

# ***EL TRANSPORTE INTERNACIONAL***

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	1
EL TRANSPORTE INTERNACIONAL.....	3
<i>Clasificación del transporte.</i>	3
<i>Transporte internacional.</i>	4
<i>Aspectos fundamentales del transporte internacional.</i>	4
<i>Funciones del transporte internacional.</i>	5
<i>Flete (gastos de transporte).</i>	7
<i>Legislación que rige el transporte internacional.</i>	9
<i>Documentos a portar en una operación de transporte internacional.</i>	13
TRAMITACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL .....	15
<i>Ciclo que rige una transacción comercial internacional.</i>	17
<i>Terminología utilizada en la tramitación del comercio internacional.</i>	20
<i>Tramitación de compras.</i>	23
<i>Trámites para la exportación.</i>	27
<i>Políticas económicas de los estados respecto al CI.</i>	32
CONCLUSIONES.....	37
BIBLIOGRAFÍA.....	40

## INTRODUCCIÓN

El **transporte** está **condicionado** por sus **vehículos**, **infraestructuras**, por las formas de utilizarlo y por la **sociedad** en la que es usado.

El transporte ha sido siempre privado aunque siempre han existido transportistas encargados del traslado de personas o cosas (carreteros, caravaneros y marinos). Pero es en nuestros días cuando se ha impulsado el transporte público aunque haya habido que solucionar problemas como su coste o su mantenimiento. Algunos ejemplos de transportes son: empresas ferroviarias, compañías navieras y líneas aéreas. También se producen numerosos transportes por carretera tanto en vehículos privados como en públicos como el autobús.

Las compañías **de transporte** son las más importantes dentro de cada país por la cantidad de avances que ha logrado este sector. Los servicios de transportes públicos tienen diferentes modos, zonas y servicios dependiendo de la finalidad que tenga en transporte dentro de ellos. También intervienen en ellos el usuario, el transportista y las administraciones del municipio, provincia o país.

Debido a la gran demanda en el transporte ha sido necesario crear **leyes** sobre la **circulación** en todos los medios de transporte (tierra, agua y aire). La preparación de ellas y su mantenimiento, cumplimiento y renovación está a cargo del estado. Más concretamente del ministerio encargado de esa tarea que ha creado numerosas administraciones para poder atender la demanda de los usuarios o funcionarios.

El **carácter internacional** del transporte hace necesario que también tenga que existir la cooperación y coordinación internacional.

Los grandes centros generadores o receptores de tráfico están condicionados por el tipo de geografía, economía o política que tienen.

Los **grandes países desarrollados** (con mucha riqueza mundial), forman una red densa de transportes con altos consumos energéticos y un mercado internacional donde muchas mercancías y personas son transportadas por todo el mundo. Sus infraestructuras y servicios son muy complejos y están muy desarrollados. Los **países menos desarrollados** tienen un transporte de menor complejidad con

pocos avances técnicos y con infraestructuras poco desarrolladas. El número de desplazamientos es escaso y los transportes que se producen son a causa del escaso mercado internacional en el que están involucrados.

En ambos casos se puede sacar **relación** entre las rentas, los índices de **desarrollo** (producción y consumo de energía), el **transporte** interno (niveles de motorización o densidad de infraestructuras) y la participación de los países en el **tráfico internacional**.

El Transporte internacional es la operación de tránsito aduanero mediante el cual se efectúa el transporte de mercancías o personas de un país otro; es decir, el transporte que se efectúa entre varias naciones, y que son sometidos a varias actividades materiales y legales (controles aduaneros).

## **EL TRANSPORTE INTERNACIONAL**

Del transporte se tiene doble acepción. Se puede entender y emplear como la acción de llevar los bienes o personas, de un lugar a otro. También como el conjunto de los diversos medios para el traslado de bienes o de personas.

Los medios de transporte han tenido y seguirán teniendo un papel de primer orden en la historia de la humanidad. Su constante evolución, que va desde el propio esfuerzo físico humano y el uso de animales hasta la invención de las máquinas, ha permitido el desarrollo alcanzado por el intercambio comercial.

### **CLASIFICACIÓN DEL TRANSPORTE:**

#### **1) Según el ámbito de operación:**

- Nacional: El autorizado para efectuar transporte entre distintos puntos del territorio nacional. Cuando es marítimo, fluvial, lacustre o aéreo, también se le conoce como cabotaje (Arts. 72 y sigs. Ley Orgánica de Aduanas; Art. 98 Ley de Aviación Civil)
- Internacional: El autorizado para efectuar transporte con el exterior del territorio nacional, es decir, entre naciones.
- Mixto: El autorizado para efectuar transporte, tanto entre distintos puntos del territorio nacional, como con el exterior.

#### **2) Según la nacionalidad de su matrícula:**

- Nacional: Si su matrícula ha sido expedida en el país.
- Extranjero: Si su matrícula ha sido expedida por otro país.

#### **3) Según el medio natural donde opera:**

- Marítimo: Navegación por mar, ríos (fluvial) y lagos (lacustre)
- Aéreo: Navegación por aire.

- Terrestre: Vehículos proyectados para circular en tierra.

#### **4) Según su función:**

- Carga: Transporte de mercancías.
- Pasajeros: Transporte de personas.
- Encomiendas: Transporte de pequeños bultos (postales). Normalmente este tipo de transporte se hace en compartimientos especiales en el transporte de pasajeros.
- Guerra: Transporte para fines bélicos.

#### **5) Según el modo:**

- Ordinario: Un solo modo de transporte (marítimo, aéreo o terrestre)
- Multimodal, intermodal o combinado: Dos o más modos diferentes de transporte en una operación de tránsito aduanero.

**TRANSPORTE INTERNACIONAL:** El Transporte internacional es la operación de tránsito aduanero mediante el cual se efectúa el transporte de mercancías o personas de un país a otro; es decir, el transporte que se efectúa entre varias naciones, y que son sometidos a varias actividades materiales y legales (controles aduaneros).

#### **ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL :**

El transporte de mercancías, que es parte de la denominada logística de comercio internacional, juega un papel fundamental en el comercio exterior. A medida que se disponga de mecanismos más eficientes de transporte y de una infraestructura adecuada para este, se agilizarán las actividades comerciales de carácter internacional, y su producto y relaciones con socios internacionales aumentarán.

Aunque tratar de aumentar la oferta de servicios de transporte no sea la herramienta más idónea para lograr significantes modificaciones de los flujos de comercio, es cada vez más importante para los países reducir sus costos de transporte,

estos han ganado importancia como factor que influye sobre la competitividad de las exportaciones, en comparación con los aranceles. Dentro del precio final de un producto, el componente del transporte está aumentando a raíz de la globalización de la producción, no solamente se transporta el producto final o bien de consumo desde su origen a su destino, sino cada vez más se transportan insumos provenientes de otros países, aumentando así la demanda mundial por servicios de transporte.

El transporte de mercancías cuenta con varios componentes esenciales para lograr un mejor desempeño, entre ellos podemos citar:

- La infraestructura, en la cual se incluyen las vías naturales o artificiales (ríos, lagos, océanos, espacio aéreo, rieles, carreteras) y las terminales.
- Las operaciones, compuestas por los modos de movilización que pueden ser unimodal o multimodal, es decir que involucra más de un medio de transporte, las unidades de operación (vagones, camiones, barco, aviones) y operadores de unidades.
- Los servicios que incluyen tanto a los proveedores individuales como corporativos (transportistas, conferencias navieras o aéreas) y los usuarios individuales o corporativos (importadores, exportadores, comercializadores o consejos de usuarios)

### **FUNCIONES DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL :**

Son muchas, pero entre ellas destacan:

- Funciones de naturaleza geográfica y ecológica (relativas al territorio y al hábitat del hombre): los medios de transporte y su evolución han configurado la capacidad del hombre a la hora de poblar territorios y de sobrevivir a partir de ellos.
- Funciones económicas: distribuye las mercancías finalizando el trabajo de los productores y permite a su vez que otros puedan trabajar con dichas mercancías.

- Funciones políticas y estratégicas: da la posibilidad de acceso a determinados territorios y facilita las relaciones entre poblaciones.
- Funciones sociales, recreativas y de mejora de la calidad de la vida: los transportes han incrementado la libertad, la movilidad de las personas, las relaciones interpersonales.

Los transportes ayudan al desarrollo económico, social, político y cultural. El aspecto de las ciudades está configurado por las infraestructuras y los nuevos medios.

Las actividades del transporte (un sistema muy importante al estar formado por muchos componentes relacionados entre sí) influyen muy notablemente en nuestra sociedad.

De sus *funciones económicas* tenemos entre ellas de naturaleza geográfica y ecológica (relativas al territorio y al hábitat del hombre), la que distribuye las mercancías finalizando el trabajo de los productores y permite a su vez que otros puedan trabajar con dichas mercancías, políticas y estratégicas que da la posibilidad de acceso a determinados territorios y facilita las relaciones entre poblaciones y las funciones sociales, recreativas y de mejora de la calidad de la vida incrementando la libertad, la movilidad de las personas y las relaciones interpersonales.

El transporte internacional es altamente sensible a todas las situaciones Socio – Económicas – Políticas mundiales y hasta las coyunturales provenientes de la naturaleza (climatología, cosechas). Tiene falacias tanto en el sector privado como público que hace que no sea tan efectivo como debiera. Costo del transporte representa cerca del 30% del valor de las mercancías, es importante negociarlo obteniendo beneficios.

El transporte debe llevar las mercancías al destino en perfectas condiciones y a un costo razonable.

Para poder competir adecuadamente en la realización de un transporte internacional deben estudiarse y calcularse muy bien los fletes, analizando los pros y contras de la operación, posición de compra y entrega, puerto de salida y destino,

transbordos, demoras, penalizaciones, despacho aduanero, restricciones de circulación, días festivos, huelgas, tránsitos, etc.

### **FLETE (GASTOS DE TRANSPORTE) :**

Se denominan flete al traslado o transporte de bienes desde el puerto de origen hasta el puerto de destino, o desde una bodega localizada en un país determinado hasta otra situada en un país distinto, cruzando las fronteras de dos o más países, por cualquier medio de transporte, por cuyo servicio se cobra un valor (llamado "flete"), que se expresa en el conocimiento de embarque, guía aérea o terrestre o carta de porte. Los fletes constituyen, dentro de la contabilidad nacional, parte de los servicios internacionales de mayor frecuencia relativa en la balanza de pagos.

La tarifa del flete se basa en el peso (tonelada) o en el volumen (cúbico). El armador cobra lo que sea más conveniente para obtener ingresos. Es determinada para cobrar fletes por mercadería. Cuando no está identificada, será cobrada como Tarifa General, que es más elevada. Para evitar mayores costos, se debe combinar previamente el flete con la agencia marítima del armador o con la Conferencia de Fletes.

En cuanto a los costos portuarios, los países siguen modelos tarifarios propios, algunos agregando tasas no correspondientes a la prestación de servicio como, por ejemplo, concernientes a la utilización de faroles en los buques, otros valiéndose del cobro por la utilización de los puertos calculando la tonelada bruta o el porte del buque.

Entre los gastos incidentes en el movimiento de las cargas en los puertos, las exportaciones deben pagar una tasa aduanera, cobrada por la utilización de las instalaciones portuarias y la estiba, tasa debida a la organización de las cargas en el buque con la utilización del equipamiento a bordo.

#### **Tipos de Traslado :**

- House to house: Mercadería colocada en un contenedor en la fábrica del exportador y entregada en la del consignatario.
- Pier to pier: Traslado entre dos terminales marítimas.



- Pier to house y/o House to pier: Mercadería almacenada en la terminal marítima que, al ser embarcada, es colocada en el contenedor por exigencia del exportador o por conveniencia del buque; mercadería retirada de las instalaciones del exportador en un contenedor, para ser desembarcada en el terminal marítimo, y no en la dirección del consignatario.

**Condiciones de la Carga :**

- Liner Terms o Berth Terms: las operaciones de carga, estiba, desestiba y descarga se cotiza dentro del flete. Se excluyen, en función de los usos y costumbres de los puertos, el costo de las operaciones previas al gancho en la carga o posteriores a este en la descarga. Esta forma de cotizar se utiliza en buques de línea o conferenciados, para la carga general.
- Free In /F I (Libre dentro...o Franco dentro...): Los gastos de la operación de carga no están incluidos en el flete y debe abonarlo la mercadería. Se incluyen los gastos de estiba y descarga.
- Free In ad Out /FIO (Libre dentro y fuera...): Significa que el flete cotizado no incluye los gastos de las operaciones de carga y descarga, sí los de estiba.
- Free In and Out and Stowed /FIOS (Libre dentro y fuera, libre de estiba): El flete no incluye los gastos de las operaciones de carga, descarga y estiba
- Free In and Out and Stowed and Trimmed / FIOST (Libre dentro, libre de estiba, trimado y puesto fuera del buque). Se diferencia de la cláusula anterior en la exclusión del gasto del paleo del grano por cuenta del transportista, quedando a cargo de la mercadería.
- Free in Liner Out / FILO (Gastos de carga por cuenta de la mercadería): Gastos de descarga por cuenta del armador o transportista.

- Liner in Free Out / LIFO (Gastos de carga por cuenta del armador o transportista). Es la inversa de FILO.

### **LEGISLACION QUE RIGE EL TRANSPORTE INTERNACIONAL :**

La legislación aduanera contiene algunas regulaciones específicas que recaen sobre las actividades que cumplen los operadores de transporte. Se destacan por su importancia las siguientes:

- El transporte internacional marítimo, aéreo y terrestre, para ser autorizado debe contar con un representante domiciliado en el lugar donde vaya a operar.
- Los transportistas internacionales marítimo, aéreo y terrestre, deben constituir garantía permanente y suficiente, para cubrir las obligaciones de los portadores, de las cuales son responsable solidarios.
- El arribo y salida del transporte debe realizarse en las aduanas habilitadas para la respectiva operación.
- Los vehículos de transporte están sujetos a requisa, por parte de las autoridades aduaneras.
- La circulación de vehículos de transporte de mercancías en la zona de vigilancia aduanera, debe contar con un permiso expedido por el administrador de la aduana de la respectiva circunscripción, salvo que porten los documentos comerciales o aduaneros correspondientes.
- Los vehículos de transporte en la oportunidad de practicar operaciones de tráfico internacional, están obligados a portar los documentos que amparen las mercancías objeto de la operación. Estos documentos son: Manifiesto de carga; conocimientos de embarque; Guía aérea o guía de encomienda, según sea el caso.
- Los portadores tienen la obligación de entregar a la aduana correspondiente, los documentos referidos en el punto anterior, en la

fecha de llegada o de salida del vehículo de transporte. También los pueden entregar desde el momento en que el vehículo hubiese llegado a la jurisdicción de la aduana.

- Los transportistas deben declarar a la aduana las mercancías descargadas de más y de menos.
- Los portadores de mercancías de importación y tránsito están obligados a notificar de inmediato a los consignatarios la llegada de las mercancías.
- El SENIAT debe mantener un registro actualizado de los operadores de transporte.

**Basamento legal :**

- Ley Orgánica de aduanas.
- Ley de aviación civil
- Ley de tránsito y transporte terrestre
- Ley de Navegación
- Código de comercio
- Tratados internacionales:
  - ◇ Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978.
  - ◇ Convenio sobre aviación civil internacional, 1977.
  - ◇ Convención Interamericana Sobre Contrato De Transporte Internacional De Mercadería por Carretera.
  - ◇ Convenio de Transporte de Mercaderías de Routier.
  - ◇ Convenio sobre el Contrato de Transporte y la Responsabilidad del Transportista.

En la ejecución de una operación de Transporte Internacional de Carga (TIC) es necesario tener en cuenta información que surge de dos contratos estrechamente

vinculados entre sí: el contrato de compraventa internacional y el contrato de transporte, cada uno de los cuales se materializa en un determinado documento.

**Contrato de Compraventa Internacional :** Es el instrumento principal de la transacción internacional, del cual derivan los contratos de transporte, seguro y pagos internacionales. Este contrato puede ser documentado formalmente por medio de una factura comercial o un simple fax o correo electrónico, según la dimensión de la transacción y la confianza establecida entre las partes. Por acuerdo de las partes puede regirse por la legislación del país del exportador o del importador, o de un tercer país elegido entre ambas, o por el convenio de la ONU sobre Contratos de Compraventa Internacionales de Mercancías (1980), o aun por reglas internacionales sobre prácticas comerciales. En el contrato se debe consignar lo siguiente:

- Las características de la mercancía objeto de la transacción (tipo, naturaleza, cantidad, peso, dimensiones, embalaje, unitarización, etc.);
- Las obligaciones del vendedor (fecha y lugar de entrega de las mercancías y de facturas, certificados y documentos de transporte);
- Las obligaciones del comprador (pago, recepción de las mercancías);
- La transferencia de riesgos, costos y propiedad. Los riesgos y los costos se consignan mediante los INCOTERMS.

La complejidad de una transacción comercial internacional lleva a que en los contratos de compraventa sea necesario determinar claramente por cuenta de quién corren los distintos gastos y responsabilidades que se originan en este tipo de negocio. Para ello se han adoptado diversas nomenclaturas sobre términos comerciales que se refieren a estos temas, siendo la más difundida la publicada por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que tiene sede en París. Esta institución, de carácter privado, publicó en 1936 la primera edición de los llamados INCOTERMS (Internacional Chamber of Commerce Trade Terms) o “cláusulas de precio”, los cuales conforman un conjunto de reglas aplicables internacionalmente con el propósito de facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados en una transacción internacional.

Los INCOTERMS especifican:

- Quién contrata y paga el servicio de transporte, el seguro y los gravámenes aduaneros;
- El lugar de entrega de la carga; y
- Quién se responsabiliza en caso de pérdida, daño o demora de la carga.

**Contrato de Transporte :** Este contrato consiste en un acuerdo de voluntades entre un operador de transporte (compañía naviera, aerocomercial, ferroviaria o carretera, o un operador de transporte multimodal) y un usuario del servicio de transporte (exportador, importador, intermediario), por el cual el primero se compromete a transportar la carga desde un determinado lugar de origen hasta el destino final que se le indique, a cambio de un precio determinado (flete).

El contrato debe consignar:

- Lugar y fecha de su celebración.
- Nombre y dirección del operador de transporte, del embarcador (exportador, importador o intermediario) y del consignatario (a quien se le deberá entregar la carga en destino).
- Lugar y fecha en que fue recibida la mercancía por el operador de transporte, y lugar de destino donde deberá ser entregada.
- Descripción de la carga (tipo, naturaleza, cantidad, volumen, peso bruto y neto, embalaje, marcas especiales, tipo de unitarización y valor declarado de la mercancía).
- Costos de transporte y monto de los intereses por demora en la entrega.
- Instrucciones del embarcador (exportador/importador/intermediario) al operador de transporte con relación a la carga.
- Lista de documentos entregados al operador de transporte.
- Instrucciones y datos específicos de cada modo de transporte.

Todos los contratos de transporte están regidos por normas nacionales e internacionales y se formalizan en documentos cuyo formato varía según el modo de transporte.

## **DOCUMENTOS QUE DEBE PORTAR EL TRANSPORTISTA EN UNA OPERACIÓN DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA :**

1. El Manifiesto de Carga, documento que contiene una lista de las mercancías que constituyen el cargamento de una nave, una aeronave o cualquier otro vehículo de transporte, en el momento de su llegada a un territorio aduanero o su salida de un territorio.

2. El documento que prueba el contrato de transporte (Carta de Porte Carretero, Ferroviario o Aéreo, Conocimiento de Embarque o Conocimiento para transporte intermodal o multimodal), expedido por la empresa de transporte y entregado al embarcador como recibo de la mercancía que se va a transportar.

3. El documento que acredita el régimen aduanero al cual está sujeta la mercancía transportada, tal como la exportación, la importación o el tránsito.

Por la importancia que reviste para la facilitación del transporte terrestre y fluvial internacional, evitando demoras y sobrecostos, el régimen de tránsito aduanero merece una consideración especial.

### **Documento de Tránsito Aduanero Internacional**

La mercancía transportada puede encontrarse bajo el régimen de tránsito aduanero internacional. Esto significa que su transporte se realiza, bajo control aduanero, desde una oficina aduanera de partida hasta una oficina aduanera de destino y en una misma operación en el curso de la cual se cruzan una o varias fronteras. En este caso el transportista deberá portar un documento en el cual queden asentados los controles aduaneros realizados a la carga. Este formulario, debidamente completado con la información requerida y firmado por el declarante, documenta la operación de tránsito aduanero internacional, cuyas premisas más importantes son las siguientes:

#### ***a) Reconocimiento internacional de las medidas de control aduanero***

Las medidas de control aduanero que se aplican en el país de origen de la operación de tránsito aduanero internacional son aceptadas, en general, por las aduanas de los países de tránsito y de destino, las que se limitan a revisar el número, código y estado de los precintos aduaneros, asegurándose de que éstos, la unidad de carga y la unidad de transporte, no tengan señales

de haber sido forzados o violados. También vigilan que la operación de transporte se realice por la ruta y en los plazos previstos. Sin embargo, nada de esto excluye el derecho de las autoridades aduaneras de los países de tránsito, de aplicar otras medidas de control que crean pertinentes en caso de que existan sospechas de irregularidad.

*b) Suspensión de gravámenes a la importación o la exportación*

Mientras dure la operación de tránsito aduanero internacional, tanto las mercancías como las unidades de carga y las unidades de transporte podrán atravesar el territorio de uno o más países de tránsito, en goce de la suspensión de gravámenes a la importación o a la exportación, sin perjuicio del pago de tasas por los servicios efectivamente prestados durante el trayecto (manipuleo en terminales de carga, almacenamiento, etc.).

## **TRAMITACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**La tramitación aduanera** comprende los diferentes aspectos relacionados con los trámites a realizar antes y después de los procesos de importación, exportación y tránsito, aplicando en todos los casos el marco teórico – legal correspondiente.

**El trámite aduanero**, es fundamental para lograr un fin determinado en la introducción, salida y tránsito de mercancías a través del Territorio Nacional. Pues, desde el mismo momento en que nace la idea de comprar o vender en otros países mercancías extranjeras se recurre al trámite no necesariamente aduanero al comienzo, en el universo arancelario existen mercancías sujetas a ciertos requerimientos legales como permisos, cupos, licencias, franquicias, exoneraciones, etc. Documentos que se deben tener antes del despacho de las mismas, luego las palabras “Importar” o “Exportar” representan un sentido Técnico-Legal, por lo que es necesario que ese hecho se completa con una variedad de trámites ante las aduanas, que sólo la determinación del consumo de la mercancía puede obligar al comprador a cumplir, con la obligación tributaria.

Las mercancías objeto de operaciones aduaneras deberán ser declaradas a la aduana por quienes acrediten la cualidad jurídica de consignatario, exportador o remitente, dentro de los cinco (05) días hábiles siguientes a su ingreso a las zonas de almacenamiento debidamente autorizadas, según el caso, mediante la documentación, términos y condiciones que determine el Reglamento.

Quienes hayan declarado las mercancías se consideran a los efectos de la legislación aduanera como propietarios de aquellas y estarán sujetos a las obligaciones y derechos que se causen con motivo de la operación aduanera.

La declaración de las mercancías se hará mediante la documentación y formalidades que determine el reglamento.

**Manifiesto de importación:** Es el conjunto de documentos que para cada



importación debe presentarse a la oficina aduanera con el objeto que se formalice el trámite de nacionalización de la mercancía que se importa.

En el régimen de importación, la nacionalización equivale al desaduanamiento.

Cumplido este proceso las mercancías nacionalizadas se equiparan a las nacionales en cuanto a los derechos de comercialización y uso de las mismas.

Los trámites y procedimientos para desaduanizar una importación ordinaria son los siguientes:

- 1) Declaración de las mercancías, que involucra la presentación ante la aduana de los siguientes documentos:
  - A) Declaración de Aduanas, conformada por cuatro (04) formularios:
    - Declaración Andina del Valor.
    - Declaración Unica de Aduana.
    - Manifiesto de Importación y Declaración del Valor
    - Determinación de Derecho de Importación, Impuesto al Valor Agregado y Pago de Tasa Aduanera.
  - B) Original de la Factura Comercial definitiva.
  - C) Original del Documento de Transporte (BL, Guía Aérea o Guía de Encomiendas).
  - D) Original de los documentos exigibles según el Arancel de Aduanas (Permisos, Licencias, Certificados, etc.).
  - E) El Poder Notariado o Autorización del Consignatario al Agente Aduanal para tramitar en su nombre.
- 2) Recepción de Documentos.
- 3) Reconocimiento Aduanero.
- 4) Conformación o Liquidación de Derechos.
- 5) Pago de Derechos Aduaneros y Tributarios.
- 6) Retiros de las Mercancías.

## **CICLO QUE SIGUE UNA TRANSACCIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL :**

Existen dos motivos principales que explican el elevado porcentaje de intercambios comerciales que se financian: cubrir los riesgos de la transacción comercial y proveer liquidez a una o ambas partes involucradas en la transacción. Respecto al primer punto, el riesgo de una transacción comercial transfronteriza es mucho mayor que el implícito en una transacción comercial doméstica. Los mercados en los cuales se opera y los clientes con los que se realizan transacciones muchas veces son desconocidos, y existe una alta incertidumbre sobre las variables económicas y el entorno político e institucional del destino u origen del producto.

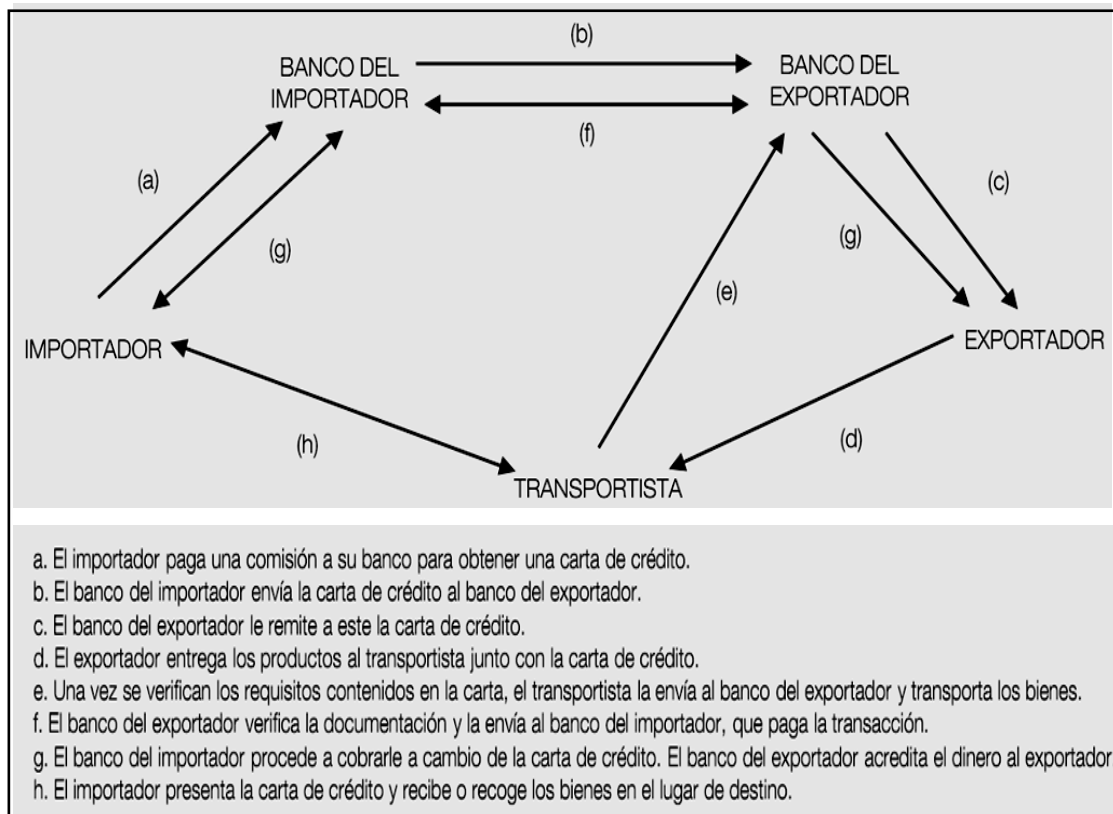
Así, por ejemplo, un exportador puede experimentar pérdidas inesperadas por impago del importador, porque los productos son retenidos en la frontera del país importador, porque sufren daños durante el transporte o porque el tipo de cambio sufre una oscilación abrupta a lo largo del trayecto. Pero también existen riesgos similares por el lado del importador. Estos riesgos para ambas partes se acentúan si se tiene en cuenta que el tiempo para culminar una transacción transfronteriza es, en promedio, mayor que el necesario para una transacción doméstica. En otras palabras, para cubrir esos riesgos el exportador desearía enviar el producto solo después de recibir el pago, mientras que, por el contrario, el importador desearía pagar solamente después de recibir el producto en buen estado. Uno de los papeles de la financiación al comercio internacional es posibilitar intercambios en los que las dos partes tienen posiciones de partida incompatibles para completar la transacción.

En segundo lugar, el mayor tiempo necesario para completar una operación transfronteriza suele generar mayores necesidades de liquidez en ambas partes involucradas. Un exportador (especialmente si el comprador representa una parte importante de sus ventas) necesita financiar la producción asociada a sus envíos, mientras que el importador (por ejemplo, un distribuidor) puede necesitar financiación para la compra de esos productos importados hasta que los venda en el mercado local y genere suficiente liquidez para pagar al exportador. La financiación

al comercio también cubre, en ocasiones, esta necesidad de acercar el pago del producto al envío por parte del productor, pero también al momento de la recepción por parte del importador (o incluso dilatarlo más allá de ese momento).

***¿A través de qué instrumentos se realiza la financiación al comercio, para cubrir al menos parte de esos riesgos o proveer liquidez a las partes involucradas?*** A lo largo del tiempo se han ido desarrollando diferentes instrumentos para cubrir estas necesidades. El más común y el que ha ido ganando mayor importancia en los últimos años es el crédito comercial, proporcionado por el exportador. Según esta modalidad, el importador solamente paga después de haber recibido el producto y de comprobar su buen estado (open account). Se trata, por tanto, de una financiación no intermediada en la que el exportador asume el riesgo y la provisión de liquidez para que la transacción se realice.

Dentro de los instrumentos de financiación intermediados (es decir, en los que se involucra por lo menos a un agente adicional al exportador e importador), el más utilizado y también más tradicional es la **carta de crédito**, cuyo funcionamiento se resume en el diagrama adjunto en la página siguiente. La carta de crédito es emitida por la entidad financiera del importador, quien promete el pago al banco del exportador cuando este último presente la documentación que justifique que el producto ha sido enviado de acuerdo con lo estipulado en el contrato. De este modo, a través de la reputación de las entidades financieras, se cubre parte de los riesgos asociados a la transacción internacional. Otras modalidades de la carta de crédito pueden incluir la confirmación, es decir, el banco del exportador asume como suya la promesa de pago del banco del importador. Por supuesto, la promesa de pago resultante de una carta de crédito puede utilizarse, mediante su descuento, para otorgar liquidez al exportador. Al mismo tiempo, la carta de crédito puede estar asociada con liquidez aportada al importador por parte de su banco. De este modo, la carta de crédito es un instrumento muy seguro, aunque requiere elevados requerimientos transaccionales y documentales.



El crédito documentario es similar a la carta de crédito, pero simplificando la primera parte del esquema. En el crédito documentario el exportador envía los bienes y, en paralelo, transmite a su banco los documentos para que realice el cobro. Es decir, se simplifica la transacción a cambio de que el exportador asuma más riesgo.

Entre los instrumentos de financiación también se encuentran los seguros y garantías, que cubren todo tipo de riesgos (entre otros, el de crédito, políticos o de tipo de cambio). En este mercado, que había estado dominado históricamente por el sector público, el sector privado ha aumentado mucho su protagonismo en los últimos años, hasta relegar al sector público a un papel meramente presencial en el período previo a la crisis.

Finalmente, existen instrumentos destinados principalmente a la provisión de liquidez. Por un lado, están las modalidades de forwarding y forfaiting, que, en su versión más simple, consisten en la venta a un banco (con descuento y sin recurso) de los flujos de ingresos futuros asociados a la exportación. Por otro lado, también es

importante la financiación de capital circulante de la transacción, cuyo peso ha aumentado significativamente en los últimos años, debido, sobre todo, al desarrollo de las titularizaciones y financiación estructurada asociadas a las transacciones comerciales.

Existe evidencia histórica de que las restricciones de financiación han limitado notablemente los intercambios de bienes y servicios entre países.

Por otro lado, la expansión reciente de estos mercados de financiación, sobre todo en países emergentes, habría sido determinante para el aumento del comercio internacional con esas regiones, especialmente dado que el riesgo de comerciar (y la demanda de financiación) es mayor cuanto más desconocido es el mercado de destino. De este modo, el desarrollo reciente de los mercados financieros podría explicar la pérdida de cuota del comercio mundial de las transacciones exclusivamente entre países desarrollados en favor de transacciones en las que al menos una de las partes está en una economía emergente.

### **TERMINOLOGÍA UTILIZADA EN LA TRAMITACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL :**

La complejidad de una transacción comercial internacional lleva a que en los contratos de compraventa sea necesario determinar claramente por cuenta de quién corren los distintos gastos y responsabilidades que se originan en este tipo de negocio. Para ello se han adoptado diversas nomenclaturas sobre términos comerciales que se refieren a estos temas, siendo la más difundida la publicada por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que tiene sede en París. Esta institución, de carácter privado, publicó en 1936 la primera edición de los llamados INCOTERMS (International Chamber of Commerce Trade Terms) o “cláusulas de precio”, los cuales conforman un conjunto de reglas aplicables internacionalmente con el propósito de facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados en una transacción internacional.

Los INCOTERMS especifican:

- Quién contrata y paga el servicio de transporte, el seguro y los

gravámenes aduaneros;

- El lugar de entrega de la carga; y
- Quién se responsabiliza en caso de pérdida, daño o demora de la carga.

Desde sus inicios los Incoterms han ido aumentando, en cuanto al número de términos, hasta llegar a la actualidad, en la que se utilizan un total de 13, que describimos a continuación :

• **EXW (Ex-works)**

El vendedor ha cumplido su obligación de entrega al poner la mercadería en su fábrica, taller, etc. a disposición del comprador. No es responsable ni de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.

• **FCA: Free carrier (Franco Transportista - libre transportista)**

El vendedor cumple con su obligación al poner la mercadería en el lugar fijado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

• **FOB: (Free on Board - Libre a bordo)**

Va seguido del puerto de embarque, ej. F.O.B. Buenos Aires. Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

• **FAS: (Free along side ship - Libre al costado del buque)**

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de embarque. El precio de la mercadería se entiende puesta a lo largo (costado) del navío en el puerto

convenido, sobre el muelle o en barcazas, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor. El vendedor debe despachar la mercadería en aduana. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

- **CFR (Cost & Freight - Costo y Flete)**

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino. El precio comprende la mercadería puesta en puerto de destino, con flete pagado pero seguro no cubierto. El vendedor debe despachar la mercadería en Aduana y solamente puede usarse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores.

- **CIF (Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete)**

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.

- **CPT (Carriage paid to -Transporte Pagado Hasta)**

El vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación.

- **CIP (Carriage and Insurance Paid to - Transporte y Seguro pagados hasta)**

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, pero además debe conseguir un seguro a su cargo.

- **DAF (Delivered at Frontier - Entregado en frontera)**

El vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercadería, en el lugar convenido de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. Es fundamental indicar con precisión el punto de la frontera correspondiente

- **DES (Delivered ex Ship - Entregada sobre buque)**

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino, sin despacharla en aduana para la importación.

- **DEQ [Delivered ex Quay (Duty Paid) - Entregada en muelle (derechos pagados)]**

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto de destino convenido.

- **DDU (Delivered Duty Unpaid - Entregada derechos no pagados)**

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con la entrega de la mercadería hasta ese sitio (excluidos derechos, cargas oficiales e impuestos), así como de los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

- **DDP (Delivered Duty Paid - Entregada derechos pagados)**

El vendedor asume las mismas obligaciones que en D.D.U. más los derechos, impuestos y cargas

### **TRAMITACIÓN DE COMPRAS :**

En nuestra normativa, el término “compraventa” está definido en el Código Civil como el contrato en el que “uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ello un precio cierto, en dinero, o signo que lo represente”.

Por su lado, el término “internacional” se refiere a “aquel contrato en el que las partes se encuentran sometidas a diferentes ordenamientos jurídicos”.

Los caracteres del contrato son:

- Consensual: se perfecciona con el sólo consentimiento.
- Bilateral: perteneciente a dos partes.
- Oneroso: implica alguna contraprestación.
- Conmutativo: prestaciones recíprocas equivalentes y determinadas.



- Traslato del dominio: transfiere el dominio

Las relaciones a nivel internacional son cada vez más numerosas, y el número de países que se relacionan entre ellos aumenta día a día. Es por ello que existen un número creciente de problemas respecto a la aplicación de una normativa u otra en el momento de incumplimiento de una de las partes o desacuerdo sobre cualquier aspecto, si las partes mencionadas no habían especificado previamente la normativa que regía su contrato.

En un contrato de compraventa internacional, además se pueden encontrar varios contratos intrínsecos, lo que implica que puedan existir conjuntamente normativas que tengan entre ellas grandes divergencias.

Las normativas pueden divergir en aspectos como:

- La formación del contrato.
- La entrega de la mercancía.
- El medio de pago.
- El pago del precio.
- La mediación bancaria.
- El transporte.
- El seguro de mercancías, etc

Además, se deben cumplir las normas administrativas que rigen el comercio exterior, como las de importación, exportación, aduanas, control de cambios, etc.

Estas grandes diferencias empezaron a unificarse con el uso generalizado a nivel mundial de los Incoterms, que definen los derechos y obligaciones de las partes en las relaciones de compraventa internacional.

### **Requisitos básicos de todo contrato:**

Para poder celebrar un contrato es necesario:

- Capacidad de obrar para contratar. No sólo es necesario tener la mayoría de edad, sino también gozar del pleno ejercicio de los derechos cívicos

- Consentimiento de ambas partes. Es recomendable anexar al contrato copia del poder de cada parte contratante, y si ello no fuere posible, conviene incluir la cláusula siguiente: “Ambas partes se reconocen recíprocamente la capacidad para otorgar el presente contrato”.
- Objeto lícito. Será todo aquello que no sea contrario al orden público, a la moral y a las buenas costumbres.
- Cosa determinada.
- Precio cierto en dinero o signo que lo represente. Se considerará nulo el contrato que no especifique el precio de la mercancía, y éste no se pueda cuantificar.
- Ánimo de reventa y de lucro (en compraventa mercantil).
- No existe requisito especial de forma

### **Obligaciones de las partes:**

Se dan dos prestaciones esenciales:

- Obligación del vendedor a entregar la cosa (o servicio).
- Obligación del comprador a pagar el precio.

Más concretamente, las obligaciones del vendedor quedarán satisfechas en el momento de la entrega de la mercancía (o realización del servicio). Pero esta entrega no se puede hacer de cualquier modo. Aquí serán muy importantes los términos INCOTERMS utilizados en el contrato, que establecerán el momento y el lugar de entrega de la mercancía.

Debemos destacar que en este tipo de contratos es muy importante la autonomía de la voluntad, con lo que la obligación del vendedor podría quedar definida como “puesta a disposición”. La importancia que tiene el momento de la entrega de la mercancía tiene que ver con las repercusiones que podría tener una demora en este plazo sobre el conjunto de la relación contractual. Puede suceder que el retraso en la entrega de una mercancía derive en el incumplimiento de otra serie de contratos para los cuales era necesaria la disposición de la citada mercancía.

La parte vendedora también está obligada a responder de los vicios ocultos y evicción que sobre la mercancía entregada pudieran surgir.

Podemos resumir las obligaciones del vendedor en:

- Transmitir la propiedad de la cosa vendida.
- Entregar la cosa vendida en los términos pactados.
- Conservar y custodiar la cosa que se ha obligado a entregar. Será responsable de los riesgos de la cosa hasta el momento de su entrega.
- Entregar al comprador los títulos de propiedad de la cosa.
- Prestar garantía o saneamiento en caso de evicción o vicios ocultos

Podemos resumir las obligaciones del comprador en:

- Pagar el precio en el lugar y tiempo pactado.
- Prestar las garantías pactadas en caso de plazo aplazado.
- Recibir la cosa comprada.
- Pagar intereses pactados en caso de pago aplazado.
- Pagar los gastos de inscripción en el Registro de la Propiedad, si se trata de bienes inmuebles

En general, se acepta el hecho de que la transmisión de la responsabilidad de la mercancía vendida se produce en el momento de la entrega de la cosa, al margen de lo que las partes hubiesen podido pactar. Si se entiende que la responsabilidad del vendedor cesa en el momento del embarque de la mercancía, quedaría en cierto modo desprotegida la parte compradora en cuanto a los defectos de la mercancía relativos a su calidad y cantidad. Pero el comprador cuenta con un plazo para el análisis de lo adquirido, por lo que esta responsabilidad que ahora se pretende determinar será la que derive de supuestos de fuerza mayor o de accidentes en el transporte de las mercancías.

En resumen:

- En una compraventa de una cosa determinada, el riesgo es del vendedor hasta que se pone la cosa a disposición del comprador.

- En una compraventa de una cosa genérica, el riesgo es del vendedor hasta el momento en que la cosa vendida fuere cierta o determinada, con marcas o señales que la identifiquen

## **TRAMITES PARA LA EXPORTACIÓN :**

### **Documentos básicos para exportar :**

- Declaración de Aduanas
- Documento de Transporte
- Factura Comercial Definitiva

Declaración de Aduanas : Este documento forma parte de los trámites aduaneros, debe ser realizado y presentado por personal especializado, en este caso un agente de aduanas debidamente inscrito ante el Ministerio de Finanzas. Las mercancías a ser exportadas deberán ser declaradas ante la aduana dentro de un plazo máximo de cinco (5) días hábiles, contados a partir de la fecha de ingreso a las zonas de almacenamiento habilitadas, tal como lo establece la Ley Orgánica de Aduanas.

**Fundamento Legal:** Ley Orgánica de Aduanas (L.O.A): Artículos: 30. Reglamento de la L.O.A: Artículos: 98; 99.

Documento de Transporte : Constituye el documento de contrato entre el expedidor (exportador) y el transportista para el traslado de determinadas mercancías de un lugar a otro. Es decir, es el contrato de fletamento entre el transportista y el exportador, el cual tiene carácter de título de propiedad sobre la mercancía.

**Fundamento Legal:** Ley Orgánica de Aduanas (L.O.A): Artículos: 18; 30. Reglamento de la L.O.A: Artículos: 65; 68; 70;73; 98; 99;101. De acuerdo a la modalidad de transporte acordada con el comprador para la realización de la exportación puede ser:

**Conocimiento de Embarque:** Cuando se trate de transporte marítimo, contendrá datos como: nombre y dirección del embarcador y del consignatario; lugares de embarque y de destino; marcas y numeración; clase; cantidad; peso; volumen; contenido de los bultos; tipo de fletes; valor de la mercancía; otros gastos; condición de entrega. etc.

**Guía Aérea:** Cuando se trate de transporte aéreo contendrá datos como: nombre y dirección del embarcador y del consignatario; lugares de embarque y de destino; marcas y numeración; clase; cantidad; peso; volumen; contenido de los bultos; tipo de fletes; valor de la mercancía; otros gastos; condición de entrega; etc.

**Conocimiento de Embarque Terrestre o Guía de Encomienda:** Cuando se trate de transporte terrestre, contendrá datos como: nombre y dirección del remitente; lugar y fecha de embarque de la carga; lugar previsto para la entrega; nombre y dirección del destinatario; cantidad; clase de bultos; marcas y números; denominación corriente de la denominación de la carga; flete; gastos suplementarios y valor de la Mercancía; etc.

Factura Comercial definitiva : Este un documento preparado por el exportador con el objeto de amparar las mercancías, debe ser detallada como sea posible y estar claramente redactada. La factura comercial definitiva es el documento que describe las mercancías, por lo general contiene información sobre la aduana de salida y puerto de entrada, nombre y dirección del vendedor , nombre y dirección del consignatario, descripción detallada del mercancía, cantidades, peso, modalidades del embarque, precio de la mercancía, especificando el tipo de moneda y señalando su equivalente en moneda nacional ( sin incluir IVA), tipo de divisas, condiciones de venta, lugar y fecha de expedición, además de requerimientos adicionales exigidos por el comprador.

**Fundamento Legal:** Ley Orgánica de Aduanas (L.O.A): Artículo: 3. Reglamento de la L.O.A: Artículos: Artículos: 98; 99; 101;104;105;106.

**Documentos Exigidos según el lugar de destino:**

- Certificado de Origen
- Certificado de Calidad

Certificado de Origen : Este es un documento que acredita el origen y procedencia de las mercancías, basado en las normas de origen establecidas en los diferentes esquemas de preferencia y convenios o acuerdos suscritos por Venezuela.

Certificado de Calidad : Es un documento emitido por el Estado venezolano a través del Fondo para la Normalización y Certificación de la Calidad (Fondonorma), mediante el cual se hace constar que determinada mercancía cumple con una especificación o norma técnica suministrada por la parte interesada.

**Documentos exigidos según el tipo de Producto:**

- Registro Sanitario
- Certificado Fitosanitario
- Certificado Zoo-Sanitario
- Certificado Ictio-Sanitario

Registro Sanitario : Documento obligatorio para los productos objeto de algún grado de elaboración que están destinados al consumo humano, como alimentos procesados, bebidas, medicamentos y cosméticos.

Certificado Fitosanitario : Documento requerido para las exportaciones de productos de Origen Vegetal, el cual es exigido tanto en las aduanas venezolanas como en las aduanas del país importador

Certificado Zoo-Sanitario : Documento necesario para la exportación de animales vivos y de productos y subproductos de origen animal

Certificado Ictio-Sanitario : Documento necesario para la exportación de productos pesqueros y acuícolas.

**Documentos Opcionales o Complementarios:**

- Registro de Exportadores
- Póliza de Seguros
- Certificado de Valor Agregado Nacional (VAN)
- Clasificación Arancelaria

Registro de Exportadores : Es un sistema de información que permitirá mediante un procedimiento expedito y veraz, controlar y otorgar celeridad a los regímenes de incentivos fiscales y a los mecanismos de reintegro previstos en las leyes de carácter tributario y originados por operaciones aduaneras de exportación.

Póliza de Seguros : Aunque no es obligatoria, la póliza de seguros es uno de los documentos más utilizados en las operaciones de exportación. En Venezuela existen dos tipos de seguros:

**Seguro de Crédito a la Exportación:** Es un instrumento destinado a proteger al exportador venezolano contra los riesgos comerciales y no comerciales que pueden ocasionarse durante la operación de exportación.

**Seguros Ordinarios:** Son los seguros otorgados por las empresas privadas dedicadas a esta actividad. Los trámites y requisitos necesarios para la emisión de la póliza, así como los límites de cobertura son fijados por la empresa que los confiere. Los tres (3) tipos de seguros más usados en materia de exportaciones son los seguros de carga, valores y fletes.

Certificado de Valor Agregado Nacional (VAN) : Este certificado determina el porcentaje de insumos nacionales que posee el producto a exportar. Sólo es necesario en aquellos casos en los que se desee solicitar financiamiento para

realizar la exportación, acogerse a la política automotriz y/o a la Ley de Zona Franca. Este documento se gestiona ante El Ministerio de Producción y Comercio.

Clasificación Arancelaria : Es un documento emitido por el SENIAT y su función es asegurar, tanto al exportador como a los funcionarios públicos, que el ítem arancelario donde se clasificó la mercancía es el que efectivamente le corresponde, de acuerdo a lo establecido en el Sistema Armonizado.

El exportador, en un plazo de diez (10) días hábiles bancarios previo a la consignación de la Declaración de Aduana para la Exportación ante la autoridad competente, llenará la planilla de Intención de Exportación (IE), obtenida por medios electrónicos desde la página Web de CADIVI **www.cadivi.gob.ve**, y la presentará en la aduana respectiva, la cual validará la misma a través de los medios pertinentes .

Sin la Intención de Exportación (IE) validada, no podrá efectuarse la exportación de la mercancía.

Una vez efectuada la operación aduanera, el exportador llenará la planilla de Exportación Realizada (ER), obtenida igualmente por medios electrónicos desde la página Web de CADIVI **www.cadivi.gob.ve**, y la remitirá a la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) a través de Mercantil Banco Universal, dentro de los cinco (5) días hábiles bancarios siguientes a la fecha de la exportación.

Para efectos de control posterior sobre la venta de divisas al Banco Central de Venezuela, los exportadores presentarán ante el Banco respectivo, la planilla de Declaración de Ventas de Divisas (DVD) obtenida por medios electrónicos, dentro de los cinco (5) días hábiles bancarios siguientes a la fecha de la disponibilidad, junto con la copia de la documentación que demuestre la venta de las divisas al BCV.



## **POLITICAS ECONÓMICAS DE LOS ESTADOS RESPECTO AL COMERCIO INTERNACIONAL :**

Desde la formación de las diversas naciones se ha desarrollado una fuerte polémica sobre cómo deben los países instrumentar sus relaciones comerciales con el resto del mundo. Sobre este particular, las diferentes escuelas de pensamiento económico, han hecho énfasis en destacar dos planteamientos antagónicos: por una parte, el esquema proteccionista y, por la otra, el planteamiento librecambista. Es así como ***La política comercial se define como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo;*** comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos, que gravan las operaciones del comercio exterior; añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto menos competitivo. Sin embargo, ¿Cómo se conforma la política comercial?, es decir, ¿Qué instrumentos son los más utilizados o conocidos?

**Instrumentos de la Política Comercial :** Complejo resulta referirse a las relaciones comerciales internacionales, en especial dada la actual expansión que estas han experimentado en los últimos 30 años. El sistema internacional vivió una transformación muy profunda a partir de los años setenta. Esto implicó una transición a partir de un escenario dominado por las relaciones cerradas entre los Estados, hacia otro caracterizado por múltiples relaciones, no solo internacionales sino también de carácter transnacional. No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente en sí misma y que no necesite del apoyo de los demás países; aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras áreas.

Nuestro país no ha estado al margen de este fenómeno, orientándose hacia una economía abierta al mundo como contraposición al proteccionismo dominante hasta finales de los años sesenta y principios de la década del setenta, lo que redundó en grandes beneficios, no sólo para países como Venezuela, sino también para los demás

países latinoamericanos, más aun, para el sector privado que vio frente a sí todo un mundo de potenciales nuevos consumidores de productos venezolanos, que hasta el momento se restringía solamente al limitado mercado nacional. Es en este contexto donde surgen algunas acciones realizadas cuyo objetivo es la defensa y conquista de mercados, mediante lo que se ha denominado restricciones comerciales, las cuales controlan e influyen sobre el comercio internacional, abarcando desde los aranceles hasta las menos obvias (y a menudo complejas) regulaciones y restricciones no arancelarias. Estas limitaciones pueden influir sobre el nivel y las pautas del comercio, y sobre la situación competitiva de los países. En muchos casos, sus consecuencias son importantes tanto para los países exportadores como para los importadores.

Ocasionalmente, las estrategias restrictivas han sido razonables y mayoritariamente aceptadas por los actores involucrados en el juego; no obstante, otras veces, ambas prácticas han tomado el carácter de desleales, pues intentan como única y primordial finalidad eliminar a la competencia, ya sea por medio de maniobras agresivas de precios o de subsidios, y mediante mecanismos defensivos que apuntan a cerrar los territorios nacionales a los productos extranjeros. Ahora bien, ¿cómo clasificamos a estos instrumentos?:

**El arancel :** Es el instrumento más común de protección pero no es el único y los países pueden restringir su comercio exterior de muchas otras maneras, las barreras arancelarias continúan cayendo como resultado de negociaciones multilaterales.

**Los subsidios :** A las exportaciones son impuestos negativos, ya que su propósito es incrementarlas desplazando el gasto extranjero hacia los productos domésticos.

**Restricciones cuantitativas :** Se logra limitando el volumen físico en las cuotas de importaciones y exportaciones.

**Dumping :** Es una discriminación de precios internacionales, se presenta cuando un monopolista cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores domésticos por un bien igual o comparable.

El comercio internacional es una vía segura para alcanzar crecimiento y el posterior desarrollo económico. La literatura al respecto lo explica fácil y ampliamente, incluso la doctrina económica analiza los niveles en que se da ese desarrollo, y el por qué comercializan las naciones. El crecimiento económico lo determinan ciertos elementos o factores, y está precedido por etapas y actividades económicas específicas. El comercio internacional conforma una de las actividades económicas de esas etapas de despegue que de manera cíclica impulsan o catalizan el proceso de crecimiento, es decir, si las fuerzas productivas combinan eficientemente los determinantes del crecimiento, el aumento de la producción no se hará esperar y, en consecuencia, la expansión del mercado se llevará a cabo por dos vías, una interna y otra externa. Por la vía interna se incrementa la productividad y por la externa se acumula y se reinvierte capital. Este ciclo genera otro ciclo y la sucesión de los mismos impulsa el crecimiento económico, de forma tal que las desigualdades de ese proceso sean compensadas por la institucionalidad; es de advertir que este proceso no es lineal, es además complejo, y desde el punto de vista ético es hasta injusto, pero en nuestro criterio es precisamente aquí donde el capital social y humano de la sociedad juega un papel preponderante en la corrección de la desviación que llevan implícitas las actividades de crecimiento económico.

Así, la productividad económica, la acumulación de capital y la institucionalidad se convierten en elementos claves del crecimiento por la vía externa, ya que la competitividad está ligada a estos elementos; en consecuencia, para lograr crecimiento hacia el mercado externo hay que ser competitivo. Ser competitivo significa que nuestros productos sean preferidos en el exterior, y para ello deben tener ventajas con respecto a otros. Estas ventajas están vinculadas de nuevo con la productividad, la acumulación de capital, pero sobre todo con el elemento institucional a partir del cual se dan los acuerdos y convenios de integración entre las naciones.

El comercio internacional es un camino para alcanzar crecimiento económico pues aumenta la frontera de producción de la sociedad de ahí que se corresponde con una etapa de crecimiento y tiene una institucionalidad que le es propia. El

proceso de integración económica se inscribe en el contexto del comercio internacional y consiste en eliminar en forma progresiva las fronteras económicas entre los países.

Existen diferentes maneras de integración, como: acuerdo preferencial, zona de libre cambio, unión aduanera, mercado común, mercado único, unión económica, unión monetaria y unión económica plena, cada una de las cuales tiene una institucionalidad diferente. Esto complica la estrategia de crecimiento hacia afuera en la medida en que las economías de los países son diferentes.

Avanzar de una etapa a otra en el proceso de integración significa adaptar la economía interna a la economía externa, es decir aumentar los índices de expansión económica hacia el exterior. La asimetría económica entre los diferentes países se explica porque sus fronteras de producción son distintas debido a la productividad, la brecha tecnológica, etc.; pero existen dos componentes adicionales que acentúan las diferencias: el primero es el nivel de participación del ciudadano en los asuntos públicos, sobre todo en aquellos de índole económica y el segundo son los costos de transacción de la sociedad. Ambos se relacionan con la institucionalidad tanto formal como informal.

La diferencia entre las regiones caracteriza la naturaleza del comercio internacional, y esta diferencia se debe a:

- 1) Los gobiernos protegen a sus industrias imponiendo restricciones y reglamentaciones al libre tránsito de mercancías a través de la política comercial. El arancel es la variable instrumental utilizada y su dimensión dependerá del grado de competitividad del sector industrial nacional con respecto al sector industrial de otro país.
- 2) El proceso de integración económica está ligado al orden económico, social, político, cultural de un país y tiene un costo de implementación en cada uno de esos órdenes; de manera que se requiere tener en cuenta el grado de aceptación del acuerdo por parte de la sociedad para garantizar su avance. En América Latina en general y en nuestro país

en particular, existe una variedad de acuerdos cuya viabilidad requiere de un examen objetivo.

- 3) El poder de negociación de los países está determinado por su competitividad, sus instituciones, etc. En la actualidad, la estrategia de integración tiende a la negociación en bloques, sobre todo de los países en vías de desarrollo.
- 4) Pasar de un nivel de integración a otro implica una decisión política, la cual tiene un componente ideológico. Supone también un costo en el orden político, de ahí el término voluntad política para hacer avanzar un acuerdo. En los países subdesarrollados el costo político es elevado debido a la carencia de mecanismos de compensación para los sectores que no son favorecidos con la integración.

Los factores analizados ponen de relieve la profunda relación entre las condiciones internas de un país y el contexto externo. La producción para el mercado externo depende del nivel de crecimiento económico de un país y del grado de acuerdo alcanzado en un proceso de integración. La formulación de la política exterior vinculada con el comercio internacional debe tomar en cuenta estos factores.

## **CONCLUSIONES**

Los efectos de la globalización se han dado en todo el mundo, su característica principal es que las empresas están organizadas de tal modo que los productos ya no son elaborados en una sola entidad. Hoy en día, es común encontrar bienes con componentes de varias regiones del mundo. La Federación del Transporte Internacional (International Transport Federation), afirma que a medida que las corporaciones transnacionales se expanden hasta alcanzar dimensiones globales, les resulta menos rentable encargarse del complejo proceso de trasladar sus mercancías por todo el mundo.

Estos últimos acontecimientos, en el proceso de globalización, han tenido repercusiones significativas en la demanda de los servicios de transporte. Ello ha propiciado el surgimiento de una nueva generación de empresas de transporte con sistemas altamente sofisticados, en cadenas especialmente para cumplir con los envíos de los componentes. La tendencia de las nuevas empresas de transporte, es conformarse con elementos de todos los medios de transporte, es decir, formar empresas multimodales complementadas con sistema de información de punta (por ejemplo, Internet y sistemas de administración de flotas) para atender las necesidades de la empresa global. Para la Federación del Transporte Internacional, dichas necesidades exige que las empresas de transporte sean capaces de:

- Hacer frente a un volumen creciente de intercambios comerciales internacionales
- Ofrecer servicios con un costo unitario cada vez menor, infligiendo una mayor presión sobre el personal
- Ofrecer sistemas de suministro puerta a puerta flexibles, fiables, rápidos y en el tiempo deseado (con una presión financiera por reducir los niveles de inventario que propicia la utilización cada vez más frecuente de métodos de producción justo a tiempo en muchos sectores de actividad)

- Proveer redes de distribución mundiales/regionales para pasajeros y mercancías
- Integrar las operaciones con la nueva tecnología de alta velocidad del comercio electrónico

El impacto de la nueva organización de la producción mundial, también se ha visto reflejada en la concentración de la industria del transporte. Es decir, cada vez más se registran fusiones de empresas de transporte. Esto ha provocado a su vez, una mayor dependencia mutua entre el entorno económico mundial y el transporte.

Por lo anterior, en el ambiente económico mundial, las tendencias que refuerzan la importancia estratégica del servicio de transporte son:

- Expansión de la globalización y redes flexibles de producción
- Aumento en la velocidad de los negocios
- Crecimiento de las presiones para la operación de excelencia
- Desarrollo del comercio por Internet
- Mejora del servicio al cliente
- Incremento de los gastos de transporte

Con la especialización de las unidades productivas, derivada de la aparición de redes flexibles, los sistemas de transporte han alcanzado una mayor importancia, pero también se han incrementado los gastos en este rubro. Algunas de las fuerzas que más han contribuido a incrementar el gasto en los sistemas de transporte en la cadena de suministro son las siguientes:

- Tendencia acelerada hacia el apoyo de redes logísticas más flexibles
- Minimización de inventarios en el canal (reducir el capital de trabajo)
- Incremento de la demanda para servicios de justo a tiempo
- Incremento de los requerimientos para aumentar la rentabilidad del servicio de transporte sobre grandes distancias
- Incremento del precio del combustible y los costos de transporte

Con la producción de bienes intermedios en distintos escenarios (fragmentación de la producción), se logró el costo más bajo de producción de bienes intermedios. Sin embargo, para alcanzar el ensamble final, se requiere de la contratación de

servicios de transporte para la concentración de estos bienes, lo que implica un incremento en los costos de transporte por concepto de traslado de los productos intermedios. Así, la relación entre la fragmentación de la producción y el transporte indica que cuanto más esté fraccionada la producción de un bien, el costo de transporte será más elevado, por lo que hace necesaria la búsqueda de un equilibrio entre estos dos conceptos.

El transporte es uno de los elementos más críticos, de los más importantes pero de los menos entendidos en la cadena de suministro. Se podría decir que son varios los aspectos que se tienen que tomar en cuenta para optimizar la cadena de suministro, entre ellos:

- Crear relaciones con los proveedores y clientes
- Agilizar los procesos en la toma de decisiones
- Fomentar la comunicación, coordinación y colaboración
- Uso adecuado de la tecnología de la información y
- Reconocer la importancia del transporte.

En general, la mayor parte de los investigadores de la cadena de suministro han centrado sus análisis en los primeros cuatro puntos, descuidando la importancia del transporte.



## **BIBLIOGRAFÍA**

- Economía del Transporte, Ing. Manuel Solanet, Escuela de Graduados Ingeniería de Caminos, Facultad de Ingeniería UBA.
- Economía de los Sistemas de Transporte, Fritz Voigt, Fondo de Cultura Económica.
- Evaluación Económica de Proyectos de Inversión, Manuel Solanet, Alejandro Cozzetti y Edgardo Rapetti, Ed. El Ateneo.
- Economía para Ingenieros, Celia Medina Nava, Alfaomega
- Costos y Tarifas de Transporte, Eduardo Levy Yeyati, apuntes de la Cátedra de Planeamiento del Transporte, Facultad de Ingeniería UBA
- González, Antonio y Domingo Maza Zavala (1986). Tratado Moderno de Economía General. Segunda Edición. Editorial South – Western Publishing Co. USA.
- Aldea Mundo • Revista sobre Fronteras e Integración Año 11, No. 20 / Mayo 2006 • RAFAEL LUCENA CASTELLANOS / COMERCIO INTERNACIONAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO. UNA PROPUESTA PARA LA DISCUSIÓN .
- Biblioteca virtual Miguel de Cervantes . Teorías del comercio internacional
- Chacholiades Milquiades. Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill. México 1980
- Torres Gaytan Ricardo. Teoría del comercio internacional. Edit. siglo XXI, México 1972
- Porter Michael E. La ventaja Competitiva de las Naciones. Edit. Javier Vergara, México 1982.
- Ruy Mauro Marini. Dialéctica de la dependencia. El secreto del intercambio desigual. Edit. ERA, México, 1991
- <http://bancomundial.org/banco.html>
- <http://altillo.com/monografias.index/asp>