidas. Estos términos son de aceptación voluntaria por las partes.

Las grandes cuestiones que pretenden regular los Incoterms son:

- El lugar exacto donde se produce la entrega de la mercancía.
- El momento en el que se transmite el riesgo sobre la mercancía.
- La distribución de los costos de la operación.
- El reparto de los trámites documentales.

En ocasiones se realiza una interpretación incorrecta y se supone erróneamente que los Incoterms se aplican al contrato de transporte y no al contrato de compraventa.

Cambios respecto a la versión 2000

Para resolver la problemática surgida por el conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en los distintos países, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) publicó en 1936 una serie de normas internacionales cuya finalidad era establecer una interpretación común de los términos comerciales, conocidas con el nombre de Incoterms.

La CCI ha ido revisando estos términos para adaptarlos al desarrollo del comercio internacional y el transporte. A partir de la primera versión se han ido introduciendo modificaciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000. La versión en uso actualmente son los Incoterms 2010.

El 1 de enero de 2011 entraron en vigencia los nuevos Incoterms 2010, recogidos en la publicación N° 715-E. Dentro de los cambios respecto a la versión anterior se encuentra la reducción en el número de términos, pasando de 13 a 11. Estos cambios tienen lugar en el llamado grupo D, que hace referencia a que se entrega la mercancía asumiendo costos y riesgo en el lugar de destino. Se eliminan los Incoterms DAF (*Delivered at Frontier*), DES (*Delivered ExShip*), DEQ (*Delivered ExQuay*) y DDU (*Delivered Duty Unpaid*). Solamente se mantiene DDP (*Delivered Duty Paid*) y se crean los siguientes:

- **DAT (*Delivered at Terminal*):** Entrega en la terminal de destino, después de descargado.
- **DAP (*Delivered at Place*):** Entregas en el país de destino en un lugar acordado. Este término permite una mayor flexibilidad respecto al punto de entrega.

Se mantienen EXW (*Ex-Works*), FCA (*Free Carrier*), CPT (*Carriage Paid To*), CIP (*Carriage and Insurance Paid*), y se recomienda no emplear con contenedores FAS (*Free Alongside Ship*), FOB (*Free on Board*), CFR (*Cost and Freight*) y CIF (*Cost, Insurance and Freight*).

- **GRUPO E (EXW).** Esta primera categoría está formada por un único término, en el que la principal responsabilidad del vendedor es dejar la mercancía a disposición del comprador en la fecha indicada y convenientemente embalada.
- **GRUPO F (FCA, FAS y FOB).** En esta segunda categoría se agrupan aquellos términos en los que el vendedor pone la mercancía a disposición del transportista que realizará el transporte principal. Las formalidades aduaneras de exportación son llevadas a cabo por el vendedor.
- **GRUPO C (CFR, CIF, CPT, CIP).** Dentro de esta categoría se agrupan todos aquellos términos en los que el vendedor se hace cargo del pago del transporte principal, mientras que el riesgo y la propiedad de la mercancía se transmiten en el momento de cargar la misma en el transporte principal. A los bancos les gusta utilizar este tipo de términos con créditos documentarios y pedir que la mercancía se consigne a ellos en los conocimientos de embarque para obtener garantías en la operación.
- **GRUPO D (DAT, DAP, DDP).** En esta última categoría se agrupan todos aquellos términos en los que el vendedor debe soportar todos los costos y riesgos provenientes del transporte de la mercancía hasta el país de destino
- **Términos polivalentes (incluyendo contenedor multimodal)**

EXW - Ex Works (named place) - En fábrica (lugar determinado). Las obligaciones del vendedor/exportador terminan cuando se pone a disposición del comprador/importador la mercancía en sus instalaciones, momento en que todos los gastos pasan a manos del comprador, estando el primero exento de toda responsabilidad, tanto de la carga de la mercancía como de los trámites aduaneros de exportación. Modalidad de transporte: Polivalente.

- **Riesgos:** al no controlar el despacho aduanero, podemos tener dificultades en obtener los documentos que justifiquen la exportación. Estos documentos (DUA, en la Unión Europea) son necesarios para justificar la operación y no tener problemas con el organismo recaudador a nivel de impuestos (IVA o Ganancias). Además, la ley de prevención de riesgos laborales en muchos países no permite que una persona ajena a la empresa manipule la mercancía dentro de sus instalaciones.
- **Recomendación:** se aconseja usar EXW en operaciones donde el transporte sea tipo Courier (el paquete lo carga normalmente el mismo transportista en su vehículo porque suele ser de pequeñas dimensiones) y en operaciones entre países de la misma unión económica o aduanera (por ejemplo la Unión Europea) o entre estados o regiones de un país donde no haya procedimientos aduaneros.

FCA - Free Carrier (named place) - Libre transportista (lugar determinado). El vendedor/exportador termina sus obligaciones cuando entrega la mercancía al transportista designado por el comprador/importador en el punto o lugar fijado, momento en el que el comprador se hace cargo de todos los gastos, riesgos y posibles daños de la mercancía. Previamente la mercancía habrá sido despachada en la aduana. Modalidad de transporte: Polivalente.

- FCA es un término muy versátil. Podemos usar FCA Fábrica o FCA Terminal (puerto, aeropuerto, etc.)
- Se aconseja usar FCA Fábrica como sustituto de EXW ya que soluciona los riesgos y los problemas que ocasiona al vendedor.

- Se aconseja usar este término si el comprador consigue mejores precios de flete o si el conocimiento del comercio internacional es bajo. Para los compradores con experiencia, los costos de la operación se reducirán si compran FCA Origen en vez de otro término del grupo C ó D.

CPT - Carriage Paid To (named place) - Transporte pagado hasta (lugar designado). El transporte principal lo paga el vendedor pero el riesgo en este tramo es del comprador. Modalidad del transporte: Polivalente. Se aconseja su utilización cuando el vendedor no puede garantizar que hará un buen seguro en el término CIP.

CIP - Carriage and Insurance Paid to (named place) - Transporte y seguro pagados hasta (lugar designado). El transporte principal y el seguro lo paga el vendedor pero el riesgo en este tramo es del comprador. Es importante que el comprador tenga claro que el seguro de la mercancía va a cargo del vendedor, pero que él asume el riesgo desde que la mercancía sale del país de origen, cuando se entrega al transportista principal. El vendedor deberá poner al comprador como beneficiario del seguro. Modalidad del transporte: Polivalente.

El comprador debe pactar con el vendedor el seguro. Se recomienda que sea realizado en una compañía de prestigio internacional, que cubra los máximos riesgos (ICC "A"), y que en caso de siniestro sea pagadero en el país del comprador y en la divisa en que se ha establecido la operación. También es práctica habitual cubrir el 110% del costo total de la operación.

DAT - Delivered At Terminal (named terminal) - Entregado en terminal (terminal designada). La entrega de la mercancía se produce en el país de destino sin el despacho de importación, en una terminal del puerto o aeropuerto, terminal TIR o terminal de tren. Los costos de manipulación de la mercancía en la terminal de destino van a cargo del comprador. Modalidad del transporte: Polivalente.

Se trata de un buen término de venta. Se aconseja utilizarlo en todas aquellas operaciones que se realicen en países lejanos o con inestabilidad política, así como países con infraestructuras deficientes. Lo normal es que el vendedor deje la mercancía en un punto de fácil acceso y que no tenga que gestionar el transporte dentro de un país de destino que generalmente desconoce. El comprador conocerá mejor su territorio y conseguirá mejores costos logísticos.

DAP - Delivered At Place (named place) - Entregado en lugar (lugar designado). La entrega se produce en cualquier lugar del país de destino pero siempre sobre vehículo (DAP fábrica, DAP transportista, etc.) y sin el despacho de aduana de importación. Modalidad del transporte: Polivalente.

Dentro de una misma área económica se aconseja utilizar DAP fábrica o almacén del comprador ya que al no haber aduanas interiores el vendedor podrá cumplir con el término acordado sin que el comprador pueda impedir la entrega por no cumplir con sus obligaciones aduaneras.

DDP - Delivered Duty Paid (named place) - Entregado con derechos pagados en (lugar designado). La entrega se produce en cualquier lugar del país de destino pero siempre sobre vehículo (DDP fábrica, DDP transportista, etc.). Dentro del precio DDP se incluyen los aranceles y los impuestos interiores. Modalidad del transporte: Polivalente.

Se aconseja usar DDP para mercancías de poco valor donde el transporte empleado es tipo Courier. El objetivo es prestar un servicio rápido al cliente que tiene una urgencia, como por ejemplo el envío de una pieza para una máquina que el comprador tiene parada. Se trata de que la pieza llegue rápido para que la fábrica siga funcionando. Aquí lo importante no es el costo sino la urgencia del envío.

No es usual emplearlo para operaciones importantes y, al igual que el resto de términos de este grupo D, no es usual utilizarlo si la forma de cobro es un crédito documentario.

Términos de fletamento marítimo (excluyendo contenedor multimodal)

Desde la entrada en vigor de los términos 2010, los siguientes 4 términos son exclusivos para transporte marítimo en régimen de fletamento o cuando el exportador reserva un espacio en el buque. No deben emplearse en transporte multimodal o si se utilizan contenedores.

FAS - Free Alongside Ship (named loading port) - Libre al costado del buque (puerto de carga determinado). La entrega se produce en el país de origen, cuando el vendedor deja la mercancía en el muelle del puerto. Modalidad del transporte: Fletamento Marítimo.

FOB - Free On Board (named loading port) - Libre a bordo (puerto de carga determinado) La entrega se produce en el país de origen, cuando el vendedor deja la mercancía en la bodega del buque, cargada y estibada. Hay un cambio importante con respecto a la versión 2000, ya que ahora el riesgo no se transmite con la mercancía suspendida en la borda del buque. Modalidad del transporte: Fletamento Marítimo.

CFR - Cost and Freight (named loading port) - Costo y flete (puerto determinado). El transporte principal lo paga el vendedor pero el riesgo en este tramo es del comprador. El comprador debe tener claro que el seguro de la mercancía va a su cargo. La entrega se produce en el país de origen, cuando el vendedor entrega la mercancía a la naviera. Modalidad del transporte: Fletamento Marítimo.

Se aconseja utilizar este término cuando el vendedor no puede garantizar que hará un buen seguro en el término CIF.

CIF - Cost, Insurance and Freight (named loading port) - Costo, seguro y flete (puerto determinado). El transporte principal lo paga el vendedor pero el riesgo en ese tramo es del comprador. El seguro de la mercancía lo paga el vendedor, que ha de poner al comprador como beneficiario. La entrega se produce en el país de origen, cuando el vendedor entrega la mercancía a la naviera. Modalidad de transporte: Fletamento Marítimo,

El comprador debe pactar con el vendedor el seguro. Se recomienda que sea realizado en una compañía de prestigio internacional, que cubra los máximos riesgos (ICC "A"), y que en caso de siniestro sea pagadero en el país del comprador y en la divisa en que se ha establecido la operación. También es práctica habitual cubrir el 110% del costo total de la operación.

Clasificación

En definitiva y según lo expuesto hasta el momento, existe un total de once términos, clasificados en cuatro grupos: salida (E), sin pago del transporte principal (F), con pago del transporte principal (C) y llegada (D). La tabla muestra cómo se reparten los costos y las responsabilidades según los Incoterms 2010, ordenados de menor a mayor gasto y responsabilidad para el exportador.

Criterios de utilización

En la mayoría de los casos, en el momento de elegir un Incoterm para una operación de compraventa internacional, no se tienen en cuenta una serie de criterios que correctamente utilizados proporcionan una mayor seguridad. Muchas veces se utiliza un término por ser habitual o porque la otra parte de la operación (por ejemplo, el comprador) lo propone.

Consideraciones generales

El transporte aéreo es muy seguro (poca siniestralidad), con lo que los riesgos que debe asumir el comprador si se utilizan términos como CPT y CIP respecto a DAT y DAP, son mínimos.

En transporte marítimo en régimen de fletamento el vendedor debe intentar no pactar nunca un Incoterm FOB, ya que de este modo se haría cargo de todos los costos portuarios de la mercancía de un transporte que no ha elegido y del que no se conocen sus condiciones.

Se recomienda utilizar EXW exclusivamente en las ventas nacionales o en las ventas que se realizan dentro de zonas de libre comercio (p.e. la Unión Europea), donde el vendedor no es considerado como un exportador por no existir formalidades aduaneras.

FCA Fábrica (local del vendedor) debe utilizarse para cargas completas (remolque o contenedor). El vendedor deberá cargar la mercancía en el transporte y, a partir de ese momento, la mercancía pasará a ser responsabilidad del comprador. FCA Terminal (otro lugar designado por el comprador) debe utilizarse sólo para cargas fraccionadas. El vendedor sólo deberá entregar la mercancía en el lugar designado. La descarga de la mercancía, manipulación y consolidación en otro transporte van a cargo y riesgo del comprador.

Cuando se utilicen CPT y CIP, el vendedor debe definir un lugar de entrega lo más cerca posible del comprador - hasta en sus instalaciones-. De esta manera, el transporte lo contrata y lo controla el vendedor, evitando entregas intermedias y aportando mayor seguridad a la operación.

- Dimensión de la empresa.** La dimensión de la empresa y el volumen de carga influyen en la elección del término. Las empresas de gran tamaño tienen mayor poder de negociación frente a los operadores de transporte internacional. De este modo, pueden conseguir mejores precios a nivel de transporte y seguro. Por todo ello, cuando una gran empresa compra a una pequeña, utiliza Incoterms “cortos” y en el caso de ser la vendedora utiliza términos “largos”.
- Riesgo a asumir.** Se deben tener en cuenta los riesgos que comportan para el vendedor y el comprador la elección de un Incoterm determinado en relación a la propiedad de la mercancía. Así, por ejemplo, los términos que empiezan por C (CPT, CIP, CFR, CIF) transmiten la propiedad de la mercancía en origen con lo que son de mayor riesgo para el comprador.

Tabla Incoterms 2010 ordenados de menor a mayor costo y responsabilidad para el vendedor (exportador)

Modalidad transporte	Embalaje	Carga al camión o contenedor	Transporte interior origen	Formalidades aduaneras exportación	Costos manipulación terminal origen	Transporte principal internacional	Seguros	Costos manipulación terminal destino	Transporte interior destino	Formalidades aduaneras importación (aranceles e impuestos)	Descarga
EX	X										
W											
FCA	X	X	X/	X							
FAS	X	X	X	X							
FOB	X	X	X	X	X						
CFR	X	X	X	X	X	◇					
CIF	X	X	X	X	X	◇	◇				
CPT	X	X	X	X	X	◇					
CIP	X	X	X	X	X	◇	◇				
DAT	X	X	X	X	X	X	X				
DAP	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
DDP	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	

P = Polivalente (incluye contenedor multimodal)

FM = Fletamiento Marítimo (excluye contenedor multimodal)

X = Vendedor

□ = Comprador

◇ = Costo para el vendedor y riesgo para el comprador

X/□ = Depende del lugar de entrega pactado (FCA Terminal)

X/□ = Depende del lugar de entrega pactado (FCA Terminal)

□ = Depende del lugar de entrega pactado (FCA Terminal)

Veamos el siguiente ejemplo para comprender la afirmación presentada en el párrafo anterior. Suponga que una empresa situada en Italia realiza una exportación a San Francisco y el Incoterm pactado es CIP. El exportador tiene la obligación de pagar todos los gastos hasta dejar la mercancía en el puerto de San Francisco con el flete y seguro incluidos, pero la mercancía sufre un grave percance. La propiedad de la mercancía es del comprador americano desde que ésta fue embarcada en el puerto de Nápoles. Por lo tanto, aunque la mercancía ha sufrido percances durante el trayecto, el comprador debe pagar la mercancía al vendedor. El comprador debe cobrar de la compañía de seguros del vendedor, situada en Malta, por ejemplo. Es probable que aparezcan impedimentos para cobrar la indemnización correspondiente. Por ello, se aconseja a los importadores que no realicen operaciones bajo el término CIP sin conocer la compañía de seguros y el lugar de cobro, o bien que utilicen otro Incoterm mediante el cual controlen el seguro (CPT) o en el que el riesgo se transmita en destino.

- **Concepto de marketing.** El concepto de marketing lleva incluido el espíritu de servicio al cliente. Esto significa que siempre que sea posible se debería entregar la mercancía lo más cerca posible del cliente/comprador; si es en su empresa o almacén, mucho mejor.

Hoy en día, debido al proceso de globalización debe introducirse en los productos valor añadido, y una buena forma de hacerlo es acercando los productos al comprador.

Si se realiza una valoración personal muy simple que consiste en comparar dos ofertas de dos empresas con las mismas características técnicas de producto y con el mismo precio en CIP, pero en uno de los casos se amplía la oferta a DAT, ¿cuál de las dos ofertas se elegirá? Seguramente, la que se amplía a DAT. De esta forma, al utilizar términos "largos" se da valor añadido a los productos.

- **Control de la operación.** Existe una tendencia a pensar que la mejor forma para controlar una operación de compraventa internacional es vender con un Incoterm "corto" intentando asegurar el cobro. De este modo, el vendedor no debe responsabilizarse del transporte y los riesgos que comporta. Sin embargo, la seguridad de la operación está en su control hasta el final. Para controlar el transporte deben utilizarse términos "largos".

Así por ejemplo; una empresa exportadora localizada en la isla española Gran Canaria vende una mercancía a Israel en posición FCA. Una vez vendida la mercancía, el comprador comunica que ha hecho suspensión de pagos. ¿Qué sucede con la mercancía? En esta situación, la mercancía es propiedad del comprador y el vendedor no puede detener el transporte. Si el vendedor retuviera la mercancía podría ser acusado de robo, ya que jurídicamente la mercancía es propiedad del comprador. Si en esta misma situación se hubiese utilizado un término "largo", el vendedor podría ordenar al transportista que devuelva la mercancía.

- **País de destino.** En algunos países de destino pueden existir dificultades de acceso, tanto en el ámbito del transporte como en el ámbito administrativo. En este tipo de países es recomendable utilizar términos "cortos", ya que es mejor que sean las personas del propio país de destino las que se encarguen de gestionar el transporte.
- **Forma de pago.** En el momento de elegir el Incoterm es muy importante tener en cuenta la forma de pago que se va a utilizar. La forma de pago más habitual es el crédito documentario. Normalmente, en los créditos documentarios no se utilizan términos "largos" como DAT, DAP, DDP. Los bancos que abren un crédito documentario quieren tener el control de la operación comercial. Éste lo aseguran cuando se les consignan los documentos.

Uno de los documentos necesarios para el despacho de importación, que es título de propiedad, es el conocimiento de embarque. Si éste va consignado al banco, el propietario de la mercancía es el banco hasta que éste ceda sus derechos al comprador real de la mercancía.

- **Protección jurídica.** Es importante especificar en el contrato de compraventa cuál es la ley aplicable en caso de litigio y cuál es el tribunal competente. En caso de que en el contrato de compraventa no se especifique la normativa a aplicar ni el tribunal competente, debe buscarse una normativa internacional que las partes acepten. En este sentido existe el Convenio de Viena, donde el lugar de entrega marca la normativa a aplicar. Dicho convenio se aplica cuando:
 - ▲ Uno de los dos países (país del comprador o país del vendedor) ha suscrito el Convenio de Viena.
 - ▲ Existe un pacto expreso entre las partes donde se acuerda que se respetará el Convenio de Viena en caso de litigio. La elección del Incoterm marca de manera indirecta el tribunal competente, ya que este Incoterm define de forma clara el lugar de la entrega de la mercancía. Es decir, el Incoterm elegido establece la normativa aplicable en caso de litigio. Exportador e importador deben saber qué acuerdos tiene suscrito el país de la otra parte para saber qué ley va a ser aplicada.

Así por ejemplo, en una operación triangular, una empresa francesa vende una mercancía a una empresa marroquí. La francesa ha comprado la mercancía a una empresa española. Por tanto, la mercancía es enviada directamente desde España a Marruecos. El Incoterm que se ha pactado es CIF Casablanca. En caso de litigio, como la entrega se ha realizado en España y teniendo en cuenta que bajo el término CIF la transmisión del riesgo es en origen, el litigio se registrará bajo la normativa del Convenio de Viena, ya que España está adherida a este convenio.

- **Las comisiones.** Existe una estrecha relación entre los Incoterms y la comisión del representante o el agente del país de destino, ya que muchas empresas liquidan sus comisiones sobre el precio de venta en la factura. Un mejor sistema consiste en establecer una comisión fija a liquidar sobre el precio de referencia utilizado a nivel internacional, el EXW, independientemente del Incoterm con el que se haya cerrado la operación.

Veamos el siguiente ejemplo: una empresa liquida una comisión de un 5% al representante que tiene en el mercado asiático y la comisión es sobre el precio del contrato de compraventa. A partir de este hecho pueden empezar los problemas ya que no es lo mismo un 5% sobre un precio DDP que sobre un precio EXW. El representante en el extranjero intentará cerrar las operaciones con un Incoterm "largo", mientras que la empresa exportadora intentará hacerlo con Incoterms "cortos".

- **Seguros.** En nueve de los once términos que conforman los Incoterms no existe la obligación para el vendedor ni para el comprador de contratar un seguro de la mercancía. De todas formas, sería incorrecto pensar que el seguro no es necesario en estos términos. Es importante que el comprador y el vendedor decidan libremente si desean contratar algún tipo de cobertura y qué cláusulas desean incluir.

Bajo CIF y CIP el vendedor está obligado a obtener un seguro con cobertura mínima a favor del comprador (ICC "C"), aunque es posible utilizar cláusulas propias del país en el que operan las partes. Este seguro protege al asegurado frente a riesgos por la pérdida o daño total de la mercancía resultado de riesgos específicos (incendio, explosión, colisión, etc.). En cambio, no se cubren daños o pérdidas producidos durante la carga y estiba ni las pérdidas por robos o pillaje. Este hecho deben tenerlo presente los importadores en condiciones CIF o CIP. Las siguientes tres tablas ilustran estos criterios de utilización.

Tabla términos polivalentes y marítimos en contenedor.

	<i>Tipo de operación</i>	<i>Tipo de transporte</i>	<i>Entrega de mercancía</i>
<i>Cortos</i>	EXW <ul style="list-style-type: none"> • Mismo país o zona de libre comercio (sin procedimiento aduanero) • En otro caso es mejor usar FCA Fábrica 	Courier	Origen
	FCA <ul style="list-style-type: none"> • FCA Fábrica: carga completa • FCA Terminal (lugar convenido): carga fraccionada 	Polivalente	Origen
<i>Largos</i>	CPT <ul style="list-style-type: none"> • Operaciones con crédito documentario • Costo transporte para vendedor. Riesgo para comprador • Si vendedor en CIP no asegura buena cobertura 	Polivalente	Origen
	CIP <ul style="list-style-type: none"> • Operaciones con crédito documentario • Costo transporte y seguro para vendedor. Riesgo para comprador 	Polivalente	Origen
	DAT <ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad política-económica o infraestructuras deficientes 	Polivalente	Destino sobre vehículo
	DAP <ul style="list-style-type: none"> • En la misma zona económica: DAP Almacén comprador 	Polivalente	Destino sobre vehículo
	DDP <ul style="list-style-type: none"> • Incluye despacho aduana importación, aranceles e impuestos • Servicio rápido de pequeñas operaciones urgentes 	Courier	Destino sobre vehículo

Tabla términos marítimos en régimen de fletamiento o reserva directa de espacio en el buque.

		<i>Tipo de operación</i>	<i>Entrega de mercancía</i>
<i>Cortos</i>	FAS	• En el muelle	Origen
	FOB	• Bodega del buque, mercancía cargada y estibada • Asumes costos portuarios de un transporte que no has elegido	Origen
<i>Largos</i>	CFR	• Costo transporte para vendedor • Riesgo para comprador • Si vendedor en CIP no asegura buena cobertura	Origen
	CIF	• Costo transporte y seguro para vendedor • Riesgo para comprador	Origen

Recordemos que debe emplearse un término “corto” cuando:

- El comprador es capaz de conseguir mejores fletes.
- El vendedor no tiene experiencia en la exportación.

A su vez, debe emplearse un término “largo” cuando:

- Proporciona valor añadido al producto.
- Proporciona control sobre la operación al vendedor.

A través de la página web del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina (www.mecon.gov.ar) se hace público el siguiente cuadro que expresa el resultado de mediciones que periódicamente realiza el Banco Mundial. En él se indica la complejidad o no de hacer negocios con distintas regiones del mundo.

Tabla Resultado de las Mediciones de Doing Business por Región.

Región	Nº Documentos para exportar	Días para exportar	Costos de exportar US\$ Contenedor	Nº de Documentos para importar	Tiempo para importar	Costo de importar
Asia - Pacífico	6.9	23.9	884	9.3	25.9	1.037
Europa Oriental y Asia Central	7.4	29.2	1.450	10.0	37.1	1.589
América Latina y el Caribe	7.3	22.2	1.067	9.5	27.9	1.225
Medio Oriente y Norte de África	7.1	27.1	923	10.3	36.4	1.182
OCDE	4.8	10.5	811	5.9	12.2	882
Sur de Asia	8.2	40.0	1.561	12.5	41.5	1.494
África Subsariana	8.2	40.0	1.561	12.2	51.5	1.946

Fuente: MECON. World Bank.

Tabla variables a tener en cuenta por el vendedor.

Variables para el vendedor		EXW	FGA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
<i>Tipo de venta</i>	Exportación	No					No	No				
	Expedición o venta nacional											
<i>Modo de transporte</i>	Camión (completo o grupaje)	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No
	Tren	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No
	Aéreo	No					No	No	No	No	No	No
	Courier (mensajería urgente)								No	No	No	No
	Marítimo (contenedor)	No					No	No	No	No	No	No
<i>Pago del transporte</i>	Combinado multimodal	No					No	No	No	No	No	No
	Marítimo (granales o carga general)	No	No	No	No	No	No	No				
	No desea pagar el transporte principal	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No
	Paga el transporte principal	No	No						No	No		
	No desea pagar el seguro del transporte principal	No					No	No	No	No		
<i>Pago del seguro</i>	Paga el seguro del transporte principal	No	No	No					No	No	No	
	Quiere tener dominio del riesgo logístico de la operación	No	No						No	No		
	Tiene poco dominio del transporte interior en destino	No					No	No				
<i>Otras variables</i>	Tiene poco conocimiento del comercio internacional	No			No	No	No	No			No	No
	Existen riesgos políticos o mafias en el país de destino	No					No	No				
	Utiliza como forma de cobro un crédito documentario	No	No			No	No	No	No	No	No	No
	Utiliza como forma de cobro un pago contra documentos	No	No	No	No			No	No	No	No	No

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

Desde la óptica del vendedor (exportador), para determinar el precio a ofertar a los clientes (comprador, importador) en función del Incoterm, se parte del costo de fabricación y añaden los distintos costos que le corresponda pagar al vendedor, según establezca cada Incoterm.

Es importante que el margen comercial (o beneficio) se añada sobre el costo de fabricación para la venta (exportación), y que no se apliquen márgenes sobre el resto de los costos que se puedan generar por la contratación del transporte, los despachos de aduana, etc. De esta forma, el margen comercial no varía por el hecho de aplicar un Incoterm corto o largo, y la empresa repercute el mismo costo que va a tener que pagar por cada uno de estos conceptos: certificados, transporte interior, gastos en puerto de exportación, despacho de exportación, transporte principal (marítimo, carretera, aéreo o ferroviario), gastos en puerto de destino, despacho de importación e impuestos, transporte en destino, etc. A título orientativo, en la figura 12 se presenta a continuación una relación de los costos que pueden surgir en las operaciones de comercio internacional.

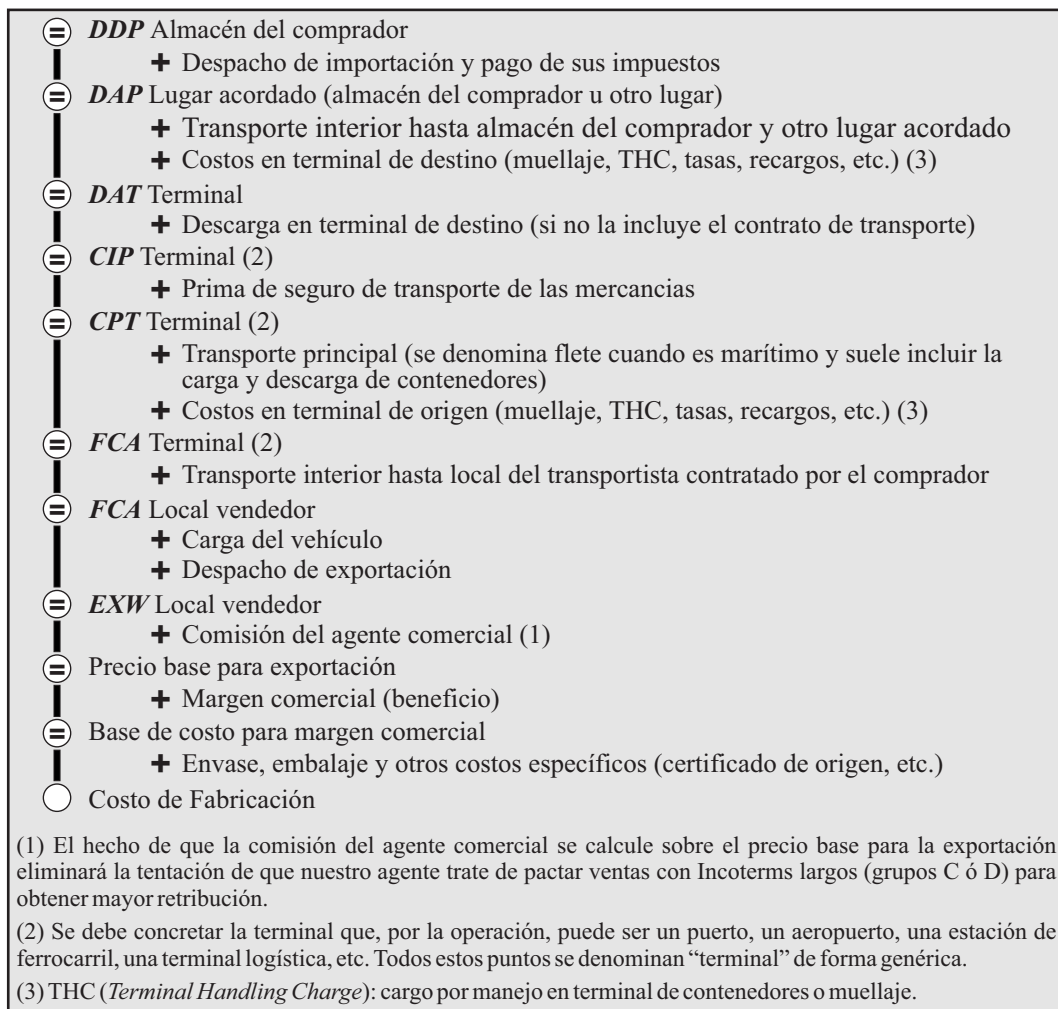


Figura 12. Relación de costos que surgen en las operaciones de comercio internacional.

Determinación de la parte que asume el riesgo sobre la mercancía

Al surgir un problema a lo largo de la cadena logística internacional de una compraventa, se debe determinar dónde ha ocurrido el siniestro (el punto exacto donde la carga se ha dañado, perdido, etc.), y compararlo con el punto en que, según el Incoterm pactado, se haya entregado la mercancía, es decir, transmitido el riesgo al comprador.

Si la mercancía se entregó antes del punto en que se ha producido el daño, el vendedor ha entregado la mercancía a todos los efectos, por lo que el riesgo debe asumirlo el comprador, es decir, tiene que pagar esa mercancía y asumir su pérdida.

Si el daño se ha producido antes de la entrega según el Incoterm, el vendedor aún no había entregado y debe ser éste quien asuma el riesgo y costo: pérdida de la venta o reposición de la mercancía en función de lo que pacten las partes.

Esta forma de atribuir el riesgo y la responsabilidad puede ser pactada de otra forma en el contrato de compraventa.

CORREDORES LOGÍSTICOS INTERNACIONALES

El incremento del flujo de comercio internacional y la internacionalización de la producción han conducido a la creación de corredores logísticos internacionales, que son la realización física (territorial) y operacional de la creciente integración productiva a nivel global.

De manera específica, los corredores se refieren a ejes funcionales logísticos, asociados a movimientos comerciales de mercancías, y compuestos físicamente por un conjunto de tramos (carreteras, vías ferroviarias, etc.) y nodos de infraestructura de diferentes tipos (aeropuertos, puertos, plataformas logísticas, etc.), sobre los que operan diferentes alternativas modales de transporte (líneas marítimas, ferrocarril, transporte aéreo o por carretera, etc.) y sistemas de flujo de mercancías. Están compuestos por una parte *hard* referida a la infraestructura de transporte (tramos y nodos) y una *soft* referida al conjunto de medidas de facilitación del comercio por tales corredores. A su vez, como lo muestra la Figura 13, los corredores están compuestos por dos segmentos: uno interior y otro exterior.

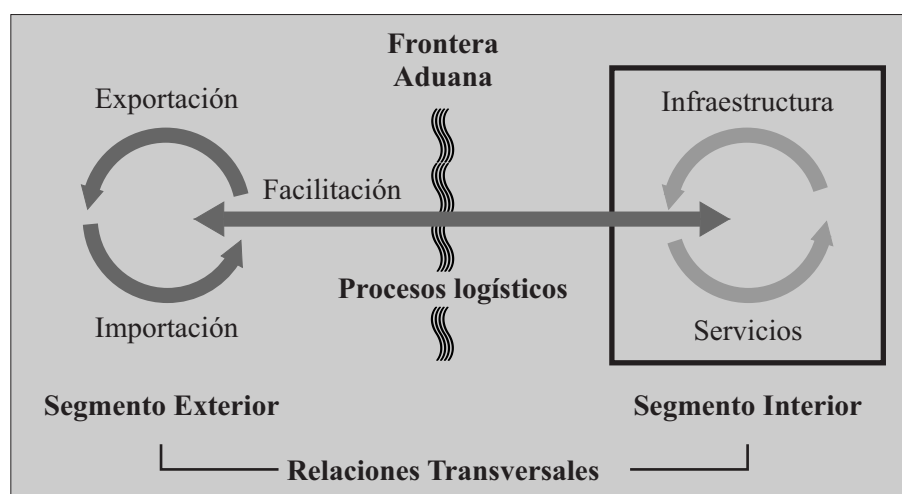


Figura 13. Corredores logísticos internacionales. Esquema funcional.

El segmento exterior del corredor está constituido por todas las actividades, procesos e infraestructuras relativas a la exportación e importación de las mercancías. El segmento interior hace referencia a todos los procesos, infraestructuras y servicios relativos al movimiento interior de las mercancías.

Para un adecuado funcionamiento del corredor logístico internacional, es fundamental que los puntos de contacto entre ambos segmentos tengan un desempeño eficiente. Los puertos, aeropuertos y pasos de frontera constituyen dichos puntos de contacto y la realización física (territorial) y operacional de la interrelación entre los sistemas interior y exterior del corredor. Los corredores logísticos internacionales cumplen la importante función de permitir el flujo de mercancías entre países, integrando infraestructuras y procesos de manera eficiente, para evitar interrupciones en las cadenas de abastecimiento.

En los corredores, actividades de logística y de facilitación comercial convergen para hacer posible el flujo de mercancías en el menor tiempo posible, con la consiguiente reducción de los costos asociados a estos tiempos y una mayor fiabilidad en el movimiento de mercancías.

En este sentido, desde una perspectiva de política pública dirigida a incrementar la competitividad de un país, resulta fundamental que los países atiendan a la gestión de los corredores logísticos internacionales, a fin de asegurar un desempeño satisfactorio de los mismos.

Ahora bien, para lograr un desempeño eficiente, las intervenciones deben realizarse de manera integral, afectando a todos aquellos componentes del corredor (tanto de infraestructura *hard* como *soft*, así como en el segmento interior como exterior) que evidencien niveles de desempeño insatisfactorios.

Con este objetivo, es imprescindible que las agendas de logística y facilitación comercial se entrelacen para idear intervenciones que permitan eliminar los obstáculos a los flujos de mercancías que circulan por estos corredores. Un aspecto importante dentro de la gestión de los corredores logísticos internacionales -por su impacto en la fluidez del movimiento de mercancías-, son los puntos de intersección territorial y operacional que se produce en la frontera a través de las aduanas (pasos fronterizos) pues representan la interrelación entre los sistemas interior y exterior del corredor.

Corredores del Mercosur que atraviesan Argentina

A efectos de visualizar los corredores de transporte en América del Sur, se ha entendido conveniente presentar una traza o envoltente de los mismos, dejando constancia que en ella se integran los corredores asociados a diferentes tráficos.

A modo de ejemplo, el corredor San Pablo-Montevideo-Buenos Aires-Santiago de Chile, no se limita a movimientos entre las ciudades extremas, sino que es el asiento de tráficos Brasil-Uruguay; Uruguay-Argentina; Argentina-Chile; Brasil-Argentina; Brasil-Chile y Uruguay-Chile.

Por otro lado, la envoltente Arica-La Paz-Corumbá-San Pablo, se conforma con corredores asociados a tráficos bilaterales Chile-Bolivia y Bolivia-Brasil y no al tráfico entre Arica y San Pablo.

Corredores del Mercosur que atraviesan Argentina En particular, resulta importante señalar que, de acuerdo a la información recabada, no se puede hablar de la existencia de puentes terrestres en operación en el sentido de corredores interoceánicos que entrelacen dos operaciones marítimas sino que dichas envoltentes comprenden tráficos interregionales y, conforme a las definiciones de CEPAL, micropuentes y minipuentes terrestres. Esto genera vinculaciones puerto-ciudad interior y enlaces terrestres puerto-puerto.

Corredor Brasil - Chile



- Tráfico bilateral, en tránsito por un tercer país.
- Orientación NE-SO y viceversa. Interoceánico.
- Corredor de mayor extensión de la subregión.
- Corredor que relaciona la mayor cantidad de ciudades.
- Comunica una de las ciudades de mayor cantidad de habitantes de la subregión y mayor polo turístico de la misma, con el puerto de ultramar que registra los mayores movimiento en la costa del Océano Pacífico.
- Durante los meses de invierno (jun-jul-ago) presenta importantes estrangulamientos derivados de las incidencias climáticas (nieve), sin que hasta el momento se hayan adoptado decisiones que solucionen esos inconvenientes en forma radical.
- Durante todo el año presenta alto estrangulamiento físico al comercio y transporte internacional en el paso de frontera Uruguayana-Paso de Los Libres.
- Presenta alto número de transbordos de cargas en las operaciones de transporte (74%)
- Presenta alto registro de “tiempos muertos” (promedio 5 días de espera).
- Registra un importante número de viajes de retorno en tiempos muertos (promedio cinco días de espera)
- Registra un importante número de viajes de retorno en lastre (40%)
- Sobre el valor de los fletes, tienen importante incidencia los costos de los servicios adicionales prestados (agentes aduaneros, peajes, etc.) y no prestados (promedio del 17%)
- Los mayores volúmenes de carga, se registran en la orientación NE-SO.
- En el tráfico desde el noreste hacia el suroeste, predomina la carga con abundante valor agregado.

Corredor San Pablo - Buenos Aires



- Tráfico bilateral.
- Orientación Norte-Sur y viceversa.
- Comunica el mayor centro industrial del continente, con la ciudad capital y puerto de ultramar de mayor número de habitantes de la subregión.
- Presenta alto estrangulamiento físico al comercio y transporte internacional por carretera en el paso de frontera Uruguayana-Paso de Los Libres.
- Presenta alto número de transbordos de cargas en las operaciones de transporte (67%)
- Presenta alto registro de “tiempos muertos” (promedio de cinco días de espera).
- Presenta un importante número de viajes de retorno en lastre (37%)
- Sobre el valor de los fletes, tienen importante incidencia los costos de los servicios adicionales prestados (agentes aduaneros, peajes, etc.) y “no prestados” (promedio del 17%)
- En orientación norte-sur, la carga transportada es de alto valor agregado.

Corredor Buenos Aires - Montevideo



- Tráfico bilateral.
- Orientación SO-NE y viceversa.
- Comunica la ciudad capital y puerto de ultramar de mayor número de habitantes de la subregión, con una ciudad capital puerto de ultramar.
- No registra operaciones de transbordos.
- Presenta síntomas de estrangulamiento físico en el paso de frontera Puerto Unzué-Fray Bentos, derivados de la falta de coordinación en criterios y exigencias de los controles que se realizan en el mismo por los organismos intervinientes (aduana, transporte, fito y zoo sanitarios, migración)
- Registra índices de viajes de retorno en lastre (28%)
- Sobre el valor de los fletes, tienen importante incidencia los costos de los servicios adicionales prestados (agentes aduaneros, peajes, etc.) y no prestados (17% promedio)
- Volumen de carga relativamente nivelado en ambos sentidos y también se registra cierta paridad entre el valor agregado y el tonelaje de carga transportada.

Corredor Buenos Aires - Paraguay



- Tráfico bilateral.
- Orientación Sur-Norte y viceversa.
- Comunica la ciudad capital y puerto de ultramar de mayor número de habitantes de la subregión, con una ciudad capital ubicada en el centro de una región eminentemente agrícola y que, a su vez, es un puerto fluvio-marítimo.
- Presenta estrangulamientos físicos en los pasos de frontera involucrados, por falta de coordinación en los criterios y exigencias de los controles que se realizan en el mismo por los organismos intervinientes (aduana, transporte, fito y zoo sanitarios, migración)
- Registra escasas operaciones de transbordos.
- Presenta índices de viajes de retorno en lastre (23%)
- Sobre el valor de los fletes, tienen importante incidencia los costos de los servicios adicionales prestados (agentes aduaneros, peajes, etc.) y no prestados (promedio 17%).
- El mayor volumen de carga se transporta desde el sur hacia el norte.
- En la orientación sur-norte existe cierta equiparación entre los volúmenes de carga con valor agregado y abundante tonelaje, mientras que en la orientación norte-sur predomina netamente la carga de abundante tonelaje y escaso valor agregado.

Corredor Buenos Aires - Valparaiso



- Tráfico bilateral.
- Orientación Este-Oeste y viceversa.
- Corredor interoceánico.
- Comunica la ciudad capital y puerto de ultramar de mayor número de habitantes de la subregión, con el puerto de ultramar que registra los mayores movimientos en la costa del Océano Pacífico.
- Durante los meses de invierno (junio-julio-agosto), presenta importantes estrangulamientos derivados de factores climáticos (nevadas), sin que hasta el momento se hayan adoptado decisiones que solucionen esos inconvenientes en forma radical.
- Presenta un número de transbordos de cierta magnitud (23%)
- Presenta importante registro de “tiempos muertos” (promedio 2 días)
- Presenta un importante registro de viajes de retorno en lastre (42%)
- Los mayores volúmenes de carga se registran en la orientación este-oeste. Son abundantes en tonelaje y proporcionalmente escasos en valor agregado.

- En las épocas de mayor intercambio comercial, presenta algunos síntomas de estrangulamiento físico al transporte internacional por carretera en los pasos de frontera habilitados, derivados de los controles fronterizos que se efectúan.
- No registra índices importantes de transbordos.
- Presenta registros de “tiempos muertos” en frontera (promedio de 6 horas)
- En orientación sur - norte la carga transportada es de alto valor agregado; en orientación norte - sur es de alto tonelaje y bajo valor agregado.

Corredores ferroviarios:

- Santos - Valparaíso.
- Santos - Matarani/Arica/Antofagasta.
- Buenos Aires - Lima.
- Buenos Aires - Santa Cruz.
- Buenos Aires - Asunción
- Montevideo - Asunción.
- Montevideo - Livramento.



Todos estos corredores son potenciales, lo que significa que si bien en la actualidad no canalizan un flujo de intercambio comercial, resultan ser una alternativa cierta de transporte intermodal para optimizar los costos de la operación de transporte y han demostrado tener un suficiente interés regional como para alcanzar su materialización.

Las alternativas de corredores de orientación Este-Oeste y viceversa, son interoceánicas, es decir, que se presentan como una posibilidad para el comercio intrazona y también para la salida de los flujos comerciales hacia los mercados del Asia y la costa Este de los Estados Unidos.

Por su parte, las alternativas de corredores de orientación Norte-Sur y viceversa, comunican a uno o más puertos con los principales centros productores del continente.

Corredores Fluviales

En lo que tiene relación con los corredores fluviales de la región, los mismos presentan un panorama similar al mencionado en los corredores terrestres. Son tres corredores y tienen como eje principal a la Hidrovía Paraguay-Paraná, la cuenca del río Amazonas y la del río Orinoco, respectivamente.

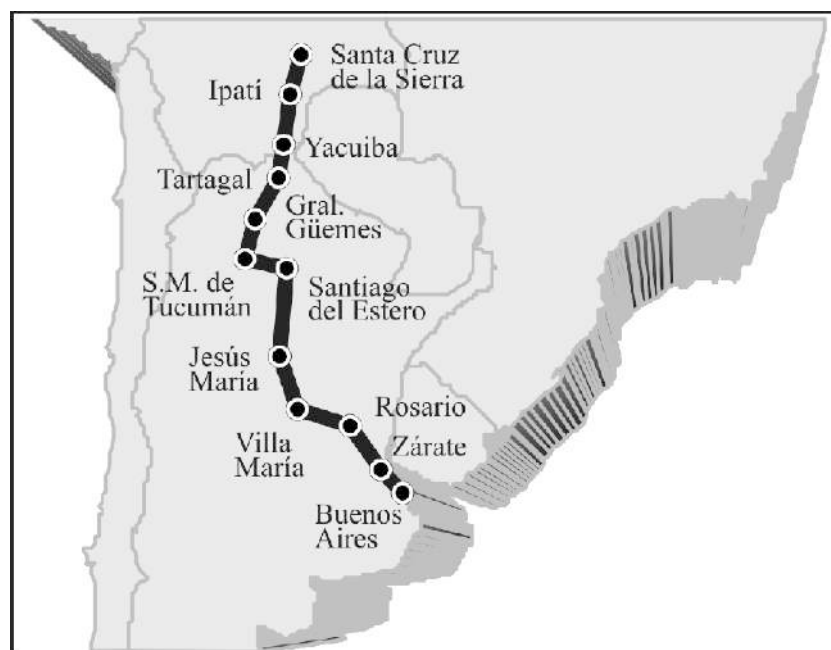
Si bien el grado de canalización actual de flujos de comercio en cada uno de estos corredores es sustancialmente distinto, se estableció que la potencialidad de todos ellos resulta ser bastante similar.

Corredor Chile - Paraguay



- Tráfico bilateral.
- Orientación SE-N y viceversa.
- Corredor interoceánico.
- Comunica el puerto de ultramar que registra los mayores movimientos en la costa del Océano Pacífico, con la ciudad ubicada en el centro de una de las zonas de mayor producción agrícola de la subregión.
- En las épocas de mayor intercambio comercial, presenta algunos síntomas de estrangulamiento físico al transporte internacional por carretera en los pasos de frontera habilitados, derivados de los controles fronterizos que se efectúan.
- No registra índices importantes de transbordos.
- Presenta registros de “tiempos muertos” en frontera (promedio de 6 horas)
- En orientación sur - norte la carga transportada es de alto valor agregado; en orientación norte - sur es de alto tonelaje y bajo valor agregado.

Corredor Buenos Aires - Santa Cruz de la Sierra



- Tráfico bilateral.
- Orientación Sur - Norte y viceversa.
- Comunica la ciudad capital y puerto de ultramar de mayor número de habitantes de la subregión, con la ciudad ubicada en el centro de una de las zonas de mayor producción agrícola de la subregión.

La hidrovía Paraguay-Paraná, a la que se integran el Alto Paraná, el Río Uruguay y la Hidrovía Tieté-Paraná. Forma un corredor que actualmente canaliza un importante flujo de comercio en permanente aumento. Durante 2013 este corredor movilizó un total aproximado a las 1.850.000 toneladas aguas arriba y 5.300.000 aguas abajo. Estos volúmenes bien podrían incrementarse exponencialmente si se realizaran ciertas obras de infraestructura y se eliminaran algunos estrangulamientos institucionales y operativos.

En lo que tiene relación con las cuencas de los ríos Amazonas y Orinoco, las mismas presentan corredores potenciales que aún permanecen dentro de aquél círculo de estudio por el que se discute si es un flujo de comercio el que genera el desarrollo de servicios de transporte o si es el transporte, mediante servicios eficientes, el que genera flujos comerciales suficientes y sostenidos.

Corredores Marítimos

Los corredores marítimos de América del Sur tienen una diferente realidad según se trate de los extraregionales o los intraregionales.

Los primeros, dominados por empresas de navegación de los países desarrollados, canalizan los flujos de comercio más importantes para América del Norte y Europa, en ese orden, aunque en los últimos años el mercado de los países de Asia ha registrado niveles de incremento muy importantes. El comercio global de América del Sur excepto Paraguay y Bolivia, países mediterráneos, con el resto del mundo, por vía marítima, alcanzó en 2013 los 846 millones de toneladas equivalentes a US\$ 242.000 millones, generándose así un valor promedio de las mercancías de US\$ 286 la tonelada.

Por su parte, los corredores intraregionales son, en la mayoría de los casos, extensiones naturales de los tráficos nacionales y canalizan los mayores flujos comerciales. Se encuentran principalmente entre los mayores puertos de Argentina y Brasil, registrando una intensidad sostenida que permanentemente se va incrementando.

Entre los principales puertos de Brasil y Chile también se observa un importante intercambio -aunque menos intenso que el anterior- y el formado por los principales puertos de los países andinos que registra importantes niveles de intercambio fundamentalmente en graneles, tanto sólidos (granos y minerales) como líquidos (petróleo).

Durante 2013, el corredor intraregional de mayor intercambio resultó ser el que tuvo a la República Federativa del Brasil como origen y/o destino, totalizando los US\$ 16.300 millones.

La llegada de operadores globales de terminales ha sido una buena noticia en los últimos años, aunque todavía se limita a muy pocos puertos de la región. La Figura 14 muestra precisamente la localización de operadores de terminales globales desde el sur de los Estados Unidos hasta el extremo sur del continente.

Al respecto, podemos realizar los siguientes comentarios:

- En México, Centroamérica y el Caribe, 4 Operadores Globales manipulan el 50% del volumen portuario de la región: HPH, SSA, APM Terminals y Evergreen.
- Los Operadores Globales están presentes en los 16 principales puertos de México, Centroamérica y el Caribe.
- En Sudamérica, la presencia de Globales aún es incipiente: en total manejan sólo un 20% del volumen portuario de contenedores, con operaciones en 3 puertos de la costa del Atlántico y 4 del Pacífico.
- Los operadores privados no globales lideran el mercado en Sudamérica: los primeros 5 concentran un 31% mientras que los primeros 5 globales no alcanzan al 20%.
- La futura presencia de Operadores Globales seguramente se dará mediante fusiones y adquisiciones de operadores privados locales, como ha sido el caso de CSAV y SSA Marine.

Corredores Aéreos

Los corredores aéreos tienen distinta realidad según se trate de extra o intraregionales.

En el primer caso, si bien el flujo de comercio canalizado por avión no registra niveles espectaculares, en función al valor agregado de la carga transportada, llega a alcanzar cierta importancia para el comercio exterior de los países latinoamericanos.



Figura 14. Localización de operadores de terminales Globales.

Los corredores aéreos intraregionales cuentan con importantes potencialidades. Hacia el interior de la región el flujo de comercio canalizado por el modo aéreo muestra un muy bajo dinamismo. Sin embargo, y dentro de una concepción global del transporte que tienda a optimizar la utilización de los recursos disponibles, puede afirmarse que en la región existe un potencial importante a ser transportado por avión. En función de la velocidad con la que se requiere en la nueva dinámica económica, existe una alta proporción de los negocios de comercio exterior y el tipo de carga a ser transportada que podrían utilizar este modo.

En ese sentido, teniendo en cuenta los niveles registrados en la canalización de los flujos extraregionales y los potenciales intraregionales, se han establecido los siguientes *hubs* potenciales como polos intercomunicantes de los corredores de vía aérea de la región:

- Santiago de Chile: para los países del Mercosur hacia los países de la APEC, Oceanía y el Lejano Oriente.
- Lima: para los países del Mercosur y sector sur del Caribe hacia el Lejano Oriente y la Costa Oeste de los Estados Unidos (Los Angeles).
- Bogotá y Caracas: para los países de la Caribe y para Chile, Argentina y Uruguay, hacia el Norte.
- Sao Paulo: para los países del Mercosur hacia Europa y los Estados Unidos.
- Buenos Aires: para los países del Mercosur hacia Europa, y en cierta medida hacia los Estados Unidos.
- Santa Cruz de la Sierra y Asunción: como vínculo entre el Mercosur y países del Pacto Andino.

La Figura 15 muestra los principales productos de exportaciones e importaciones vía aérea desde/hacia Latinoamérica y los Estados Unidos y Europa.

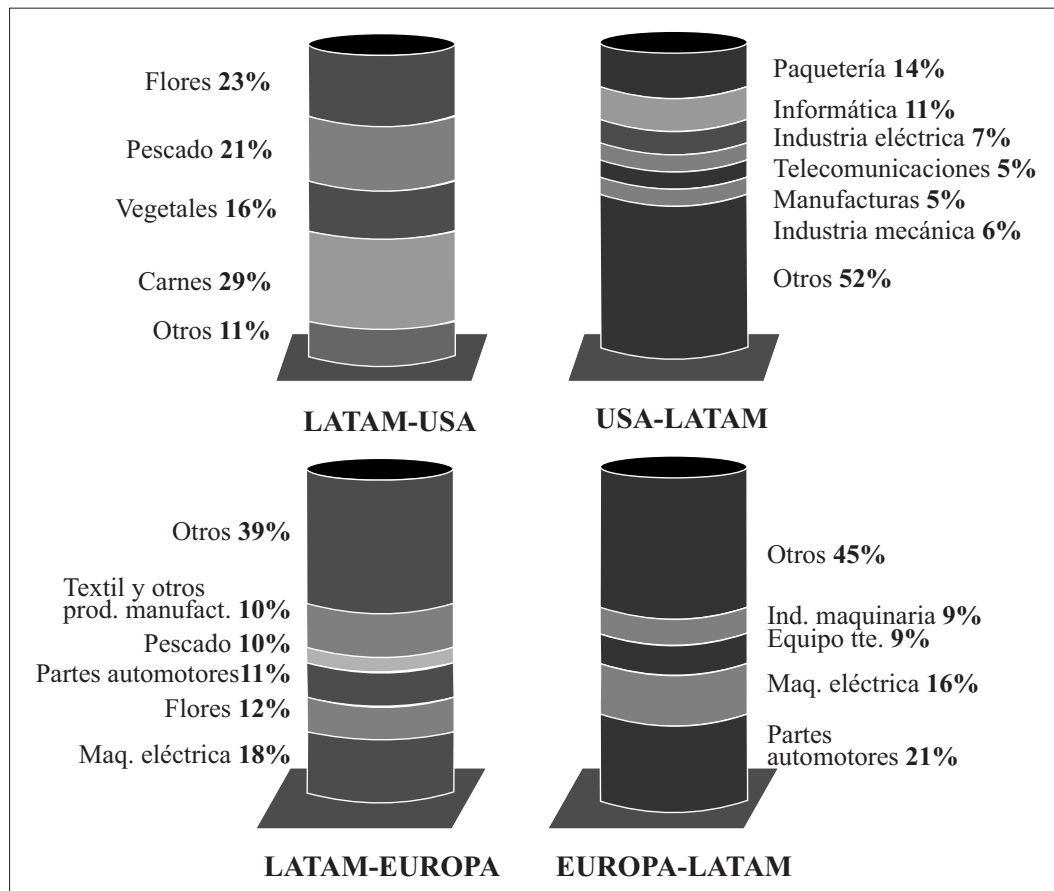


Figura 15. Principales productos Export / Import por vía aérea.

Pero el dinamismo comercial de Latinoamérica tampoco se refleja en la existencia de infraestructuras especializadas y de calidad en el ámbito aeroportuario.

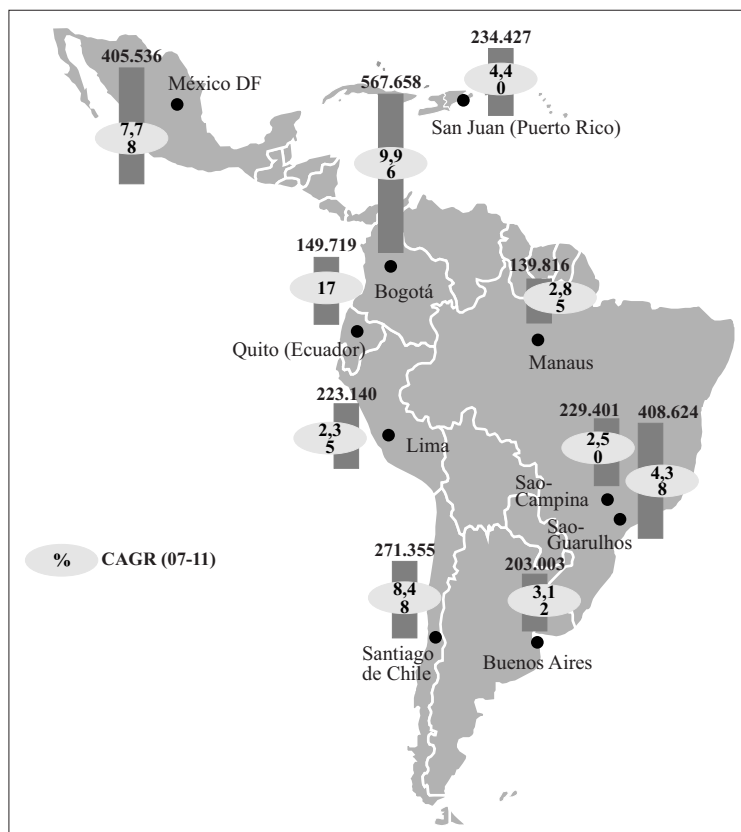


Figura 16. Principales aeropuertos latinoamericanos para la carga aérea (>50.000 Tn/año)

Comparativamente, la calidad de las infraestructuras está muy alejada del posicionamiento que le corresponde a los aeropuertos de la región.



Figura 17. Infraestructuras de aeropuertos en Latinoamérica.

CLARIFICACIÓN ARANCELARIA

Lo que genéricamente se conoce como la “Nomenclatura”, es un sistema de ordenamiento de mercaderías, pero no todas las mercaderías, sino solamente aquellas que pueden ser transportadas.

La estructura de la Nomenclatura Común del Mercosur -NCM- está conformada por 21 Secciones y 99 Capítulos. Las secciones están ordenadas según el grado de elaboración de los productos, los que están comprendidos de acuerdo a los siguientes criterios:

1. Su origen según la clásica división de los reinos de la naturaleza.
2. la materia prima utilizada en su fabricación.
3. La naturaleza del producto.
4. Su función.

La NCM clasifica los productos, asignando a cada uno de ellos una única posición arancelaria. Analicemos el siguiente ejemplo:

1207.20.10 Semilla de algodón, para siembra.

12. Corresponde al Capítulo “Semillas y Frutos Oleaginosos; Semillas y Frutos Diversos; Plantas Industriales o Medicinales; Paja y Forraje”
07. Corresponde a la Partida. La Partida está formada por dos pares de dígitos. El Capítulo 12 esta compuesto por 12 Partidas ue comprenden el desarrollo del universo incluido en el Capítulo 12.
20. Corresponde la Sub-partida Sistema Armonizado: La Partida 1207 está formada por varias sub-partidas. Al producto en análisis le corresponde la 20.
10. Corresponde a la Sub-partida Mercosur.

Los seis primeros dígitos corresponden al Sistema Armonizado, es decir, a la nomenclatura de carácter internacional. El Mercosur agregó dos dígitos, que en nuestro ejemplo corresponde a la Sub-partida Mercosur. Par el procesamiento de la información en sede aduanera, se agregan tres dígitos a los ocho existentes, correspondientes al Sistema Informático María.

La lógica del sistema está en las “Reglas Generales para la Interpretación del Sistema Armonizado”, que son seis, siendo la más importante la Regla 1. La misma expresa que la clasificación de una mercadería está determinada legalmente por los textos de las partidas y de las Notas, que se encuentran encabezando las Secciones o Capítulos, de la nomenclatura.

00.	Capítulo	2 dígitos
00.00	Partida	4 dígitos
00.00.00	Subpartida Sistema Armonizado	6 dígitos OMC
00.00.00.00	Subpartida Regional	8 dígitos MERCOSUR
00.00.00.00.000E	SIM (Sistema Informático María)	11 dígitos y una letra (dígito control)

El exportador para establecer la ubicación de su producto en los registros estadísticos nacionales y extranjeros, a fin de realizar tareas de inteligencia comercial, establecen los diversos regímenes de estímulos a las exportaciones y demás disposiciones que rigen el egreso de mercaderías del país (prohibiciones, licencias previas, etc.), debe conocer exactamente la posición del producto en la Nomenclatura Común Mercosur (NCM), a nivel de 4 pares de dígitos.

Dicha información puede solicitarse:

Al Despachante de Aduanas que ha de tramitar la operación de exportación ante la DGA.

- A la entidad empresaria a la cual pertenece el productor-exportador.
- A la AAIICI -Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional-
- A la Cámara de Exportadores de la República Argentina
- A las Cámaras de Comercio Exterior del Interior de la República
- A la Dirección General de Aduanas.

En caso de duda en cuanto a la clasificación específica de un determinado producto dentro de la NCM, el interesado puede realizar la consulta por escrito directamente ante la Dirección General de Aduanas, la que emitirá una Resolución de Clasificación.

Las principales características del sistema armonizado se destacan las siguientes:

- Técnicamente neutro, completo, cerrado.
- Está fundamentado jurídicamente en sus reglas generales interpretativas.
- Aplicables uniformemente a nivel mundial.
- Fácilmente comprensible para el usuario.
- Define las mercaderías por sus características tecnológicas.
- Cada agrupación de cifras tiene un valor significativo, que identifica unívocamente una mercadería o grupo de mercaderías.
- Está complementado por textos de interpretación oficial del Consejo de Cooperación Aduanera, denominados “Notas Explicativas de la Nomenclatura Estructurada del Sistema Armonizado”.

Normas de origen

Son normas específicas para determinar el país en el que las mercaderías fueron producidas o elaboradas, cumpliendo determinados requisitos, condición indispensable para beneficiarse de las preferencias otorgadas en el Acuerdo de que se trate.

Las reglas de origen constituyen un conjunto de disposiciones con el fin de juzgar si un producto que ha sido objeto de procesos de transformación puede ser catalogado como producto originario de un país o de una determinada región. También funcionan como garantías para el país beneficiario de un tratamiento preferencial ya que si sus productos cumplen con tales normas, deberá otorgársele el tratamiento indicado.

Existen varios criterios para determinar el origen de las mercaderías. El Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros (Kyoto, 1973) es uno de los más importantes. Los tres métodos para la determinación del origen de la mercadería son:

1. Cambio de clasificación arancelaria o salto arancelario: Se concede el origen si la partida arancelaria aplicable al producto corresponde a una partida diferente que la de cada uno de los productos utilizados para la fabricación del producto.
2. Listas de transformaciones o de elaboraciones. Indican los procesos técnicos considerados como suficientes o insuficientes para conceder el origen.
3. Método de valor. La determinación del origen de un producto que ha sido transformado en un país se basa en el valor agregado que dicha transformación le aporte a la mercancía. Se confiere el origen cuando ese valor agregado es igual o superior a un porcentaje predefinido.

El Certificado de origen se expedirá en aquellos casos en los que el comprador lo solicite y ello vendrá determinado por la legislación del país importador.

VALORACIÓN ADUANERA

Algunas consideraciones sobre la valoración de importaciones

Las reglas de valoración de mercaderías detalladas en la OMC están contenidas en el Acuerdo sobre Valoración, Artículo VII del GATT de 1994. Este sistema se basa en criterios simples y equitativos que tienen en cuenta las prácticas comerciales.

En él se definen seis métodos de valoración, clasificados por orden jerárquico, que deben ser aplicados por los funcionarios de aduana de los países signatarios. Estos métodos son:

1. **Valor de transacción.** Consiste en basar el valor de la mercadería en el precio realmente pagado o por pagar, expresado en la factura comercial.
2. **Mercaderías idénticas.** Descansa en el valor de mercaderías exportadas a un mismo país importador, tomando en consideración que la exportación se haya efectuado en la misma fecha o aproximada, con las mismas condiciones comerciales.
3. **Mercaderías similares.** Igual que el anterior, pero considerando mercaderías con características parecidas.
4. **Deductivo.** El valor incluye dos posibilidades: la primera (mercaderías no transformadas) se basa en el precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de mercaderías importadas u otras similares/idénticas a las valoradas, en la misma fecha de importación o aproximada, a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que comprenden dichas mercaderías. La segunda está relacionada con mercaderías transformadas, teniendo en cuenta la deducción del valor agregado nacional.
5. **Reconstruido.** Tiene como base el valor reconstruido de las mercaderías, que engloba el costo de los materiales de fabricación, beneficios y gastos generales correspondientes a los bienes objeto de valoración.
6. **Último recurso.** Aquel en el cual se prevé que cuando no se haya logrado la valoración mediante la aplicación de los métodos anteriores, se deben utilizar otros criterios razonables, compatibles con los principios y disposiciones del acuerdo.

El valor sobre el que se calculan los diversos tributos que surgen de la clasificación arancelaria es el valor en aduana. Para la exportación, el valor en aduana es el valor FOB de la mercadería, en cambio para las importaciones, es el valor CIF.

Algunas consideraciones sobre la valoración de exportación

El Código Aduanero ha establecido el concepto de "Valor Imponible". El Valor Imponible corresponde al valor real de la mercadería que se exporta, base de cálculo para la liquidación del derecho y/o el reintegro de exportación, de conformidad con el precio en que se pacta la compraventa entre partes no vinculadas. Para la liquidación del reembolso, el Valor Imponible nunca podrá ser superior al valor FOB. Las condiciones fundamentales que constituyen los presupuestos de la venta entre un comprador y un vendedor, independiente uno de otro, es cuando:

- el pago es la única prestación efectiva del comprador
- el precio no está influido por relaciones entre las partes
- ninguna parte del producto que procede de la reventa o de otros actos de disposición, revierten al vendedor.

En la determinación del Valor Imponible se considera una operación en condiciones FOB, como consecuencia de una venta contado, que incluye todos los gastos hasta colocar la mercadería sobre el medio internacional que transporte la mercadería con destino inmediato al exterior, en un todo de acuerdo con la cláusula FOB.

Cuando el precio no constituyere una base idónea de valoración para determinar el Valor Imponible, el servicio aduanero podrá apartarse del mismo, en cuyo caso corresponderá utilizar como base de valoración, el valor obtenido que mejor se adecue, de las previstas a continuación:

- por estimación comparativa con mercadería idéntica o similar.
- a partir de la cotización internacional
- a partir del precio de venta en el mercado interno del país de destino, con los ajustes correspondientes.
- a partir del costo de producción
- a partir del precio de venta pagado o estimado en el mercado interno del país de exportación.

El arancel

Arancel es el derecho o gravamen percibido en la frontera sobre mercaderías que van de un territorio aduanero a otro. Es la tarifa oficial que reviste la forma de ley, que determina los derechos a pagar sobre la importación de mercaderías, de acuerdo a las necesidades económicas de un país.

Los estados tienen la necesidad de recaudar dinero para cubrir sus costos. Para ello, gravan con impuestos toda una serie de situaciones. Una de estas consiste en gravar los bienes por el mero hecho de pasar una frontera.

Al clasificar una mercadería, uno determina qué arancel debe pagarse por la importación de la misma y, por consiguiente, cómo estos impuestos afectan el precio final del bien.

- A la empresa exportadora le será importante conocer el arancel que se le aplica a su producto en un mercado tercero, entre otras cosas, para poder determinar si será competitivo a corto y mediano plazo su producto en ese mercado.
- A la empresa importadora, le interesará conocer el arancel de ingreso para poder definir su estrategia de importación: qué productos importar, de dónde, a qué precio, etc.

La OMC (Organización Mundial del Comercio) reconoce 3 clases de aranceles:

- 1- **Ad valorem**: porcentaje sobre el valor en aduana de la mercadería. Ejemplo 6%.
- 2- **Específico**: Términos monetarios por unidad de medida. Ejemplo USD 2 por kilo.
- 3- **Mixto**: Combinación de los anteriores. Ejemplo: 6% + USD 2 por kilo.

Derechos a la Exportación

La aplicación de retenciones en Argentina encuentra su fundamento en las condiciones vigentes impuestas por el actual contexto económico. Ante tal circunstancia, resulta necesaria la toma de medidas tendientes al fortalecimiento de las cuentas públicas. De acuerdo a la mercadería de exportación de que se trate, los aranceles aplicables son de 5%, 10% y 20%, sobre el valor FOB de la mercadería a exportar.

Exenciones

Estará exento del pago de los derechos a la exportación:

- El valor CIF de las mercaderías importadas temporariamente en el marco del Régimen establecido por la Res. 72/1992 y el Decreto 1439/1996, en la medida en que las mismas se hubieran incorporado a las mercaderías exportadas (Res. 530/2002).
- Aquellas exportaciones de material destinado a la difusión turística y a la realización de ferias y exposiciones, congresos u otras manifestaciones similares (Res. 51/2002).
- Aquellas previstas por normas preexistentes: Ley 24.196, Ley 19.640, Ley 24.331, Ley 24.633, Ley 23.390, Ley 14.842.
- La exportación de mercaderías llevadas personalmente por el viajero, hasta el límite de US\$ 2.000, para su traslado a los países del Mercosur, siempre que se trate de productos de libre exportación y se presente la factura comercial respectiva.

ESTÍMULOS A LA EXPORTACIÓN, SEGÚN EL CÓDIGO ADUANERO ARGENTINO

Reintegros a la exportación: es aquel en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores por la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería. No incluyen a los tributos que hubieran podido gravar la importación para consumo. El régimen de reintegros es compatible con el de drawback.

Las alícuotas de reintegro vigentes van del 0% al 6% y de liquidan a través de la DGA, previa presentación de la documentación de embarque de la mercadería. El Ministerio de Economía puede modificar las alícuotas de reintegro, consistentes en un porcentaje que se aplica sobre el valor FOB de las mercaderías a exportar.

Drawback: es el régimen aduanero en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos que gravaron la importación para consumo, siempre que la mercadería fuere exportada para consumo:

- a. luego de haber sido sometida en el territorio aduanero a un proceso de transformación, elaboración, combinación, mezcla, reparación o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio;
- b. utilizándose para acondicionar o envasar otra mercadería que se exportare.
- c. La mercadería objeto de importación a tener en cuenta, no podrá haber sido liberada a plaza más allá de un año de la fecha de oficialización del permiso de embarque.

La liquidación de este beneficio corre a cargo de la DGA y se realiza de acuerdo a una solicitud de tipificación presentada por el exportador (consultar Resolución 177/91).

Dichas tipificaciones son actualizadas por la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa.

Reembolsos: el régimen de reembolsos es aquel en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores; así como los que se hubieren podido pagar en concepto de tributos por la previa importación para consumo de toda o parte de la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería. Salvo disposición especial en contrario, el régimen de reembolsos no puede acumularse con el régimen de drawback ni con el de reintegros. Dicho régimen no se encuentra en vigencia actualmente

EXPORTASIMPLE

Mediante este régimen las PyMEs y emprendedores pueden exportar mercaderías con fines comerciales a través de Prestadores de Servicio Postal / Couriers, por hasta U\$S 15.000 por cada envío, siempre que cada bulto no supere las dimensiones 97x95x95 cm (largo, ancho y profundidad) y 100 kg de peso. El monto anual de operaciones no debe exceder de U\$S 600.000 FOB. Por el momento los Curiers solo operan vía aérea.

Exporta Simple es una plataforma que facilita la logística de las exportaciones. Se utiliza para enviar productos a cualquier parte del mundo desde una computadora.

No es necesario que la empresa que envía sus productos al exterior se encuentre habilitada por AFIP como importador/exportador, solo necesita poseer CUIT y Clave Fiscal Nivel 3. Tampoco es necesario poseer conocimientos de clasificación arancelaria ni de INCOTERMS.

Mercadería

Los bienes sujetos a exportación para consumo en forma simplificada deberán ser producidos en el país y no encontrarse alcanzados por prohibición, suspensión o cupo a la exportación.

Tampoco deberán estar sometidos a un tratamiento operativo específicamente normado para el control aduanero.

Si la mercadería requiere intervención de otros organismos, el trámite deberá ser realizado por el propietario de la misma.

Por otro lado, no se podrán cancelar insumos ingresados mediante destinaciones suspensivas de importación temporaria, ni mercadería sujeta a precios revisables o concentrados de minerales.

Prestadores de Servicio Postal / Curiers

Deberán estar inscriptos como “Prestador CUSE”, y registrarán sus declaraciones a través del Sistema Informático Malvina (SIM). Alguno de los prestadores activos actualmente son Aerolíneas Argentinas, Correo Argentino, DHL, UPS, y FEDEX (TNT).

Emitirá la factura de sus servicios de acuerdo al valor de la cotización emitida en el Portal de Exporta Simple. Hasta tanto los sistemas informáticos se encuentren vinculados, el Curier deberá informar a la Secretaría de Comercio, diariamente, el detalle de las facturas de exportación, así como las emitidas en concepto de servicios logísticos.

Derechos de importación y reintegros

La operación podrá acceder a los estímulos a la exportación y estarán alcanzadas por los tributos y derechos de exportación que determine la legislación vigente. El momento imponible corresponde a la fecha de registro de la destinación de exportación simplificada (ECSI).

Los pagos se podrán abonar en forma anticipada o con plazo de espera. En el primer caso, se cancelarán mediante el uso del Volante Electrónico de Pago (VEP) en forma previa al embarque de la mercadería. Por otro lado, los impuestos que por derecho correspondan podrán ser deducidos de los reintegros a la exportación que el Curier transferirá a los usuarios.

Aspectos bancarios

Con respecto al CBU que el exportador declarará en la plataforma www.exportasimple.gob.ar para el cobro de reintegros, existen bonificaciones para usuarios de exportas simple en la apertura de cuentas y en las comisiones por ingreso de divisa en los bancos Santander Rio y Macro de hasta 6 meses y un año respectivamente.

Por otro lado, en adición a los medios de pago tradicionales, el importador cuenta con la opción de abonar electrónicamente mediante Mercado Pago y Nubi (PayPal), en este último caso existe tarifa reducida para abrir cuentas de negocio y retorno de mercadería sin costo.

Certificado de Origen

A implementarse próximamente para exportar a países con preferencia arancelaria. La Cámara de Prestadores de Servicios Internacionales Aeroexpresos, CAPSIA, emitirá sin costo certificados de origen para usuarios de Exporta Simple.

El productor deberá completar y firmar una declaración jurada con la matriz de composición del producto donde se acredite el cumplimiento de los requisitos de origen y el formulario correspondiente será completado y firmado por el Courier. Con ello, CAPSIA certifica y firma el Certificado de Origen.

Operatoria

Inscripción

1. Dar de alta el servicio "Exporta Simple" en el sitio web de www.afip.gob.ar, cuyos pasos son:
 - Ingresar con CUIT y clave fiscal.
 - En servicios administrativos, seleccionar en Administrador de Relaciones de clave fiscal.
 - Adherir servicio.
 - Secretaria de comercio, Ministerio de producción, Presidencia de la Nación.
 - Servicios interactivos.
 - Adhesión al régimen de exportación simplificada
2. Ingresar en www.exportasimple.gob.ar y registrarse con su CUIT y Clave Fiscal.

Registro de operaciones

1. Cargar, por única vez, los datos de cada cliente y las mercancías a exportar, en www.exportasimple.gob.ar. Los datos podrán ser actualizados en el sitio web por el usuario cuando así lo requiera.
2. El usuario deberá realizar la cotización de la mercadería a exportar y seleccionar al courier que le resulte más conveniente.
3. Al terminar la selección al usuario le llegará un correo electrónico anunciando que para completar la proforma aún falta saber las posiciones arancelarias de la mercadería y los impuestos correspondientes en destino. Quien brindará esta información es el operador seleccionado, quien dentro de las siguientes 48 horas deberá contactarse con el usuario.
4. Una vez completada tal información en el portal, el usuario previsualizará la factura proforma de acuerdo a los datos anteriormente cargados. En caso de ser correcta la misma, el sistema web le permitirá generar la factura proforma definitiva y enviará una copia de la misma al courier, asignándole un "código único" que permitirá identificar todos los documentos vinculados a esa operación.
5. Cuando se genera el documento proforma se presta conformidad de que los datos consignados son correctos y completos, que los bienes son producidos en el país y que no se omitió o falseó algún dato; esto es en carácter de DDJJ.
6. Recibida la factura proforma, el courier procederá a registrar la respectiva destinación de exportación simplificada (ECSI) en el SIM, y confeccionará la Factura de Exportación respectiva. Asimismo, vinculará la destinación de exportación simplificada y la factura de exportación por cuenta y orden de terceros, al "código único" de la factura proforma. Una vez emitida, la factura de exportación podrá ser consultada y descargada por el usuario en el portal.
7. Con posterioridad el PSP retirará la mercadería por el lugar indicado y podrá ser enviada puerta a puerta o puerta-aeropuerto.
8. El courier transferirá al usuario las sumas percibidas en concepto de reintegros a la exportación, en el término de 10 días hábiles, a contar desde el efectivo pago por parte de la AFIP, deduciendo de dichas sumas los impuestos que por derecho correspondan.

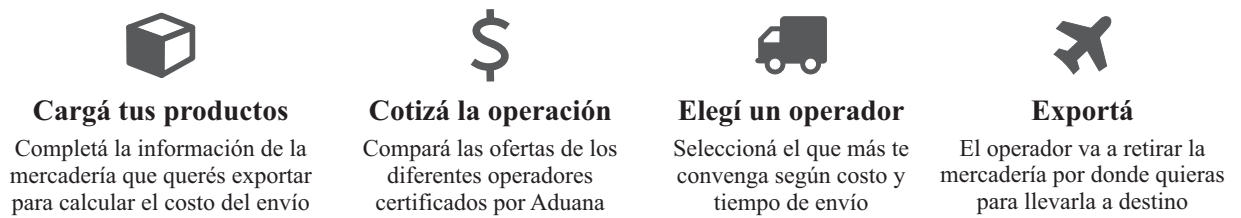


Figura 18. *Exporta Simple. ¿Cómo funciona?*

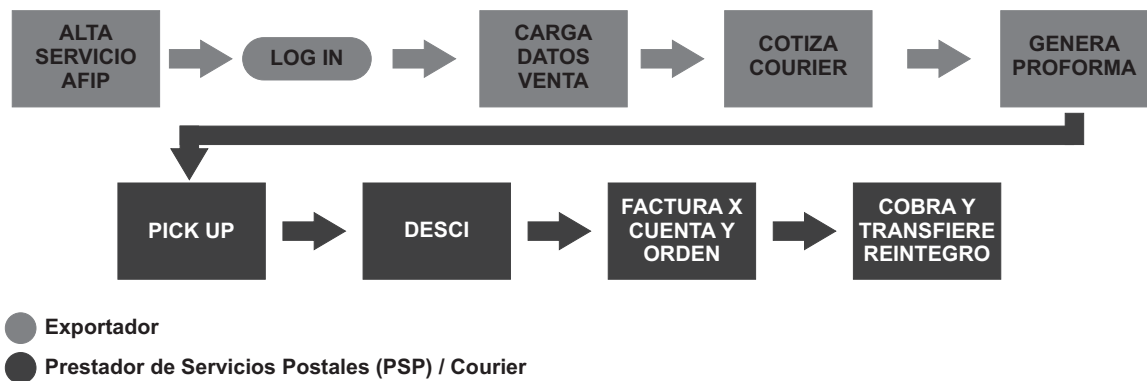


Figura 19. *Exporta Simple. Proceso simplificado.*

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuerdos comerciales en:
<http://www.intlexport.com>
- Baidot, N. *Marketing Total*. Ed. Macchi. Buenos Aires. 1996.
- Bia, A. *Contenedores*; en:
<http://www.flickr.com>
- Caja Inmaculada. *Incoterms*; en:
<http://www.cai.es>
- Carranza, O. *Logística. Mejores prácticas en Latinoamérica*. Ed. Thomson. 2004.
- Carro Paz, R., González Gómez, D. *Dirección de Operaciones. Construcción de Operaciones de Calase Mundial*. Ed. Nueva Librería. Buenos Aires. 2014.
- Castro, R. *Distribución física internacional*; en:
<http://www.export.promperu.gob.ar>
- Cifuentes, A. *Planeación comercial*. Editorial de la Facultad de Ciencias Administrativas de la UNAD. Bogotá. 1999.
- Clementi, L. *Logística en el MERCOSUR*. CEIT. 2005.
- Comercio exterior en:
<http://www.proexport.gov.co>
<http://www.sieca.org.gt>
<http://www.analdex.org>
- Conde, J. Marcos, J. *Soporte logístico integrado. Ingeniería logística y logística de sistemas*. Ed. Robles. Madrid. 2013.
- Conde, J. Marcos, J. *Gestión de la cadena de suministro. Operadores y centros logísticos*. Ed. Robles. Madrid. 2013.
- López Fernández, R. *Gestión comercial y marketing. logística comercial*. Ed. Thompson. Madrid. 2001.
- Mora, L. A. *Diccionario de logística y negocios internacionales*. Polimpresos. Medellín. 2002.
- Moreno, J. L. *Marketing Internacional*. Ed. Macchi. Buenos Aires. 1995.
- Ruibal Handabaka, A. *Gestión logística de la distribución física internacional*. Ed. Norma. 1997.
- Zuidwijk, A. *Contenedores, buques y puertos*. Ed. Polimpresos. 2001.