

# Logística internacional. Descripción de los INCOTERMS

José López Parada

PID\_00211073



Los textos e imágenes publicados en esta obra están sujetos –excepto que se indique lo contrario– a una licencia de Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos y transmitirlos públicamente siempre que citéis el autor y la fuente (FUOC. Fundació para la Universitat Oberta de Catalunya), no hagáis de ellos un uso comercial y ni obra derivada. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.es>

# Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>5</b>
<b>Objetivos.....</b>	<b>6</b>
<b>1. La internacionalización de la empresa.....</b>	<b>7</b>
1.1. El entorno internacional actual .....	7
1.2. Aduanas, procesos de exportación e importación .....	9
1.3. Los documentos en el comercio exterior .....	11
1.4. La utilización de nuevas tecnologías .....	14
<b>2. Los riesgos del comercio exterior y su cobertura.....</b>	<b>16</b>
2.1. Formas y medios de pago internacional .....	16
2.1.1. Orden de pago .....	16
2.1.2. Cheque bancario .....	16
2.1.3. Remesas .....	17
2.1.4. Créditos documentarios .....	17
2.2. Seguros .....	19
<b>3. La operativa de exportación.....</b>	<b>21</b>
3.1. Los INCOTERMS .....	21
3.2. Descripción de los INCOTERMS .....	25
3.2.1. Incoterms® 2010 ICC para cualquier modo de transporte (polivalentes) .....	26
3.2.2. Incoterms® 2010 ICC para transporte marítimo y vías navegables interiores .....	29
3.3. Riesgo y coste .....	30
<b>4. El movimiento internacional de mercancías.....</b>	<b>32</b>
4.1. Plataformas logísticas a nivel internacional .....	32
4.2. Criterios de selección del modo de transporte más adecuado ....	33
4.3. Documentos del transporte internacional .....	34
4.4. Embalaje y contenedores .....	35
4.5. El transporte internacional .....	37
4.5.1. Transporte marítimo .....	37
4.5.2. Transporte fluvial .....	38
4.5.3. Transporte aéreo .....	38
4.5.4. Transporte por carretera .....	39
4.5.5. Transporte por ferrocarril .....	39
4.5.6. Transporte por tuberías .....	40
4.6. Transporte multimodal .....	40
4.7. Depósitos fiscales, regulares y zonas francas .....	42

<b>Resumen</b> .....	44
<b>Actividades</b> .....	47
<b>Glosario</b> .....	50
<b>Bibliografía</b> .....	54

## Introducción

La conformación de bloques económicos y la tendencia de abolir las barreras comerciales han obligado a los países del mundo a crear y buscar ventajas competitivas para enfrentarse, en condiciones cada vez más favorables, en los mercados internacionales.

Como parte de este proceso de globalización, las economías individuales de los países tienden a desaparecer. Los productos que se consumen en el mercado interno y los productos que concurren a mercados externos son aquellos capaces de competir en las mejores condiciones sin considerar el lugar de procedencia.

Por esta razón, las ventajas comparativas con las que cuenta cada país dependen en gran medida de la abundancia de ciertos factores productivos, como son el trabajo y los recursos naturales, así como de condiciones climáticas que favorecen determinados procesos.

Por otro lado, las ventajas competitivas son de carácter dinámico, es decir, varían con el tiempo y se alcanzan con los procesos de modernización. En el desarrollo certero de estas ventajas competitivas, se centran los costes y beneficios de los tratados de libre comercio. Aquellos países que tengan un mayor éxito desarrollando ventajas competitivas en sectores en los que realmente sean precisas se beneficiarán en mayor grado del libre comercio.

Por el contrario, aquellos países que no se ocupen de identificar y promover sus sectores competitivos se verán perjudicados con el libre comercio, pues la competencia internacional tenderá a desplazar a los productores nacionales de aquellos bienes que compiten con las importaciones.

## Objetivos

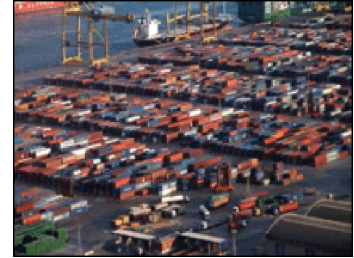
Este documento pretende que, entre otros conocimientos, el lector alcance los siguientes objetivos:

- 1.** Comprender la importancia que tiene la logística en un mercado globalizado.
- 2.** Conocer las necesidades del transporte en el comercio exterior.
- 3.** Cuáles son las relaciones entre compradores, vendedores y operadores logísticos.
- 4.** Cómo son las estructuras aduaneras de la Comunidad Europea.
- 5.** Ver cuáles son los nuevos documentos y sistemas de la Comunidad Europea para el comercio internacional intracomunitario y extracomunitario.
- 6.** Qué formas de pago son las más utilizadas en el comercio internacional.
- 7.** Qué riesgos existen en el ámbito comercial.
- 8.** Cómo cubrir estos riesgos mediante las pólizas de seguro.
- 9.** Conocer las reglas internacionales INCOTERMS.
- 10.** Qué plataformas logísticas se utilizan a nivel internacional.
- 11.** Qué tipos de transporte existen.
- 12.** Qué tipos de embalaje se utilizan para el transporte.
- 13.** Comprender la importancia del transporte multimodal.
- 14.** Conocer los conceptos de depósitos fiscales, regulares y zonas francas.

# 1. La internacionalización de la empresa

## 1.1. El entorno internacional actual

La entrega de la mercancía es la consecuencia de su venta; por eso, el transporte constituye un elemento consustancial de la actividad comercial internacional. En comercio exterior se plantean necesidades de transporte más complejas como consecuencia de la distancia geográfica, las exigencias reglamentarias de diferentes países, la necesidad que a veces se da de utilizar diferentes medios de transporte, el almacenamiento que puede ser necesario antes de la entrega definitiva al cliente, la reserva de espacios de carga, el embalaje y, en definitiva, toda la particularidad del comercio internacional.



En mercados muy competitivos los plazos de entrega suelen ser muy estrictos; entregar tarde una mercancía puede significar perder a un cliente, por lo que la correcta coordinación de todas las actividades que hay que realizar en el proceso, desde que se inicia una operación hasta que se termina, constituye una labor fundamental en el buen fin de la exportación. Esta labor de coordinación de todas las fases necesarias para que el cliente reciba en tiempo y forma su mercancía es lo que entendemos por logística.

La Unión Europea es la primera potencia comercial, pues representa el 20% de las importaciones y exportaciones mundiales. La Unión Europea es, por tanto, un protagonista esencial en los esfuerzos por liberalizar el comercio mundial en beneficio tanto de los países ricos como de los pobres.

El incremento del comercio impulsa el crecimiento mundial, lo que favorece a todos. Los consumidores disponen de una gama más amplia de productos. La competencia entre los productos locales y los importados hace que desciendan los precios y aumente la calidad. La liberalización del comercio permite que los productores más eficientes compitan en condiciones de equidad con sus competidores de otros países, cuyos Gobiernos deben reducir los derechos de importación que protegen a las empresas nacionales.

Cualquier empresa exportadora deberá planificar y coordinar las siguientes funciones relacionadas con la logística:

- 1) Aprovisionamiento de materiales.
- 2) Fabricación: transformación de las materias primas en productos terminados.
- 3) Almacenaje y distribución.

### **Logística**

Se entiende por logística el proceso de planificación, instrumentación y control del flujo físico y de información, así como el almacenaje de materias primas, productos semiacabados y acabados, desde el origen hasta el consumo, de una forma eficiente y efectiva.

En el caso de que una compañía que se dedica a manufacturar productos en un país determinado desee comercializarlos a otro país, enviando sus productos listos desde su planta de producción directamente al comprador para que este haga su venta, tendrá la ventaja de que podría hacerse el negocio asegurándose de una forma eficiente el pago por la mercancía enviada al país de destino. De igual modo el comprador obtendría su mercancía según los términos acordados.

### **Coordinación**

Con la aplicación en la empresa de la logística, se intenta que estas funciones no se lleven a cabo de un modo independiente, sino de manera coordinada y de un modo armónico para ahorrar tiempo y mejorar la calidad del producto y del servicio al cliente.

También la compañía vendedora se asegura de manera eficaz el control en los estándares de calidad de producción al mandar su producto terminado hacia sus compradores, lo cual es una importante razón para utilizar esta modalidad de relación contractual, aunque también tiene ciertos inconvenientes, como pueden ser:

- Determinar en qué país se deberá conocer el desacuerdo en el caso de que surja entre el comprador y vendedor.
- ¿Habría otro país que pueda mediar?
- Problemas por tipos cambiarios, tanto de países desarrollados como de países en desarrollo, esto a la hora de finiquitar el negocio (entrega de dinero, entrega de mercancías).
- Problemas por políticas de exportación e importación de los países, de políticas restrictivas, cuotas, *royalties*, restricción en la exportación de tecnologías, etc.

Por otro lado, en el caso de que la compañía elija establecer subsidiaria(s) (licenciamiento) en otro país, también aparecerán ventajas y desventajas. Entre las ventajas que se mencionan, se encuentra el ahorro en los costes de envío de mercancías. Se buscará algún país que ofrezca menos restricciones al tipo de actividad que se desarrolla, en el sentido de no poner cargas excesivas en impuestos o cuotas. Habrá ventaja si la mano de obra es más barata y podrá capacitarse a la hora de producir el bien.

Todo esto facultará a la empresa que establece su productora para que pueda entregar un producto más barato en el mercado al que antes se exportaba. En esta opción existirá el gran problema de haber de desembolsar mucho dinero para establecer la planta de producción. La otra posibilidad radica en establecer un contrato de licencia de marca a otra empresa localizada en otro país, pero puede darse el caso de que exista algún tipo de regulación de la actividad por parte del Estado.



En los grandes países, el Estado no participa en esta regulación, ya que son países poderosos y ricos; pero en el caso de los pequeños países, es práctica común que el Gobierno sea el tercer sujeto dentro de la relación de negocio, lo que significará que impondrá ciertas políticas de licenciamiento que lo beneficien considerablemente.

El licenciamiento comprende ciertos aspectos como:

- Beneficios legales y de inversión en ciertos países.
- ¿Será igual el producto y su calidad fabricado por la empresa que suscribe el contrato?
- ¿Existirá una población con mano de obra cualificada para manufacturar los productos?

Estos y otros inconvenientes se juntan a la hora de tomar una decisión como la de licenciar productos en el extranjero. Además, uno de los problemas actuales en los licenciamientos lo constituye la transferencia de tecnologías, que no todas las empresas están dispuestas a hacer existiendo una empresa extranjera sobre la cual no se tiene completamente el control.

Finalmente, existirán problemas como establecer el *royalty* o canon, de quién son los derechos si se descubren nuevas tecnologías que ayuden al desarrollo del producto, etc. En fin, se plantea una gran variedad de problemas y ventajas en la expansión en este tipo de relaciones comerciales.

## 1.2. Aduanas, procesos de exportación e importación

El comercio exterior se rige por el principio de libertad comercial y solo para algunas mercancías se aplica una vigilancia estadística previa. Para determinar el régimen comercial aplicable a cada producto, es preciso conocer su partida arancelaria y su país de destino. Clasificar arancelariamente una mercancía es asignarle uno de los códigos de la nomenclatura utilizada aplicando unas reglas precisas.

### Arancel de Aduanas

El Arancel de Aduanas está integrado, por lo tanto, por la nomenclatura arancelaria (compuesto por capítulos, partidas y subpartidas) y la tarifa arancelaria (el gravamen asignado a cada una de las partidas y subpartidas). Basándose en la Nomenclatura Combinada y en el arancel, la Comisión de la Comunidad Europea ha establecido un Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC) que incluye, además de la codificación de la nomenclatura combinada, subdivisiones complementarias denominadas subpartidas TARIC, necesarias para la designación de aquellas mercancías que sean objeto de medidas específicas.

La Unión Aduanera fue una de las primeras columnas de la Unión Europea. Con ella se abolieron los derechos de aduanas en las fronteras exteriores y se estableció un sistema uniforme de tasación de las importaciones. La consecuencia fue que los controles aduaneros internos desaparecieron. Hoy los aduaneros están solo en las fronteras exteriores de la Unión Europea y no solo hacen que el comercio continúe, ayudan, además, a proteger el medio ambiente, el patrimonio cultural y muchas otras cosas.

La Unión Aduanera consiste en una zona comercial única en la que todas las mercancías circulan libremente, tanto las producidas en la Unión Europea como las importadas. Un coche sueco puede mandarse a Hungría sin pagar derechos y sin ningún control aduanero. Un importador de coches japoneses paga un derecho de importación cuando los vehículos entran por primera vez en la UE, pero a continuación no ha de pagar nada más ni pasar más inspecciones. La Unión Europea completó la Unión Aduanera en el año 1968 y eliminó los controles aduaneros en sus fronteras internas en el año 1993.

La UE fija sus aranceles de importación y otras normas aduaneras sobre la base de acuerdos internacionales (en su mayoría los negociados en el Consejo de Cooperación Aduanera y en la Organización Mundial de Comercio). En principio estos acuerdos se aplican a todas las importaciones.

El tipo medio de los derechos de aduana que aplica la UE a los productos industriales es el 4%, pero ofrece acceso a tipos reducidos y, a menudo, sin derechos a mercancías de economías vecinas en desarrollo y emergentes. Entre ellas las del resto de los países del Espacio Económico Europeo (Islandia, Liechtenstein y Noruega), Suiza, las antiguas colonias africanas, caribeñas y del Pacífico (países ACP) de Gran Bretaña, Francia y Portugal, y países de la cuenca del Mediterráneo. También hay reglas especiales para los países en proceso de adhesión a la UE como Bulgaria, Rumanía y Turquía.

El trabajo de las aduanas no termina ahí, se ocupan además de hacer cumplir las normas de la UE y normas internacionales sobre protección del medio ambiente y salud y seguridad de los consumidores. También se ocupan de la protección de las especies amenazadas.

Durante crisis medioambientales, las aduanas se han encargado de seguir la pista de alimentos contaminados con dioxina o irradiados y de que se devolvieran a su país de origen. Hay artículos, como algunos electrodomésticos, que no se pueden vender en la UE si no cumplen unas normas determinadas. El momento más sencillo para verificar que las mercancías importadas cumplen las normas es en el despacho de aduana.

Las aduanas supervisan el comercio de marfil, animales, pájaros y plantas protegidos y el patrimonio cultural combatiendo el contrabando de obras de arte. También se aseguran de la legitimidad de las exportaciones de tecnologías sensibles que pueden usarse para fabricar armas nucleares o químicas.

Además de lo anterior, las aduanas están en primera línea de la batalla contra el creciente problema de las falsificaciones de mercancías tan diversas como teléfonos móviles y medicinas, y la piratería de CD y aplicaciones informáticas.

Las aduanas comunitarias confiscaron unos 85 millones de artículos falsificados o pirateados en el 2002 y otros 50 millones en el primer semestre del 2003. Deben tener una gran experiencia para detectar las diferencias entre los pantalones vaqueros o los relojes de las grandes marcas y los que no son otra cosa que copias.

Otro punto importante de la actividad aduanera es realizar un trabajo vital de recopilación de estadísticas. Por ejemplo, deben llevar registros de las mercancías que han estado o pudieran llegar a estar contingentadas por no competir equitativamente con los productos de la UE. Los datos que recopilan sobre los flujos comerciales ayudan a los dirigentes políticos a comprender tendencias clave de la economía.

Otro cometido de las aduanas es verificar que las personas que viajan con grandes cantidades de efectivo o cuasiefectivo (como títulos al portador o cheques) tienen derecho a hacerlo y no las estén utilizando como medio para blanquear dinero. Los aduaneros ayudan a combatir el tráfico ilegal de seres humanos, drogas, pornografía y armas. Y además luchan contra el crimen organizado y apoyan el trabajo de la policía y los servicios de inmigración.

Antes de 1988, las aduanas de la UE usaban 150 impresos diferentes en sus relaciones con las empresas; hoy usan un único documento con un tratamiento cada vez más informatizado. Esta simplificación de los procedimientos, para tratar más de veinte millones de operaciones de tránsito anuales, se aplica a todos los países de la UE y también a Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia.

Las aduanas desempeñan un papel de primer orden en la recaudación de los derechos de importación y del impuesto sobre el valor añadido. Se encargan de que en las importaciones no se evite el pago de derechos declarando que pertenecen a categorías que pagan aranceles más bajos. Las aduanas detectan los fraudes en las declaraciones y los pagos del impuesto sobre el valor añadido y la evasión de impuestos especiales en artículos como los cigarrillos. Sin este trabajo sería muy fácil que hubiera mercancías desaparecidas en la economía sumergida en vez de entrar en el sistema fiscal, o que comerciantes poco escrupulosos notificaran actividades comerciales ficticias.

Estas cuestiones son importantes no solamente para que el comercio sea equitativo, sino también para el presupuesto de la UE. En el 2004, los derechos y gravámenes aduaneros representaron el 11% de los ingresos, y el impuesto sobre el valor añadido, el 14%; el resto fueron las contribuciones de los Estados miembros.

### **1.3. Los documentos en el comercio exterior**

La ejecución de una compra o una venta de exportación o de importación y, por lo tanto, de la distribución física internacional de mercancías implica la formulación, la elaboración y la gestión de un grupo de cuatro contratos básicos, cada uno de los cuales trata sobre las distintas operaciones necesarias para la realización de la transacción internacional. Cuando están bien concebidos, estos contratos influyen de manera importante sobre todo el desarrollo de la transacción.

#### **Contratos básicos**

Aunque estos cuatro contratos básicos representan acuerdos individuales entre las distintas partes involucradas, es decir entre el vendedor y el comprador, el porteador o el agente transitario, la compañía de seguros y los bancos, ellos no pueden separarse el uno del otro puesto que son complementarios.

Los diferentes contratos que hay que formalizar son:

- Contrato de compraventa internacional de mercancía.
- Contrato internacional de carga.
- Contrato de seguro de carga.

- Contrato internacional de pago.

Dentro del marco de estos instrumentos legales se lleva a cabo la operación. La aplicación de cada uno de ellos se encuentra bien definida y ninguno puede reemplazar al otro. La invalidación de un contrato altera el equilibrio y la interrelación que se establece entre ellos, lo cual ha probado ser de importancia en la protección de los intereses fundamentales de la carga y de las partes involucradas, según las condiciones de cada contrato.

#### Correlación legal

En la práctica diaria la necesidad de correlación legal entre los mencionados contratos puede no darse y crear dificultades en el cumplimiento de la transacción comercial internacional.

El contrato de compraventa internacional constituye el marco legal que gobierna la relación entre vendedor y comprador. La materialización de esta relación está determinada, y algunas veces condicionada, por el tipo de cadena de distribución física internacional utilizada para la importación o exportación de mercancías.

Además de compradores y vendedores, varios participantes toman parte en estas operaciones. Los derechos y las obligaciones, así como las inmunidades y los privilegios de las partes, están estipulados en los distintos contratos mencionados y en otros documentos (facturas, certificados, formularios, etc.).

Los bienes se mueven a lo largo de la cadena de distribución física internacional ya sea bajo la total responsabilidad del exportador, del importador u otras combinaciones de ambos. Esta cadena supone la manipulación y el almacenamiento durante el trayecto en el país exportador o importador y el transbordo de un transportador a otro, o inclusive la venta de la mercancía a otro cliente durante el viaje y, por lo tanto, un cambio de destino final.

Un contrato se realiza cuando dos partes alcanzan un acuerdo sobre una transacción de venta. Lo esencial es que las dos partes estén en completa armonía. En principio, estas dos partes son libres para decidir entre ellas cómo será celebrado el contrato –qué precios serán cargados, de qué manera, qué forma de pago será manejada, quién realizará qué funciones, quién soportará qué riesgos–. Este es el principio de “libertad de contrato”. Este es un principio no absoluto, cada vez hay más regulaciones gubernamentales u otras que deben ser observadas. Conceptos como contrato justo y razonable y protección de los consumidores vienen recogidos por la legislación.

Muchos contratos simplemente especificarán aquellas cantidades ciertas de mercancías pedidas a un cierto precio para envío en un determinado tiempo. Solo cuando los montos son significativos o su detalle es particularmente complejo, las partes se tomarán el trabajo de establecer por escrito en el contrato todos los derechos y obligaciones. En lugar de establecer cada cosa en detalle, las partes probablemente utilicen las denominadas condiciones generales estándar. Estos son términos estandarizados que permiten a las partes referirse a un juego de reglas preestablecidas que puedan ser incluidas en su contrato. Es necesario conocer qué significan estas condiciones generales estándar antes de celebrar el contrato.

Los contratos de compraventa internacional de mercancías entrañan siempre la manipulación y el transporte de géneros, por lo tanto suponen ciertos riesgos contra los que las partes desean normalmente asegurarse. La determina-

ción de cuál de las partes involucradas en el contrato de compraventa internacional de mercancías deberá asegurar la mercancía en cada etapa del trayecto del transporte; el tipo de cobertura de riesgo que se deberá suscribir, y quién afrontará el pago del respectivo contrato de seguro son parte importante de las estipulaciones del negocio comercial.

Los INCOTERMS utilizados en un contrato de compraventa internacional de mercancía determinan cuál de las dos partes (vendedor o comprador) tiene la obligación de asegurar la mercancía, qué tipo de póliza debe adquirirse y quién paga la prima de seguro.

Veamos a continuación los esquemas de los documentos existentes en el comercio intracomunitario y extracomunitario:

**a) Comercio intracomunitario:**

Tabla 1. Esquema de comercio intracomunitario

Expedición	Libre	Factura lista de embarque ( <i>packing list</i> ) Documento de transporte Comprobante de entrega Declaración 349 Declaración Intrastat
	Restringido	Las de libre de expedición + autorización administrativa Documento de tránsito
Introducción	Libre	Factura lista de embarque ( <i>packing list</i> ) Autoliquidación IVA Declaración 349 Declaración Infrastat
	Restringido	Las de libre de expedición + autorización administrativa Documento de tránsito

**b) Comercio extracomunitario:**

Tabla 2. Esquema de comercio extracomunitario

Exportación	Libre	Factura lista de embarque ( <i>packing list</i> ) Documento de transporte Certificado de origen Certificado calidad Certificado técnico Declaración aduanera (DUA)
	Restringido	Las de libre de expedición + autorización administrativa
Importación	Libre	Factura lista de embarque ( <i>packing list</i> ) Documento de transporte Certificado de origen Certificado calidad Certificado técnico Declaración aduanera (DUA)

	Restringido		Las de libre de expedición + autorización administrativa
--	-------------	--	--

#### 1.4. La utilización de nuevas tecnologías

La utilización de las nuevas tecnologías en el proceso de logística internacional tiene cada día una mayor importancia. Veremos este aspecto en dos vertientes, su uso para la comunicación entre la Administración y las empresas (B2G o *business to government*) y la conexión entre empresas (B2B o *business to business*).

Por parte de la Administración de aduanas, el procesamiento informático de los documentos de tránsito a través del nuevo Sistema Informatizado de Tránsito (NSIT), lanzado en el 2003, es un importante primer paso hacia la meta final de que en la tramitación no se use papel en absoluto. No solo todos los Estados miembros sino también Bulgaria, Rumanía y Turquía han aplicado progresivamente las distintas fases del sistema. La UE y sus Estados miembros están realizando grandes inversiones para seguir avanzando en la automatización de los procedimientos aduaneros.

El proyecto NSIT cubre los procedimientos de tránsito realizados al amparo de la declaración DUA (documento único administrativo) –independientemente del modo de transporte utilizado– e incluye los procedimientos simplificados aplicados en las aduanas de partida y de destino. Esto quiere decir que, por ahora, el proyecto NSIT afecta principalmente a los transportes por carretera. Para otros modos de transporte (ferroviario, aéreo, marítimo, por conductos, etc.) son aplicables varios procedimientos específicos no basados en el DUA y cuya afinidad con el NSIT se evaluará a su debido tiempo.

España ha desarrollado su propia aplicación. Todas las aduanas españolas están conectadas con el NSIT. Ha sido uno de los países pioneros en la fase de implantación del NSIT y ha desempeñado un papel importante en el éxito del proyecto. Actualmente representa una parte importante de las operaciones (40% del total) y todos los expedidores y destinatarios autorizados están conectados al NSIT.

En todo momento, la UE equilibra el objetivo de que comerciar y viajar sea fácil con la necesidad de que los aduaneros recopilen estadísticas y verifiquen los contenedores, por ejemplo porque pueden contener armas o servir para el tráfico de seres humanos. La automatización, por ejemplo con la utilización de escáneres para verificar los contenedores, puede contribuir a este fin y lograr los objetivos de unos controles de seguridad más rigurosos, sin el inconveniente de los prolongados registros manuales.

Por parte de las empresas, el comercio electrónico se inició a través del intercambio electrónico de datos (EDI), pero cada vez más el uso de internet está ganando terreno en la relación comercial. Esta modalidad nos ofrece nuevos canales de comunicación, intercambio y selección de información, y facilita además la implantación de estrategias de cooperación y propicia la aparición de nuevos intermediarios. Las empresas están utilizando internet para el diseño, la venta y distribución de sus productos.

**Comercio electrónico**

En el ámbito de la logística internacional, la disponibilidad de un portal en la red permitirá a la empresa la comunicación directa con sus clientes y el que estos conozcan la situación de los productos que han adquirido. La conexión de las bases de datos de la empresa con la de los transitarios y operadores logísticos ofrecerá al cliente una trazabilidad completa de las mercancías, permitiéndoles conocer la fecha de llegada y avanzarse a los posibles problemas que puedan surgir en el envío. Internet es pues una herramienta imprescindible en la logística internacional actual.

## 2. Los riesgos del comercio exterior y su cobertura

### 2.1. Formas y medios de pago internacional

Por formas de pago entendemos el cómo, cuándo y dónde se efectúa el pago en función del tiempo. Esto puede ser antes de la entrega del bien o servicio, a la entrega o después de la entrega. Evidentemente pueden darse casos de que la forma de pago sea una composición de las tres posibilidades indicadas.

En cuanto a medios de pago, se entiende que son los instrumentos que se pueden utilizar: pago en efectivo, cheques personales o bancarios, giros de efectos, órdenes de pago simples o transferencias, remesas simples o documentarias y cartas de crédito documentarias.

#### 2.1.1. Orden de pago

También se denomina orden de pago simple o transferencia. Consiste en la instrucción dada por una entidad financiera (emisor) a otra corresponsal (pagador) de que efectúe un pago, previa acreditación, de un determinado importe a una determinada persona (beneficiario) siguiendo las instrucciones de un tercero (ordenante).

La legislación permite que una persona física o jurídica emita órdenes de transferencia contra sus propios saldos para pagar sus deudas al exterior, resultando pues que el ordenante se transforma en emisor y ordenante, y adquiere la plena responsabilidad frente a terceros.

El pago se realiza al beneficiario previa acreditación de su personalidad, de la que puede solicitarse constancia y/o recibo y de la que son totalmente ajenos y no pueden resultar perjudicados ni el ordenante ni el beneficiario por posibles problemas de no provisión de fondos o carencia de saldo suficiente en las cuentas entre emisor y pagador.

#### 2.1.2. Cheque bancario

Es un instrumento de giro entre librador (emisor) y librado (pagador) a favor de o a la orden de una persona determinada.

Debe tenerse en cuenta que el cheque bancario, en el negocio internacional, suele tener una validez de seis meses, transcurrido este período requiere la confirmación del librador. Al igual que lo indicado en el apartado anterior, la legislación permite que una persona física o jurídica emita cheques contra sus propios saldos.

#### Falta de fondos

Al igual que en la orden de pago, el comprador del cheque (ordenante) y el beneficiario son ajenos a los perjuicios que pudieran derivarse de la falta de fondos entre librador y librado.



### 2.1.3. Remesas

Este medio de pago, especialmente utilizado en las transacciones comerciales que se realizan entre países desarrollados, está muy extendida ya que el vendedor estará dispuesto a enviar la mercancía sin que el pago le sea garantizado desde el comienzo (como ocurre con el crédito documentario).

Puede, sin embargo, ocurrir que el vendedor quiera tomar precauciones para ciertos envíos, como por ejemplo asegurarse de que el comprador no pueda disponer de los documentos de propiedad de la mercancía hasta que no haya pagado su precio o, según el caso, aceptando una letra de cambio o haberse comprometido a efectuar el pago con carácter irrevocable.

La extensa utilización de esta forma de pago se debe, entre otros factores, principalmente a:

- Un mayor desarrollo de las transacciones internacionales y de la situación económica de los países.
- Una mayor competencia internacional.
- Posibilidad de cubrirse de los riesgos políticos y económicos por parte de compañías estatales de seguros. En el caso español, este servicio lo presta el CESDE.

Existen dos clases de remesas:

**a) Remesas simples:** se entiende por el envío de una o varias letras de cambio, pagarés a la orden, cheques, recibos u otros documentos análogos que permiten obtener el cobro de una suma de dinero especificado en estos documentos a los que se les denominan documentos financieros.

**b) Remesas documentarias:** se denomina así al envío de documentos (factura comercial, documentos de transporte, lista de pesos, certificado de origen, póliza de seguro, certificados sanitarios, etc.) denominados documentos comerciales que, acompañando o no a los efectos, deben ser entregados al comprador a través de su banco contra pago o aceptación de uno o varios efectos o carta de compromiso o *trust receipt* (recibo en fideicomiso).

Las remesas y el cobro de las remesas documentarias implica la intervención de entidades financieras. Para un mejor desarrollo de este instrumento, la Cámara de Comercio Internacional ha elaborado las Reglas Uniformes para el Cobro de Papel Comercial (RUC), que son reconocidas y aceptadas por la mayoría de los bancos de todo el mundo.

### 2.1.4. Créditos documentarios

En cualquier transacción internacional, el vendedor quiere asegurarse el cobro, máxime cuando es muy frecuente que ambas partes no se conozcan. Igualmente el comprador espera recibir la mercancía en el plazo previsto y según

las condiciones de entrega pactadas. El crédito documentario es un medio de pago bajo la tutela de las entidades financieras al objeto de garantizar a las partes el cumplimiento documental, los plazos y el pago.

Las responsabilidades y los modos operativos están reglados en las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios (RUU), publicadas por la Cámara de Comercio Internacional. Igual tratamiento tienen las cartas de crédito *standby* que son un aval de ejecución.

Se trata de un medio de pago internacional que permite, como instrumento financiero, una serie de combinaciones y garantías de cobro dentro de la pluralidad de formas de los contratos de compraventa, pero sin tener una relación directa con la mercancía. El objeto principal del crédito documentario es la materialización del pago si se cumplen las condiciones establecidas en él referentes a documentos y plazos, pero nunca referente a las mercancías.

Un crédito documentario puede ser emitido de dos formas:

**a)** Revocable, puede ser cancelado por los compradores o el banco emisor en cualquier momento y como máximo hasta el embarque.

**b)** Irrevocable, el banco emisor se compromete de forma irrevocable a efectuar la prestación prometida si se cumplen todas las condiciones.

Detallamos a continuación el cuadro resumen de los créditos documentarios:

Tabla 3. Resumen de créditos documentarios

Modalidades	Por el banco ordenante	Revocables Irrevocables
	Por el banco intermediario	Avisados Confirmados
Lugar de pago	Pagaderos en las cajas del banco emisor Pagaderos en las cajas del banco intermediario Pagaderos en las cajas de un tercer banco	
Forma de pago	A la vista A plazo fijo De aceptación De negociación	
Clases de cláusulas	Transferibles Cláusula roja Cláusula verde Rotativos <i>Back to back</i>	
Negociación	A través del banco notificador A través de cualquier banco del país vendedor	

## 2.2. Seguros

La póliza de seguro es el documento que describe el tipo de seguro contratado y define los derechos de las partes, siempre en referencia a un determinado hecho, el siniestro, hecho sobre cuya producción puede no haber absoluta certeza, pero tiene que ser posible.

Los tipos de póliza de seguro son los siguientes:

- Póliza provisoria o definitiva.
- Póliza flotante.
- Póliza por tiempo o viaje determinado.

Las modalidades de trayectos pueden ser:

- De puerto a puerto.
- De depósito a puerto.
- De depósito a depósito.
- De puerto a depósito.

Las modalidades de coberturas son:

### 1) Cláusula A (todo riesgo)

Es la cobertura que ampara los bienes asegurados contra todo riesgo de pérdida o daño que por causas externas, fortuitas o imprevisibles puedan sufrir estos, con la exclusión del vicio interno y los riesgos derivados de huelgas, guerras, minas y torpedos, armas atómicas o contaminación radioactiva.

### 2) Cláusula B

Cubre las siguientes circunstancias: fuego o explosión, varadura, encallamiento, hundimiento o zozobra del buque, volcadura o descarrilamiento del medio de transporte terrestre, abordaje del buque con cualquier objeto que no sea agua, descarga del cargamento en un puerto de arribada forzosa, terremoto, erupción volcánica o rayo, barrida de cubierta por acción del mar, entrada de agua en el lugar de almacenaje de la mercancía, pérdida de un bulto por caída desde este o durante la maniobra de carga o descarga.

### 3) Cláusula C

Tiene una cobertura reducida respecto a las anteriores.

### 4) Coberturas adicionales

Las cláusulas B y C pueden adicionar las siguientes coberturas:

#### Cobertura

La cobertura es el elemento esencial del contrato de seguro de carga. Al respecto se buscará tener la forma más amplia posible de cobertura, aunque los aseguradores pueden limitarla o convertirse esta en anti-económica.

- Robo, ratería y falta de entrega.
- Daños por mojadura de agua dulce, de mar o ambas.
- Herrumbre y oxidación.
- Derrame.
- Roturas, abolladuras y raspaduras.

#### 5) Cláusula SRCC (*social risks and civil commotions*)

Cubre los riesgos de guerra, huelga, tumultos populares o conmociones civiles.

## 3. La operativa de exportación

### 3.1. Los INCOTERMS

Como ya se ha dicho previamente, los contratos de transporte tienden a ajustarse al INCOTERM con el que han sido negociadas las mercancías de acuerdo con el contrato de compra. Los INCOTERMS establecen reglas internacionales que permiten interpretar y solucionar los problemas derivados de un conocimiento impreciso de las prácticas comerciales utilizadas en los países del comprador y vendedor, según las Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para la interpretación de los términos comerciales INCOTERMS 2000, modificados en la revisión que se llevó a cabo en el 2010, y que entró en vigor el 1 de enero del 2011. Más adelante se verán las modificaciones introducidas en esta revisión.

#### INCOTERMS

Son prácticas que a través de los años se han ido popularizando dentro de las relaciones comerciales y los mercados internacionales, con el fin de establecer un patrón común dentro de estas transacciones internacionales, que buscarán universalizar las costumbres comerciales a la hora establecer acuerdos y resolver diferencias.

Si analizamos el mundo comercial desde un aspecto global, nos encontramos con que constituye una intrínseca red de conexiones que se rigen por la voluntad de las partes que hacen negocios. Por la misma razón el Estado y los particulares han ido evolucionando comercialmente en sus prácticas y han impuesto las llamadas prácticas comerciales o costumbres comerciales. Los INCOTERMS son uniones o recopilaciones de información de los entes encargados de documentar las transacciones comerciales más utilizadas, y así con el transcurso del tiempo se han agrupado las conductas más usadas por los comerciantes o sujetos comerciales y que han desembocado en lo que hoy día se conoce bajo esta denominación.

Se inician estos esfuerzos en el año 1936, dentro del seno de la Cámara de Comercio Internacional, y posteriormente se le van introduciendo enmiendas para llegar hasta la fecha actual. Los últimos cambios realizados hasta llegar a los INCOTERMS 2010 han venido motivados por que, como es evidente, las relaciones comerciales no son lo mismo hoy día que hace cincuenta años. Actualmente, las transacciones comerciales son eficaces en mucho menos tiempo y sin necesidad de que el dinero pase de mano en mano para perfeccionar el negocio.

Palabras como *correo electrónico*, *leasing*, *factoring*, entre otras, constituyen el pan de cada día dentro de esta sociedad comercial. Se hace necesario entonces que los INCOTERMS se adapten a las necesidades actuales en cuanto a contratos que regulan las prácticas comerciales en general.

Además debe añadirse el caso de los transportes dentro de los INCOTERMS, ya que es de uso común dentro del comercio, el transporte multimodal, y *roll on-roll off*, aspecto que cabe considerar dentro de las nuevas regulaciones. Por lo tanto, los contratos de transporte tienden a ajustarse al INCOTERM con el que han sido negociadas las mercancías de acuerdo con el contrato de compra.

Los INCOTERMS establecen, pues, reglas internacionales que permiten interpretar y solucionar los problemas derivados de un conocimiento impreciso de las prácticas comerciales utilizadas en los países del comprador y vendedor, según las Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), para la interpretación de los términos comerciales INCOTERMS 2010.

Las tres funciones esenciales de los INCOTERMS, que evitan malentendidos entre compradores y vendedores de las más diversas culturas y tradiciones, son los documentos o mensajes electrónicos equivalentes, la transferencia de riesgos y la división de los costes. Con respecto al primero, debe quedar muy claro qué documentos debe entregar el vendedor al comprador en el momento de la entrega de la mercancía, estos documentos son:

- Comprobante de entrega.
- Documento de transporte.
- Certificado de autenticidad.
- Certificado fitosanitario, etc.

A nivel internacional, las transacciones comerciales se realizan bajo los INCOTERMS, que son las diferentes posibilidades de realizar un intercambio comercial internacional, en el que, además de precisar las características de la mercancía y quién asume los costes del transporte, se determina el lugar en el cual la responsabilidad sobre esta pasa del vendedor al comprador.

Los INCOTERMS regulan los siguientes derechos y obligaciones del comprador y vendedor recogidos en el contrato de compraventa:

- Suministro de la mercancía y pago del precio.
- Obtención de las licencias, autorizaciones y formalidades aduaneras relativas a la exportación y a la importación de las mercancías.
- Contratación del transporte y el seguro.
- Determinación del tiempo, forma y lugar de entrega y de recepción de las mercancías.
- Determinación del tiempo, forma y lugar de transmisión de riesgos del vendedor al comprador.
- Régimen de reparto de gastos.

- Régimen de comunicaciones que deben cursarse entre las partes durante la ejecución del contrato.
- Prueba de la entrega de las mercancías y de la obtención del documento de transporte.
- Régimen de comprobación (de calidad, medida, peso y recuento), embalaje, marcado e inspección previa al embarque de las mercancías.
- Otras obligaciones inherentes a cada término comercial.

Los INCOTERMS no regulan los siguientes puntos del contrato de compraventa:

- Capacidad de las partes.
- Vicios del consentimiento.
- Validez del contrato.
- Responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercancías vendidas.
- Reglas de interpretación de las manifestaciones de las partes. Validez de los usos adoptados por las partes. Régimen de modificación del contrato.
- Supuestos de resolución total o parcial del contrato (ruptura).
- Acciones del vendedor en el supuesto de que el comprador se niegue a recibir la mercancía o a pagar el precio.
- Acciones del comprador en el supuesto de que el vendedor no entregue la mercancía, o la entregue tarde o con faltantes o en exceso, o no entregue los documentos acreditativos de su propiedad y del transporte.
- Momento y forma en que se transmite la propiedad de las mercancías del vendedor al comprador.
- Acciones del comprador contra el vendedor en el supuesto de que sea turbado en la propiedad de la mercancía.
- Tiempo, forma y lugar de pago del precio.
- Derecho aplicable al contrato.
- Jurisdicción competente en caso de conflicto.

#### **Responsabilidad del vendedor**

Actualmente se ve con mayor frecuencia que se utilizan aquellos INCOTERMS en los que la responsabilidad del vendedor, sobre el transporte y sobre la carga, termina en su propia bodega o en la bodega del comprador o en el destino final acordado.

Dentro de los artículos citados dentro de la Convención, se pueden extraer los elementos más importantes para su entendimiento:

- La igualdad, el beneficio mutuo y fomento de las relaciones entre los Estados.
- Uniformidad en las relaciones comerciales para esquivar los obstáculos económicos y jurídicos que presentan los diferentes Estados y las legislaciones.
- Se aplica a los contratos de compraventa de partes que se encuentran en Estados diferentes.
- Existe un ámbito de acción bien definido.
- Se intenta establecer un equilibrio para conseguir así la buena fe entre las partes.
- Se establecen las condiciones mínimas para tener por establecido un contrato (requisitos).
- Uno de los elementos importantes en la compraventa es que el contrato se perfecciona cuando la otra parte acepta sin que antes haya sido retirada la oferta.
- Se considera como un elemento importante e inalterable de la oferta el precio, el pago, la calidad, la cantidad de las mercancías; lugar y fechas de entrega, la responsabilidad de las partes y la solución de las controversias.
- Se establece el plazo de aceptación según propuesta del oferente y los días en que surte o no efecto la comunicación de aceptación por parte del destinatario.
- Términos de resolución contractual y sus consecuencias además de los modos de extinción en cuanto a la terminación del contrato.
- La entrega de la mercancía por parte del vendedor es una de las principales obligaciones.
- Se detallan más específicamente los usos o las aplicaciones de estos (contrato, entrega, transporte, seguros, plazos).
- El plazo máximo para reclamar la inconformidad del comprador es de dos años si las mercancías no sugirieren un plazo de caducidad evidente.



- Se habla de los elementos de que dispone el comprador para reclamar el incumplimiento.
- Se habla de las obligaciones del comprador tales como el precio que debe pagar y la recepción de la mercancía.
- A ambas partes se les da la prerrogativa de cobrar los daños y perjuicios que se deriven del contrato.
- Se prevé el no cumplimiento de una parte si se sabe que la otra no cumplirá.
- Se aplican intereses al resarcimiento.
- Por último, nadie está obligado a cumplir con los imposibles.

### **3.2. Descripción de los INCOTERMS**

A continuación se detallan los Incoterms® 2010, cuya última revisión entró en vigor el 1 de enero del 2011 (sustituyen a los antiguos Incoterms® 2000), con las respectivas responsabilidades por parte del comprador y vendedor.

El cambiante entorno del comercio internacional (zonas de libre comercio, comunicación electrónica, seguridad en la circulación de bienes y cambios en las prácticas de transporte) y la búsqueda de reglas más sencillas que agilicen su uso mediante la facilitación del contrato de compraventa ha conllevado la necesidad de modificar los antiguos Incoterms® 2000. Los principales cambios de los Incoterms® 2010 respecto a los anteriores son:

a) Se han reducido de trece a once:

- 4 Incoterms han sido eliminados (DAF, DES, DEQ y DDU) por su escaso uso en la práctica.
- 2 Incoterms se han creado (DAT y DAP).

b) Se han creado dos grandes categorías de Incoterms:

- Polivalentes. Utilizados para cualquier modo de transporte (carretera, avión, tren, marítimo-fluvial, combinado y/o multimodal).
- Incoterms que deben ser utilizados únicamente para el transporte marítimo o fluvial.

c) Se reconoce formalmente que son aplicables tanto al comercio internacional como nacional.

### **3.2.1. Incoterms® 2010 ICC para cualquier modo de transporte (polivalentes)**

#### **1) EXW (en fábrica)**

- El vendedor debe tener la mercancía preparada en el lugar convenido (fábrica) y en la fecha indicada.
- La mercancía debe estar perfectamente embalada y etiquetada.
- La carga al vehículo de transporte corre a cargo del comprador.
- El despacho de aduanas de exportación corre a cargo del comprador.
- El vendedor debe facilitar todos aquellos documentos que el comprador necesite para realizar el despacho, tanto de exportación como el de importación.
- Todos los gastos a partir de la entrega de la mercancía van a cargo del comprador.
- La entrega de la mercancía se produce en el muelle de carga de la empresa vendedora; la carga de la mercancía al vehículo va a cargo del comprador.

#### **2) FCA (franco transportista)**

- La carga de la mercancía en el camión que recoge la mercancía en fábrica va a cargo del vendedor.
- Las aduanas de exportación van a cargo del vendedor, y las aduanas de importación van a cargo del comprador.
- El transporte principal y el seguro del transporte principal van a cargo del comprador.
- La transmisión de riesgo se producirá en el momento de la entrega.
- El vendedor asumirá el riesgo de pérdida o daño hasta que no haya entregado la mercancía, y el comprador asumirá el riesgo de pérdida o daño a partir de que la mercancía le haya sido entregada.
- El punto de entrega puede ser cualquiera que se pacte, pero en el país de origen.

#### **3) CPT (transporte pagado hasta)**

- El vendedor asume todos los costes (incluido el transporte principal) hasta el punto convenido del país de destino.
- El coste del seguro del transporte principal lo debe asumir el comprador (no es obligatorio, pero si recomendable).
- La entrega y, por tanto, la asunción de los riesgos de la mercancía van a cargo del comprador desde que la mercancía ha sido cargada en el vehículo de transporte principal en el país de origen.
- Cualquier gasto que se produzca por la mercancía, excluidos los normales del transporte y su manipulación en el transporte principal, irán a cargo del comprador.
- Cada una de las partes asumirá el coste del despacho de aduanas de sus respectivos países.

#### **4) CIP (transporte y seguro pagados hasta)**

- El vendedor asume todos los costes (incluido el transporte principal y el seguro) hasta el punto convenido del país destino.
- El coste del seguro del transporte principal lo debe asumir el vendedor (es obligatorio).
- La entrega y, por tanto, la asunción de los riesgos de la mercancía por parte del comprador se produce cuando la mercancía ha sido cargada en el vehículo de transporte principal en el país de origen.
- Cualquier gasto que se produzca por la mercancía, excluidos los normales del transporte y su manipulación en el transporte principal, irán a cargo del comprador.
- Cada una de las partes asumirá el coste del despacho de aduanas de sus respectivos países.

#### **5) DAT (entrega en terminal)**

- Nuevo Incoterm en los Incoterms® 2010 (parecido al antiguo DEQ).
- Mercancía puesta a disposición del comprador en la terminal del lugar designado, incluyendo su descarga.
- El vendedor asume todos los costes (incluido el transporte principal, el seguro y las manipulaciones de descarga) hasta la terminal acordada en el país de destino.

- El coste del seguro del transporte principal lo debe asumir el vendedor (no es obligatorio, pero si recomendable).
- La entrega y, por tanto, la asunción de los riesgos de la mercancía van a cargo del comprador desde que la mercancía ha sido situada en la terminal del país de destino (terminal de contenedores).
- Cualquier gasto que se produzca por la mercancía a partir de este punto irá a cargo del comprador.
- Cada una de las partes asumirá el coste del despacho de aduanas de sus respectivos países.

#### **6) DAP (entrega en lugar)**

- Nuevo Incoterm en los Incoterms® 2010 (incluye antiguos DES, DEQ y DDU).
- Se aplica a ventas en las que se quiere entregar contratando el transporte principal y entregar en el país de destino en un lugar acordado.
- El vendedor asume todos los costes (incluido el transporte principal y el seguro) hasta dejar la mercancía en un punto pactado dentro del país de destino (fábrica, almacén del comprador o un transportista u operador logístico). También cabe la posibilidad de que el punto de entrega pueda ser el medio de transporte principal a su llegada a la terminal de destino (barco, avión, etc.).
- El coste del seguro del transporte principal lo debe asumir el vendedor (no es obligatorio, pero si recomendable).
- La entrega y, por tanto, la asunción de los riesgos de la mercancía van a cargo del comprador desde que la mercancía ha sido situada en el punto acordado del país de destino (terminal de contenedores).
- Cualquier gasto que se produzca por la mercancía a partir de este punto irá a cargo del comprador.
- Cada una de las partes asumirá el coste del despacho de aduanas de sus respectivos países.

#### **7) DDP (entrega derechos pagados)**

- El vendedor debe pagar todos los costes hasta dejar la mercancía situada en el punto convenido del país de destino.

- El riesgo de la mercancía también se traspa en el mismo punto convenido situado en el país de destino.
- El seguro de la mercancía hasta el punto convenido va a cargo del vendedor.
- El vendedor deberá asumir los costes de despacho de aduanas de importación, esto quiere decir la gestión y los impuestos que normalmente consta de arancel y después el impuesto interior IVA y/o impuestos especiales si el producto lo requiere.

### **3.2.2. Incoterms® 2010 ICC para transporte marítimo y vías navegables interiores**

#### **1) FAS (franco al costado del buque)**

- El vendedor debe asumir los costes hasta dejar la mercancía en el muelle del puerto elegido dentro del país de origen (este transporte puede ser por camión o por tren).
- El punto de entrega, de cesión de la propiedad de la mercancía, se produce en el muelle del puerto de origen.
- El vendedor debe dejar la mercancía en el muelle.
- El despacho de aduanas de exportación va a cargo del vendedor.
- La carga de la mercancía al barco va a cargo del comprador.
- La contratación del transporte la debe realizar el comprador, que es quien debe asumir el transporte principal a través de un bróker marítimo.

#### **2) FOB (franco a bordo)**

- El vendedor asume todos los costes hasta dejar la mercancía en la bodega del barco en la operación de carga en el puerto de origen.
- La entrega de la mercancía se produce en este mismo punto (en la bodega del buque, puerto de origen).
- El coste del despacho de aduanas de exportación va a cargo del vendedor.
- El comprador es el que debe realizar el seguro de transporte principal, pero no está obligado.

- Todos los gastos que se produzcan a partir de la entrega de la mercancía van a cargo del comprador.

### 3) CFR (coste y flete)

- El vendedor debe asumir todos los costes (incluido el transporte principal) hasta dejar la mercancía en la bodega del barco (puerto de destino).
- El coste del seguro del transporte principal lo debe asumir el comprador (no es obligatorio, pero sí recomendable).
- La entrega y, por tanto, la asunción de los riesgos de la mercancía van a cargo del comprador desde que la mercancía ha sido cargada en el vehículo de transporte principal en el país de origen.
- Cualquier gasto que se produzca que tenga que ver con la mercancía, excluidos los normales de transporte y manipulación de mercancía en el transporte principal, irán a cargo del comprador.
- Cada una de las partes asumirá el coste del despacho de aduanas de sus respectivos países.

### 4) CIF (coste, seguro y flete)

- El vendedor asume todos los costes (incluido el transporte principal y el seguro) hasta el punto convenido del país de destino.
- El coste del seguro del transporte principal lo debe asumir el vendedor (es obligatorio).
- La entrega y, por tanto, la asunción de los riesgos de la mercancía van a cargo del comprador desde que la mercancía ha sido cargada en el barco en el país de origen.
- Cualquier gasto que se produzca por la mercancía, excluidos los normales del transporte y manipulación de la mercancía en el transporte principal, irán a cargo del comprador.
- Cada una de las partes asumirá el coste del despacho de aduanas de sus respectivos países.

## 3.3. Riesgo y coste

### Transferencia de riesgos

La transferencia de riesgos especifica en qué lugar y momento son transferidos los riesgos de pérdida y daño, del vendedor al comprador. Estos riesgos incluyen robo, pérdida, humedad, congelamiento, rompimiento, etc.

Con referencia a los riesgos, los criterios adoptados por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías son los siguientes:

- Los riesgos se transmiten al comprador cuando el vendedor lleva a cabo los actos de entrega a su cargo, esto es, al ponerse la mercancía a disposición del comprador, independientemente de la transferencia del dominio y de la efectiva toma de posesión de la mercancía por parte del comprador.
- La pérdida o el deterioro de las mercancías sobrevenidas después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a este de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.
- Los riesgos se transmiten del vendedor al comprador cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador de conformidad al término pactado.

### **La división de los costes**

Además de saber a quién le corresponde hacer qué, el comprador y el vendedor deben ponerse de acuerdo de antemano en cuanto al modo en el que se van a dividir los costes del transporte. El principio es que el vendedor debe pagar los costes necesarios para que los bienes alcancen el lugar preacordado de entrega y el comprador debe pagar los costes a partir de ese momento.

Existen cuatro categorías de costes, a saber:

- Despacho, transporte y entrega.
- Impuestos de exportación e importación.
- Servicios o asistencia de/a comprador/vendedor.
- Seguro.

## **4. El movimiento internacional de mercancías**

### **4.1. Plataformas logísticas a nivel internacional**

Es una zona delimitada en el interior de la cual se ejercen, por diferentes operadores, todas las actividades relativas al transporte, a la logística y a la distribución de mercancías, tanto para el tránsito nacional como para el internacional.

Estos operadores pueden ser propietarios, arrendatarios de los edificios, equipamientos e instalaciones (almacenes, áreas de *stockage*, oficinas, aparcamientos, muelles, etc.) construidos en el centro. Una plataforma debe tener un régimen de libre concurrencia para todas las empresas interesadas por las actividades anunciadas. Debe también estar equipada de todos los equipamientos colectivos necesarios para el buen funcionamiento de las actividades arriba descritas, y comprender servicios comunes para las personas y para los vehículos de los usuarios. Está obligatoriamente gestionada por una entidad única, pública o privada.

Existen diferentes tipos de plataformas logísticas de gran importancia dentro de la actividad comercial internacional. Detallamos brevemente cada una de ellas.

#### **1) Zonas de actividades logísticas (ZAL)**

Consisten en zonas especializadas en la organización y la regulación de los flujos de transporte y de información, característica que las diferencia de los centros clásicos. Son pues puntos de conexión y articulación de redes de transporte de distintos modos y de convergencia de servicios logísticos.

#### **2) Zonas francas**

Son áreas de almacenamiento con todas las ventajas fiscales y aduaneras para los tráficos de exportación e importación, de manera que se consiguen reducciones en el pago de impuestos y derechos arancelarios.

#### **3) Terminales interiores de carga o puertos secos**

Son instalaciones fijas, ubicadas en los lugares de origen y/o destino de la carga internacional, donde se le presta servicio a cada uno de los actores que intervienen en el proceso. El principal actor es la carga; adicionalmente están los vehículos, los operadores, los conductores y los expedidores, entre otros.



#### 4) Centros de carga aérea

Son instalaciones ubicadas en aeropuertos que permiten la integración del transporte por carretera o ferroviario con el transporte aéreo, y ofrecen los servicios de almacenamiento y aduanas.

#### 5) Centros de transferencia intermodal

Se definen con este nombre a las instalaciones que facilitan la combinación de los diferentes modos de transporte presentes en un corredor de comercio exterior, con el fin de aprovechar las ventajas y los beneficios que, de acuerdo con la vocación de la carga, ofrece cada uno.

#### 6) Corredores de comercio exterior

Recibe esta denominación el conjunto de la infraestructura y de servicios para los actores del transporte de carga, ubicados entre el origen y el destino de esta y constituidos por, entre otras: las vías, los servicios de comunicaciones, los centros de transferencia, los puertos secos, los talleres de atención a los vehículos, los hoteles y los restaurantes.

### 4.2. Criterios de selección del modo de transporte más adecuado

Podemos considerar que el principal elemento de la distribución física son las redes de transporte de las mercancías. Para optimizar el funcionamiento de estas redes es necesario aprovechar la capacidad de combinación de todos los medios de transporte, según las necesidades específicas de la empresa, teniendo en cuenta el tipo de producto, el tiempo empleado en el transporte y la gestión, los *stocks* en tránsito que ello representa y los costes asociados.

Otro aspecto que cabe tener en cuenta es qué tipo de transporte es el adecuado en función de las reglas internacionales definidas según INCOTERMS 2000:

Tabla 4. Cualquier medio de transporte

Grupo E	EXW	Puesto en fábrica del vendedor
Grupo F	FCA	Libre transportista
Grupo C	CPT	Transporte pagado
	CIP	Transporte y seguro pagado
Grupo D	DAF	Entrega en frontera
	CDU	Entrega sin pago de aranceles de importación
	DDP	Entrega de aranceles de importación

Tabla 5. Transporte por mar y vías navegables

Grupo F	FAS	Libre a un costado del buque
	FOB	Libre a bordo
Grupo C	CFR	Coste y flete
	CIF	Coste, seguro y flete
Grupo D	DES	Entrega sobre el buque
	DEQ	Entrega sobre el muelle

### 4.3. Documentos del transporte internacional

El contrato de transporte internacional de carga es un documento jurídico que protocoliza la relación entre el usuario de un modo de transporte y el proveedor de servicios o propietario del vehículo, bien sea este una compañía ferroviaria, una empresa de transporte por carretera, una línea naviera, una aerolínea comercial o un operador de transporte multimodal (OTM).

El contrato de transporte consta de tres elementos principales:

- El transporte de bienes desde el punto de origen, donde el transportador toma a su cargo la mercancía hasta el destino final donde se realiza la entrega.
- La gestión comercial y técnica de la operación de transporte.
- El porteador profesional que presta el servicio a cambio del pago de una suma denominada flete.

La adquisición de un seguro de carga para una operación de comercio exterior implica la conclusión de un contrato, según el cual el patrimonio de la parte asegurada (exportador o importador) es restituido por medio de una indemnización cuando se vea afectado por pérdida, daño o demora de los productos a causa de un hecho específico (siniestro).

El exportador o importador puede, además, tener que pagar el valor de los fletes, puesto que casi todos los contratos de transporte así lo estipulan, llegue o no la carga a su destino. La otra parte contratante es la compañía aseguradora con la que se establece el contrato de seguro de carga, en forma directa o a través de un corredor.

Un contrato de seguro de carga tiene por función el desplazamiento de las eventuales consecuencias de un riesgo, desde el patrimonio del asegurado al patrimonio del asegurador. El primero debe pagar una suma de dinero llamada prima, y el segundo se obliga a abonar la indemnización convenida en caso de que ocurra el evento dañoso previsto.

#### 4.4. Embalaje y contenedores

Aunque el embalaje de una mercancía pueda parecer un aspecto de poca importancia, es sin embargo fundamental en el comercio internacional. El embalaje ha de cumplir con una serie de objetivos (proteger la mercancía, evitar robos, etc.) pero además ha de ser económico y ha de buscar el equilibrio entre sus prestaciones y su coste, tanto desde el punto de vista del material empleado como del tiempo necesario para realizar la operación de embalaje.

El embalaje se refiere o bien al conjunto de acciones que consiguen para la mercancía una cobertura exterior que la proteja y la haga fácilmente manejable e identificable, o bien el resultado de esa técnica (caja, saco, contenedor, etc.). A diferencia del envase, su objetivo fundamental es la protección de la mercancía para el proceso de transporte.

El embalaje persigue:

- Proteger la mercancía contra los riesgos del transporte.
- Facilitar la manipulación y la recepción al concebir el embalaje de manera que la mercancía pueda ser manejada con medios normales.
- Equilibrar el coste de la protección con la calidad de esta.
- Permitir la fácil identificación de la mercancía, remitente y destinatario, así como sus características esenciales mediante su marcado y rotulación según las normas internacionales.
- Facilitar la inspección aduanera mediante cajetines adosados que permitan la toma de muestras, etc.

#### Embalajes

El envase, recipiente o vaso que conserva una cierta mercancía tiene como objetivo fundamental la venta del producto. Además de la presentación y la dosificación, es fundamental la compatibilidad entre el producto y el recipiente.

#### Paleta

La paleta es una plataforma (de madera, plástico, materiales reciclados, etc.) constituida por dos pisos unidos por largueros, que puede ser manipulada por carretillas elevadoras de horquillas (*forklifts*) o transpaletas y que permiten el agrupamiento de mercancías sobre ella formando así una unidad de carga.

La paleta es uno de los eslabones clave de la logística ya que frecuentemente, al terminar el proceso de producción, las mercancías se agrupan sobre paletas por procedimientos automáticos o manuales, para luego ser enfundadas con láminas de polietileno termorretráctil o estirable, con el fin de impedir la entrada de polvo, agua, etc.

#### Contenedor

Un contenedor es un elemento auxiliar de transporte, de carácter permanente, concebido para facilitar el transporte de mercancías sin ruptura de carga por uno o varios medios de transporte, dotado de dispositivos que hagan que su manejo sea sencillo, ideado de modo que resulte fácil de cargar y descargar.

Como la mayoría de las ideas innovadoras y progresistas que han causado gran impacto, el concepto de transporte en contenedores tiene sus aspectos positivos y negativos.

Las ventajas son:

- Es posible el transporte puerta a puerta.
- Se reduce el papeleo así como los costes de almacenaje e inventario.
- No son precisas las manipulaciones intermedias, lo que se traduce en menos deterioro, menor riesgo de robos y menores gastos de embalaje.
- Mayor productividad laboral, ya que se requiere menor mano de obra con lo que bajan considerablemente los costes, y la uniformidad de las tareas reduce al mínimo la formación técnica.
- La constante uniformidad de la carga hace que puedan utilizarse inversiones de capital a largo plazo.
- Una amplia gama de mercancías puede ser transportada por contenedor.

Los posibles inconvenientes son los siguientes:

- Se precisa una gran inversión de capital inicial para poder iniciar el transporte (contenedores, barcos, terminales y equipamiento).
- Algunas mercancías no son aptas o no resultan económicas para el transporte por contenedor.
- Se requiere una utilización a gran escala. Los contenedores no siempre están llenos cuando se los envía al punto de destino, y un contenedor que no está totalmente cargado reduce la rentabilidad.
- No siempre es adecuada la manipulación de la carga en el lugar receptor.
- La fluctuante intensidad en el transporte entre dos puntos específicos afecta negativamente a la productividad.

El contenedor debe cumplir varias funciones y condiciones a la vez. El cumplimiento eficaz dará protección a la mercancía y facilitará su transporte, es decir, logrará el objetivo para el cual fue ideado; para ello, al ser tomado el contenedor deberá presentar las condiciones adecuadas. La unidad debe estar limpia, libre de olores, sin calcomanías, sin perforaciones, sin abolladuras profundas que condicionen o resten espacio interior, con los burletes pegados y flexibles, nunca resecos, con todas sus partes móviles en funcionamiento y sin faltantes.

Si se trata de un contenedor estándar es aconsejable entrar en él y verificar sobre los laterales la presencia de las anillas de sujeción que se van a utilizar para el trincado de la carga. La falta de esas anillas provocará que, en el momento de la carga de la mercancía, esta no podrá trincarse adecuadamente con riesgo para el embarque.

## **4.5. El transporte internacional**

El transporte es una de las piezas fundamentales en la cadena de la logística, tanto por costes (en general se estima que puede suponer un 40% del total del gasto dedicado a logística) como por responsabilidades, ya que no nos sirve de nada fabricar un buen producto si no va a llegar a su destinatario en perfectas condiciones o en el tiempo acordado.

El factor transporte es en la actualidad uno de los componentes principales en la determinación del precio final del producto.

El Parlamento Europeo ha aprobado el proyecto de resolución legislativa sobre las orientaciones comunitarias para el desarrollo de la red transeuropea de transporte (TEN), tras un riguroso estudio por parte de la Comisión de Política Regional, Transportes y Turismo de las modificaciones realizadas por la Comisión Europea en esta política.

Algunas de las modificaciones aprobadas por el Parlamento van en la línea de crear una red transeuropea "que corresponda, ahora y en el futuro, al creciente flujo del transporte de personas y mercancías".

Una de las prioridades de la política comunitaria en este sentido debe ser el concepto sobre las autopistas del mar. "Las vías navegables o los canales que enlacen dos autopistas del mar y contribuyan de forma importante a acortar el trayecto marítimo, así como a la eficiencia y al ahorro de tiempo en el transporte marítimo, deben formar parte de la red europea de autopistas del mar", reza el texto aprobado.

### **4.5.1. Transporte marítimo**

De todos los medios de transporte, el marítimo es el que mueve mayor volumen de mercancías en el comercio internacional. El transporte marítimo es prácticamente el único medio económico para transportar grandes volúmenes de mercancías entre lugares geográficamente distantes. El mercado del transporte marítimo se clasifica, según el servicio que prestan los buques, en:

- Carga masiva o fletamiento convencional.
- De línea regular o carga fraccionada.
- De cabotaje.
- De línea regular de cabotaje.

Las características más importantes de este tipo de transporte son:

- Es ideal para cargas pesadas o no perecederas, pero tiene costes fijos muy altos.
- Las condiciones meteorológicas pueden ser una fuente de problemas.
- El uso de contenedores y la mejora de muchos puertos permiten su uso para la expansión de la empresa hacia nuevos mercados.
- Tiene alta flexibilidad, ya que podemos emplear buques de distintos tipos de tonelaje.
- Es versátil, ya que se construyen buques para distintos tipos de cargas.
- Existe gran competencia, ya que la mayoría del tráfico internacional se realiza en régimen de libre mercado.

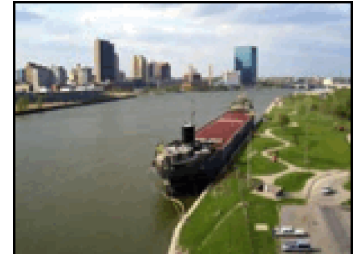
La Comisión Europea ha iniciado ya los trabajos entre los países miembros que limitan con el mar para valorar el estado del desarrollo del transporte marítimo de corta distancia, el denominado *short sea shipping* (SSS), y realizar el diseño definitivo de las autopistas del mar. Las autoridades comunitarias llevan tiempo impulsando directivas y documentos de trabajo para desarrollar el transporte de mercancías por mar y así poder descongestionar las carreteras.

#### 4.5.2. Transporte fluvial

Se trata de un medio de transporte frecuentemente complementario y que tiene muchos aspectos comunes al transporte marítimo.

Importantes zonas del mundo están abastecidas por redes de transporte servidas por barcos y barcazas concebidos especialmente según las características de cada río. El tráfico fluvial se basa en dos puntos principales:

- Existencia de zonas industriales y agrícolas de gran desarrollo a lo largo del río.
- Existencia de un puerto de gran importancia a la desembocadura del río.

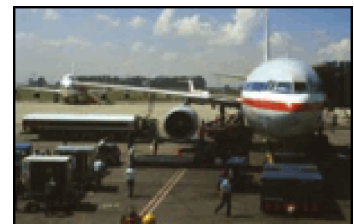


#### 4.5.3. Transporte aéreo

El transporte aéreo de cargas se está desarrollando a un ritmo creciente en los últimos años. La IATA (Asociación para el Transporte Aéreo Internacional) ha simplificado la utilización de documentación para exportaciones vía transporte aéreo, unificando tarifas y condiciones de transporte.

Sus características principales son:

- Tiene altos costes, por eso solamente es recomendable para productos de alto valor, perecederos o para envíos muy urgentes.
- Existen limitaciones en cuanto a peso, situación y dimensiones.
- Está limitado por la autonomía de vuelo.



- Ahorra costes de mantenimiento de inventario.
- Es muy importante en comercio internacional.

#### 4.5.4. Transporte por carretera

El transporte por carretera es el único medio de transporte capaz de realizar por sí mismo un servicio puerta a puerta, es decir puede recoger la mercancía en la fábrica del exportador y entregarla directamente al importador.

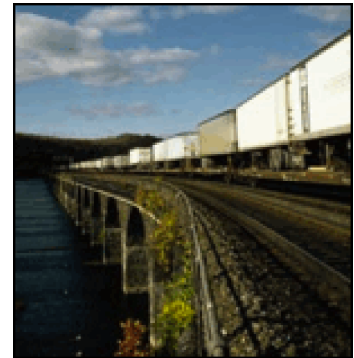


Se caracteriza por los siguientes aspectos:

- Es flexible, a tiempo, bajo nivel de pérdidas y daños, trazabilidad, eficacia y amplia cobertura geográfica.
- Las condiciones meteorológicas y de tráfico pueden demorar los envíos.
- Alta competitividad en precios.
- Es adecuado para la distribución moderna.

#### 4.5.5. Transporte por ferrocarril

El transporte por ferrocarril es uno de los más seguros que existen hoy en día. Permite transportar desde pequeños paquetes postales hasta *containers*. Por capacidad de carga, el transporte por ferrocarril puede competir con el transporte marítimo.



El transporte ferroviario tiene las siguientes características:

- Es adecuado para enormes lotes de carga (coches, por ejemplo).
- Requiere mejor empaque y debe permitir manipulaciones extremas.
- Es comparablemente lento.
- Transitorios, camiones plataforma y contenedores a dos alturas permiten ahorrar costes a los usuarios.
- No está totalmente bien desarrollado en toda Europa.
- Está limitado por el gálibo (dimensión o perfil máximo del vagón y su carga) internacional.

La tecnología bimodal de transporte combinado (semirremolques de carretera que, con pequeñas modificaciones, pueden constituir trenes sin necesidad de vagón ni de instalaciones de grúas en terminales) comienza a conocer un desarrollo notable en el ámbito europeo, impulsada por programas de demostración comunitarios.

Las ventajas técnicas, operativas y económicas que aporta cumplen las expectativas de las empresas transportistas y de la política de transportes: es una solución plenamente competitiva, en precio y en calidad, con las soluciones tradicionales de transporte intermodal y con las soluciones puras de carretera.

De hecho, está demostrando ser una solución atractiva para las empresas de transporte por carretera, que deciden invertir en vehículos bimodales e incorporarse así a la utilización del ferrocarril para sus grandes recorridos, llegando incluso a formar empresas mixtas con las ferroviarias para la oferta y operación de servicios bimodales.

#### 4.5.6. Transporte por tuberías

Para ciertos productos, en especial petróleo y sus derivados y gas natural, se utiliza este tipo de transporte que puede atravesar varios países desde el punto de origen hasta el de destino.



Tiene las siguientes características:

- Es lento pero fiable, flujo continuo de líquidos, gases o materiales de alta viscosidad.
- Existen distintas normativas gubernamentales, por lo que lo convierten en un modo difícil de implementación.
- Es adecuado solamente para grandes compañías petroleras, de gas o químicas.

#### 4.6. Transporte multimodal

El transporte multimodal es el transporte de unidades de carga con diferentes medios de transporte (marítimo, terrestre, etc.), bajo un solo documento y formalizando un solo contrato de transporte.

Los contratos de transporte se diferencian unos de otros, fundamentalmente, en la responsabilidad en la coordinación de la operación de transporte y en la responsabilidad sobre la carga. Los servicios que pueden incluirse en un contrato de transporte multimodal pueden iniciarse con el recibo de la mercancía en la bodega del productor y entregarse en las instalaciones del vendedor que pueden ser sus puntos de distribución final en diferentes locales o almacenes.

Según la Convención de las Naciones Unidas sobre Transporte Internacional Multimodal de Mercancías, el transporte multimodal se define así:

“El transporte de mercancía utilizando al menos dos modos de transporte diferentes, cubierto por un contrato de transporte multimodal, desde un sitio en un país donde el operador de transporte multimodal se encarga de ellas, hasta un sitio designado para entrega, situado en un país diferente”.

El operador de transporte multimodal (OTM) es la persona (física o jurídica) que celebra un contrato de transporte multimodal y asume la responsabilidad de su cumplimiento en calidad de porteador. Además, el OTM asume frente al usuario una responsabilidad total por el movimiento de la mercancía desde el origen hasta el destino. Es decir, que independientemente del trayecto (marítimo, ferroviario, carretera, fluvial o aéreo) donde haya ocurrido el daño o la pérdida de la mercancía, el OTM es quien debe responder frente al usuario por estas eventualidades, salvo las circunstancias exonerativas establecidas en la normatividad.

El operador de transporte multimodal también puede comprometerse a brindar un servicio de abastecimiento a su cliente en forma regular y justo a tiempo. Este es el único contrato de transporte que incluye el justo a tiempo. Por lo tanto, el gran alcance del transporte multimodal es lograr que la combina-



ción de modos de transporte sea competitivo frente al transporte unimodal, segmentado o combinado, y logre transformar en una realidad la complementariedad de los modos de transporte.

Una operación de transporte multimodal involucra a muchos actores pero también requiere de infraestructura física. Entre los actores se encuentran: el OTM, las autoridades de cada país por donde circula la carga, los usuarios y los organismos nacionales e internacionales que trabajan en su regulación. También el transporte multimodal utiliza la infraestructura del transporte unimodal y segmentado, pero esto no es suficiente cuando se necesita que la carga fluya rápidamente entre su lugar de origen y su lugar de destino.

Los terminales interiores de carga o puertos secos, los centros de transferencia y las instalaciones de seguimiento y comunicaciones forman parte de la nueva infraestructura que debe incorporarse para hacer posible el transporte multimodal.

Un transportador multimodal debe conocer no solo la operación física de su actividad sino las normas y los reglamentos que establecen las condiciones, los requisitos, las restricciones y exigencias en los países donde pretende operar para los productos que pretende transportar.

La gran diferencia del transporte multimodal con los contratos tradicionales es que en esta modalidad de contratar el servicio de transporte, el generador de la carga o expedidor hace un solo contrato con un operador de transporte que asume la responsabilidad tanto de la coordinación de toda la cadena entre el origen y el destino de la mercancías, como de los siniestros que pudieran presentarse en la carga y los siniestros a terceros o a los bienes de terceros que la carga pueda ocasionar. Es decir que ante un siniestro, en cualquier lugar o momento del recorrido de las mercancías, el expedidor o dueño de la carga tiene un solo interlocutor que le responde por la pérdida, el daño o el retraso en la entrega de las mercancías.

El transporte multimodal se está imponiendo en el mundo como la modalidad más adecuada de contratación del transporte internacional de mercancías en un ambiente altamente competitivo. El multimodalismo permite aplicar economías de escala al proceso de transporte de mercancías, aprovechando las ventajas de cada modo de transporte para obtener mayor precisión en los tiempos de entrega. Esto permite a los empresarios adelantar una planeación estratégica de sus procesos de producción y distribución.

Es cada día más evidente la incidencia de los costes de transporte en la competitividad de los productos en los mercados externos. El transporte multimodal permite obtener ahorros substanciales en los procesos de distribución física de las mercancías de importación y de exportación posibilitando así a los empresarios mejorar la competitividad de sus productos en mercados externos.

El transporte multimodal, acompañado de los servicios conexos que facilitan su operatividad, es un requisito sin el cual no es posible mejorar los niveles de competitividad de nuestros productos en los mercados internacionales. El transporte multimodal no solo es una expresión moderna del transporte, sino que principalmente es una forma eficiente y adecuada a los nuevos requerimientos del mercad de trasladar las mercancías entre un origen y un destino.

## **4.7. Depósitos fiscales, regulares y zonas francas**

Existen distintos tipos de plataformas logísticas en el comercio internacional. Se detallan a continuación.

### **1) Depósitos aduaneros**

Son recintos de almacenamiento que están bajo el control de la aduana y que permiten la estancia de mercancía no comunitaria; mientras estén en ellos no van a pagar aranceles. Pueden ser públicos o privados y exigen llevar una contabilidad del valor de las mercancías que entran y salen.

Se pueden utilizar cuando realmente el operador justifique el no tener dinero o aval para proceder al despacho de la importación mientras que no tenga el producto vendido y se solicitan en la dirección general de aduanas. El único coste que tienen son las tarifas de almacenamiento (casi inexistentes).

### **2) Transformación bajo control aduanero**

Significa que una empresa solicita un régimen específico (ante la aduana) en la que la empresa importadora solicita que no le graven la mercancía mientras no la transforme, (por lo que soportará menos aranceles). Un ejemplo son los mármoles.

Es importante identificar el período de tiempo para esta transformación.

### **3) Zonas francas**

Mientras que el depósito aduanero es solo para almacenamiento, la zona franca permite realizar transformaciones (siempre y cuando no vayan en contra de la naturaleza). Permite mercancías comunitarias y extracomunitarias. Dentro de ella se puede utilizar y consumir el producto.

### **4) Perfeccionamiento activo**

Es la importación temporal de mercancías no comunitarias en la que existe la suspensión de los derechos arancelarios, ya que esta va a ser reexportada o bien al territorio aduanero de origen o a otro. Técnicamente se denomina sistema de suspensión.

El producto que se reexporta es el producto de compensación y se puede realizar con él diversos procesos, como:

- Montaje.
- Ensamblaje.
- Adaptación.
- Reparación.

- Puesta a punto.

### **5) Perfeccionamiento pasivo**

Es el otro lado de la operación. Es la exportación temporal de mercancías para esa transformación.

## Resumen

Los conceptos de producción, comercio y transporte no pueden analizarse de manera separada, el uno no tiene razón de ser sin los otros. Una producción altamente eficiente no garantiza niveles de competitividad en los mercados exteriores si no se cuenta simultáneamente con una logística altamente eficiente y competitiva.

La competitividad en los procesos productivos, en el transporte y en la transferencia de las mercancías es un requisito para mejorar nuestras condiciones de participación en los mercados internacionales. El precio de nuestros productos en el mercado internacional está conformado en gran parte por el coste logístico; por esta razón, para mejorar las condiciones de competitividad en el mercado internacional es necesario, además de incrementar los niveles de productividad, disminuir la participación de estos costes en el precio final.

A nivel internacional, las transacciones comerciales se realizan bajo los INCOTERMS, que son las diferentes posibilidades de realizar un intercambio comercial internacional, en las que además de precisar las características de la mercancía y quién asume los costes del transporte, se determina el lugar en el que la responsabilidad sobre esta pasa del vendedor al comprador.

Los contratos de transporte tienden a ajustarse al INCOTERM con el que han sido negociadas las mercancías de acuerdo con el contrato de compraventa. La tendencia en lo que se podría llamar la globalización de los contratos obedece a la necesidad de aprovechar las ventajas competitivas del transporte para convertirlas en ventajas competitivas en las mercancías que se están trasladando. Esto es lo que se denomina como operaciones logísticas del transporte.

En las formas tradicionales del transporte, el generador de la carga debe hacer un seguimiento de las mercancías, dedicando para ello esfuerzos y recursos que detrae de sus procesos productivos, mientras que para el transportador su principal preocupación es obtener cargas. Si el generador de la carga tiene malos resultados, la carga desaparecerá del mercado y se perderá la posibilidad de futuros transportes.

Las formas modernas de contratar el servicio de transporte permiten a los generadores de carga concentrarse en elevar sus niveles de productividad para incrementar su competitividad en los mercados internacionales. El transportista actual, que denominamos operador logístico, es un asesor del generador de la carga, que es quien coordina todo el proceso y asume toda la responsabilidad desde el almacén del vendedor hasta el del comprador.

La gran riqueza del operador logístico es el conocimiento del mercado, el conocimiento de las operaciones de transporte y un sistema de información que le permite, entre otras cosas, estar en contacto con toda su red de agentes y conocer en tiempo real las nuevas exigencias que puedan surgir en los diferentes lugares por donde presta servicio.

Los servicios de transporte tradicional no presentan la adecuada respuesta a los requerimientos del mercado moderno. La globalización de la economía pretende integrar comercialmente a todos los países del mundo, permitiendo que cada nación pueda hacer aportes ahí donde sus productos tengan la posibilidad de participar en condiciones favorables. La eficiencia y competitividad son requisitos indispensables para lograr una total integración con los mercados mundiales, y los servicios de transporte deben responder a estas necesidades.

La conformación de bloques económicos y la tendencia de abolir las barreras comerciales han obligado a los países del mundo a crear y buscar ventajas competitivas para enfrentarse en condiciones cada vez más favorables en los mercados internacionales. Como parte del proceso de globalización, las economías individuales de los países tienden a desaparecer. Los productos que se consumen en el mercado interno y los productos que concurren a mercados externos son aquellos capaces de competir en condiciones favorables sin considerar su lugar de procedencia.

Las ventajas comparativas con las que cuenta cada país dependen en gran medida de la abundancia de ciertos factores productivos, como son el trabajo y los recursos naturales, así como condiciones climáticas que favorecen determinados procesos. Las ventajas comparativas se identifican fácilmente y suelen ser estáticas, al menos en el corto plazo, y algunas de ellas inmodificables. Las ventajas competitivas son de carácter dinámico, es decir varían con el tiempo y se alcanzan con los procesos de modernización.

Aquellos países que sean más exitosos en desarrollar ventajas competitivas en sectores en los que realmente se necesitan, se beneficiarán en mayor grado del libre comercio. Por el contrario, aquellos países que fallen en identificar y promover sus sectores competitivos se verán perjudicados con el libre comercio, pues la competencia internacional tenderá a desplazar a los productores nacionales de aquellos bienes que compiten con las importaciones.

La logística que incluye los servicios conexos que facilitan su operatividad es un requisito sin el cual no es posible mejorar los niveles de competitividad de nuestros productos en los mercados internacionales. El movimiento de la carga, la distribución física, los centros de transferencia, los terminales interiores de carga o puertos secos, las ZAL y la transmisión electrónica de documentos, entre otros, son aspectos clave en el comercio internacional que surgen con un fuerte dinamismo gracias a los excelentes resultados que ofrecen.



## Actividades

1. ¿Qué integra Arancel de Aduanas?
2. ¿Cómo fija la Unión Europea sus aranceles de importación?
3. ¿Llevan las aduanas estadísticas comerciales? ¿Por qué?
4. Describid los contratos que hay que formalizar en el comercio exterior.
5. ¿Qué es el NSIT?
6. ¿Qué es un crédito documentario?
7. Describid el concepto de póliza de seguro.
8. ¿Qué son los INCOTERMS?
9. Describid el concepto de zona de actividades logísticas (ZAL)
10. Describid qué es una paleta.
11. ¿Cuál es el medio de transporte que mueve mayor volumen de mercancías a nivel internacional?
12. Describid las características principales del transporte ferroviario.
13. ¿Quién es el operador de transporte multimodal (OTM)?
14. ¿Qué se entiende por perfeccionamiento activo?

## Solucionario

1. El Arancel de Aduanas está integrado, por lo tanto, por la nomenclatura arancelaria (compuesto por capítulos, partidas y subpartidas) y la tarifa arancelaria (el gravamen asignado a cada una de las partidas y subpartidas).
2. La UE fija sus aranceles de importación y otras normas aduaneras sobre la base de acuerdos internacionales (en su mayoría los negociados en el Consejo de Cooperación Aduanera y en la Organización Mundial de Comercio).
3. Sí. Deben llevar registros de las mercancías que han estado o pudieran llegar a estar contingentadas por no competir equitativamente con los productos de la UE. Los datos que recopilan sobre los flujos comerciales ayudan a los dirigentes políticos a comprender tendencias clave de la economía.
4. Los diferentes contratos que hay que formalizar son:
  - Contrato de compraventa internacional de mercancía.
  - Contrato internacional de carga.
  - Contrato de seguro de carga.
  - Contrato internacional de pago.
5. Es el Nuevo Sistema Informatizado de Tránsito (NSIT) de la Administración de Aduanas de ámbito en los países de la Comunidad Europea.
6. Se trata de un medio de pago internacional que permite, como instrumento financiero, una serie de combinaciones y garantías de cobro dentro de la pluralidad de formas de los contratos de compraventa, pero sin tener una relación directa con la mercancía. El objeto principal del crédito documentario es la materialización del pago si se cumplen las condiciones establecidas en él referentes a documentos y plazos, pero nunca referente a las mercancías.
7. La póliza de seguro es el documento que describe el tipo de seguro contratado y define los derechos de las partes, siempre en referencia a un determinado hecho, el siniestro. Hecho sobre cuya producción puede no haber absoluta certeza, pero tiene que ser posible.
8. Los INCOTERMS establecen reglas internacionales que permiten interpretar y solucionar los problemas derivados de un conocimiento impreciso de las prácticas comerciales utilizadas en los países del comprador y vendedor, según las Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para la interpretación de los términos comerciales.
9. Consisten en zonas especializadas en la organización y la regulación de los flujos de transporte y de información, característica que las diferencia de los centros clásicos. Son pues puntos de conexión y articulación de redes de transporte de distintos modos y de convergencia de servicios logísticos.
10. La paleta es una plataforma (de madera, plástico, materiales reciclados, etc.) constituida por dos pisos unidos por largueros, que puede ser manipulada por carretillas elevadoras de horquillas o transpaletas y que permiten el agrupamiento de mercancías sobre ella, formando así una unidad de carga.
11. De todos los medios de transporte, el marítimo es el que mueve mayor volumen de mercancías en el comercio internacional.
12. Sus principales características son:
  - Es adecuado para enormes lotes de carga (coches, por ejemplo).
  - Requiere mejor empaque y debe permitir manipulaciones extremas.
  - Es comparablemente lento.
  - Transitarios, camiones plataforma y contenedores a dos alturas permiten ahorrar costes a los usuarios.
  - No está totalmente bien desarrollado en toda Europa.
  - Está limitado por el gálibo (dimensión o perfil máximo del vagón y su carga) internacional.



**13.** El operador de transporte multimodal (OTM) es la persona física o jurídica que celebra un contrato de transporte multimodal y asume la responsabilidad de su cumplimiento en calidad de porteador. Además, el OTM asume frente al usuario una responsabilidad total por el movimiento de la mercancía desde el origen hasta el destino.

**14.** Es la importación temporal de mercancías no comunitarias en la que existe la suspensión de los derechos arancelarios, ya que esta va a ser reexportada o bien al territorio aduanero de origen o bien a otro.

## Glosario

**Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)** *m* Tratado suscrito en 1947 por 88 gobiernos con el objetivo principal de liberalizar el comercio mundial de mercancías.

**aduana** *f* Servicios administrativos responsables de aplicar la legislación aduanera y de recaudar los derechos e impuestos que se aplican a la importación, a la exportación, al movimiento o al almacenaje de mercancías, y encargados asimismo de la aplicación de otras leyes y reglamentos relativos a esas operaciones.

**arancel de aduanas** *m* Está integrado por la nomenclatura arancelaria (compuesto por capítulos, partidas y subpartidas) y la tarifa arancelaria (el gravamen asignado a cada una de las partidas y subpartidas).

**bill of lading** *m* Recibo dado por el transportista o su agente por las mercancías recibidas para su embarque, o embarcadas a bordo del navío.

**centro intermodal** *m* Instalaciones que facilitan la combinación de los diferentes modos de transporte.

**certificado de origen** *m* Documento oficialmente válido que acredita que las mercancías amparadas en él son originarias de un determinado país.

**certificado de seguro** *m* Documento extendido por una compañía de seguros o su agente para establecer que una mercancía está cubierta contra determinados riesgos.

**certificado fitosanitario** *m* Certificado oficial expedido por una autoridad sanitaria competente del país de origen, en el que se hace constar que el material vegetal inspeccionado se considera exento de plagas.

**certificado sanitario** *m* Documento expedido por los organismos correspondientes del país de origen, en el que se hace constar que la mercancía analizada está exenta de elementos patógenos.

**certificado zoosanitario** *m* Certificado extendido por una entidad competente del país de origen, en el que se hace constar el buen estado sanitario de las mercancías de origen animal en él consignadas.

**CIF (coste, seguro y flete)** *m* Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido. El vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

**CFR (coste y flete)** *m* Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque. El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

**CIP (transporte y seguro pagado)** *m* Significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, con el añadido de que ha de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

**clasificación arancelaria** *f* Acción de determinar el código que le corresponde a una mercancía, que es objeto de comercio internacional, en la nomenclatura arancelaria de que se trate.

**CPT (transporte pagado)** *m* Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él.

**código arancelario** *m* Estructura numérica asignada para la clasificación de las mercancías con fines de facilitar su identificación en el comercio internacional.

**conocimiento de embarque** *m* Documento de carácter comercial por medio del cual el capitán de la nave o el cargador reconocen el embarque de cierta mercancía bajo ciertas condiciones.

**Consejo de Cooperación Aduanera** *m* Consejo creado por el Convenio Internacional firmado el 15 de diciembre de 1950, en Bruselas, para estudiar la simplificación y armonización de las reglamentaciones aduaneras.

**contenedor** *m* Receptáculo (metálico o de otro material) especialmente diseñado para facilitar el transporte y la protección de las mercancías contenidas en su interior, desde el lugar de embalaje o puerto de embarque hasta la bodega de sus propietarios o consignatarios en el país.

**crédito documentario** *m* Convenio, cualquiera que sea su denominación o descripción, en virtud del cual un banco (emisor), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante), se obligará a efectuar un pago a un tercero (beneficiario), o a su orden, o pagar, aceptar o negociar las letras de cambio (giros) que libre el beneficiario: o autorizar que tales pagos sean efectuados o que tales giros sean pagados, aceptados o negociados por otro banco, contra entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando los términos y las condiciones del crédito se hayan cumplido.

**DAF (entregado en la frontera)** *m* Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido despachada en aduana para la exportación, en el punto y lugar convenido de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante.

**DDP (entrega con pago de aranceles)** *f* Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando haya sido puesta a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación, soportando todos los gastos y riesgos, además de los impuestos y gravámenes del despacho de importación.

**DDU (entrega sin pago de aranceles)** *f* Significa que el vendedor debe entregar la mercancía en el lugar convenido del país del importador y debe soportar los gastos y riesgos inherentes hasta este punto.

**depósito aduanero** *m* Almacenamiento de mercancías en lugares designados al efecto, bajo potestad del Servicio de Aduanas. Son lugares físicos controlados por la aduana y con el fin de depositar allí mercancías extranjeras, ya sea con el fin de un simple depósito o con el objeto de que sean sometidas a una transformación.

**DEQ (entregado sobre el muelle)** *m* Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle, en el puerto de destino, despachada en la aduana para la importación.

**DES (entregado sobre el buque)** *m* Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, sin despacharla en la aduana para su importación.

**documento único aduanero (DUA)** *m* Documento administrativo que se utiliza para el cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias en las operaciones de intercambio de mercancías tales como la exportación, importación o tránsito. Además, sirve de base a la declaración tributaria consiguiente y constituye un soporte de información sobre la mercancía, su origen, etc.

**embalaje** *m* Cualquier medio material que sirve para acondicionar, presentar, embalar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. Todo aquello que agrupa, contiene y protege debidamente los productos envasados, y facilita el manejo en las operaciones de transporte y almacenamiento e identifica su contenido.

**en tránsito** *m* Se dice de los productos que están siendo transportados pero aún no llegan a destino.

**envase** *m* Recipiente que contiene el producto para protegerlo o conservarlo, y que facilita su manipulación, almacenamiento, distribución y presenta la etiqueta o rótulo indicativo.

**exportación** *f* Salida de cualquier mercancía de un territorio aduanero.

**EXW (puesto en fábrica del vendedor)** *m* Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en su establecimiento o en otro lugar convenido (fábrica, taller, almacén, etc.).

**FAS (libre al costado del barco)** *m* Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando es colocada al costado del buque del puerto de embarque convenido.

**FCA (libre transportista)** *m* Significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada a la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido en el contrato de compraventa.

**FOB (libre a bordo)** *m* Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

**importación** *f* Introducción de cualquier mercancía a un territorio aduanero.

**INCOTERMS** *m pl* Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. El término proviene de la contracción del inglés de *IN*ternational *CO*mmercial *TER*MS.

**importación** *f* Introducción de cualquier mercancía a un territorio aduanero.

**INTRASTAT** *f* Declaración de operaciones de intercambio de bienes entre Estados miembros de la Unión Europea, de carácter obligatorio, que tienen que efectuar las empresas que tengan relaciones comerciales con los Estados miembros de la Unión Europea.

**lista de embarque (packing list)** *f* Documento comercial que tiene por objeto detallar el contenido de las mercancías que contiene cada bulto.

**logística** *f* Proceso de planificación, instrumentación y control del flujo físico y de información, así como el almacenaje de materias primas, productos semiacabados y acabados, desde el origen hasta el consumo, de una forma eficiente y efectiva.

**medio de transporte** *m* Nave, aeronave, vagón ferroviario, camión, contenedor o cualquier otro vehículo utilizado para el transporte de mercancías por determinada vía.

**modelo 349** *m* Modelo de declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias.

**NSIT** *m* Sigla del Nuevo Sistema Informatizado de Tránsito de mercancías de utilización en la Comunidad Europea.

**operador de transporte multimodal (OTM)** *m* Empresa de transporte con un alto conocimiento del mercado y con una visión comercial de lo que representa el transporte en la competitividad de un producto. Su actividad es eminentemente internacional, lo cual implica que debe tener una red de agentes encargada de la dirección operativa de sus actividades en las rutas atendidas.

**organización mundial del comercio (OMC)** *f* Organismo internacional creado en 1994 por el Acuerdo de Marrakech, que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre su países miembros. Su principal objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, a los exportadores y a los importadores, en el desarrollo de sus actividades.

**paleta** *f* Tipo de envase empleado para el transporte de mercancías, en forma de plataforma, con soportes y barandas para acondicionarlas y protegerlas mejor.

**perfeccionamiento activo** *m* Régimen aduanero que permite recibir, dentro del territorio aduanero nacional bajo un mecanismo suspensivo de derechos de aduana, impuestos y otros cargos de importación, aquellas mercancías destinadas a ser enviadas al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de producción o fabricación de bienes.

**plataformas logísticas** *f pl* Zona delimitada en cuyo interior se ejercen, por diferentes operadores, todas las actividades relativas al transporte, a la logística y a la distribución de mercancías, tanto para el tránsito nacional como para el internacional.

**puertos secos** *m pl* Instalaciones fijas ubicadas en los lugares de origen y/o destino de la carga internacional, donde se le presta servicio a cada uno de los actores que intervienen.

**régimen aduanero** *m* Tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control de la aduana, de acuerdo con las leyes y los reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de la operación.

**seguro de crédito a la exportación** *m* Instrumento complementario de los mecanismos financieros cuya finalidad es proteger al exportador contra los riesgos que entraña la falta de pago del comprador extranjero. Abarca los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios.

**transportista** *m* Cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos de transporte.

**TARIC** *m* Arancel Integrado de las Comunidades Europeas.

**transitarios** *m pl* Operadores de transporte que se encargan de la organización de los transportes internacionales y, en todo caso, de aquellos que se efectúen en régimen de tránsito aduanero.

**unidad de carga** *f* Parte del equipo de transporte que sea adecuado para la unificación de mercancías que deban ser transportadas y que permita su movimiento completo durante el recorrido y en todos los medios de transporte utilizados.

**zona de vigilancia aduanera** *f* Parte determinada del territorio aduanero donde la aduana ejerce poderes especiales en virtud de los cuales aplica o puede aplicar medidas especiales de control aduanero.

**zona franca** *f* Régimen aduanero que permite recibir mercancías en un espacio delimitado de un Estado, sin el pago de gravámenes a la importación por considerarse que no se encuentran en el territorio aduanero y en el que no están sujetas al control habitual de la aduana.

**zonas de actividades logísticas (ZAL)** *f pl* Zonas especializadas en la organización y la regulación de los flujos de transporte y de información.

## Bibliografía

- Abajo, L. M.** (2000). *El despacho aduanero*. Madrid: Fundación Confemetal.
- Baena, J.** (2003). *Transporte Internacional*. Barcelona: Centro Internacional de Logística.
- Ballesteros, A.** (2001). *Comercio exterior. Teoría y práctica*. Murcia: Universidad de Murcia.
- Castán Farrero, J. M.; Cabañero Pisa, C.; Núñez Carballosa, A.** (2000). *La logística en la empresa*. Madrid: Pirámide.
- Jerez, J.** (2002). *Comercio Internacional*. Barcelona. ESIC.
- León, A.; Romero, R.** (2003). *Logística del transporte marítimo*. Barcelona: Centro Internacional de Logística.
- Mira, J.** (2001). *Gestión del transporte. Introducción a la gestión de la cadena del transporte*. Barcelona: Centro Internacional de Logística.
- Sánchez Gamborino, F. M.** (1998). *El contrato de transporte internacional, CMR*. Madrid: Tecnos.
- Varios autores** (2003). *El crédito documentario como instrumento financiero de la exportación*. Madrid: Instituto Español de Comercio Exterior.
- Vila, C.** (2004). *Logística de la carga aérea*. Barcelona: Centro Internacional de Logística.