



¿Cómo hacer un negocio de Importación?

INDICE

La necesidad de importar.....	2
¿Cómo nos conocemos?	3
Ferias Internacionales:	3
Misiones Comerciales:.....	4
Catálogos en oficinas comerciales:.....	4
Anuncios en revistas especializadas:	4
Recomendaciones de Terceros:.....	4
Paginas Webs:.....	5
Secuencia Operativa de una Operación de Importación.....	7
Incoterms.....	10
Algunas preguntas frecuentes:	15
¿Cuál es el Incoterm más conveniente?.....	17
Documentos.....	18
Integración del Precio de Exportación.....	20
Aranceles de importación e impuestos internos.....	22
Los medios de pago en el comercio internacional.....	23
Transportes y seguros	31
TRANSPORTE MARITIMO	33
TRANSPORTE AÉREO	37
TRANSPORTE POR CARRETERA.....	39
TRANSPORTE MULTIMODAL	40
Secuencia de una importación hasta depósito del importador.....	42
El despachador de aduanas.....	42
Régimen de muestras	43
Régimen de Courier	43
Régimen de Draw Back.....	44



La necesidad de importar

El origen de la importación está atado a variables que crean la necesidad de comprar productos de origen extranjero, ellas son: Inexistencia, precio, insumos, calidad, demanda.

- El producto no se fabrica en el país.

Esta coyuntura hace que las mercancías que no se fabrican en el país sean importadas para cubrir la demanda interna.

- El precio de un producto, en el exterior, es relativamente bajo.

En este caso el producto puede tener competencia nacional, pero existen países que producen mercaderías a un precio más bajo que el del país del importador, en estos casos hay que prestarle atención a los aranceles de importación que tengan esos productos para analizar si el precio "aterrizado" sigue siendo competitivamente bajo con respecto al producto de fabricación nacional. Hay casos en los cuales las barreras arancelarias no son obstáculo para la importación de productos a bajo precio, es el caso de las zonas de libre comercio.

- La necesidad de comprar insumos para fabricar otro tipo de productos.

Son varios los casos en los que ciertos productos requieren de partes, piezas, componentes o ingredientes que se deben importar por la misma inexistencia en la producción nacional o por la necesidad de calidad y precios de los insumos. En esta situación se encuentran varios exportadores que importan parte de lo que será el producto final con destino de exportación.

- Varios productos extranjeros son de mejor calidad.

Existen países que están a la vanguardia de fabricación algún tipo de producto, donde la calidad es reconocida mundialmente, estos productos tienen, en casi todos los casos, un nivel de precios más alto que los de fabricación nacional pero lo que determina su importación son sus características de calidad.

- La producción local no cubre la demanda interna.

Se generará la necesidad de importar, también, cuando la producción nacional de un tipo de mercadería no alcance a cubrir la demanda interna que posee el producto.

La necesidad de importación para una empresa exportadora.-

Como hemos visto anteriormente una empresa exportadora puede tener la necesidad de importar insumos para la fabricación de productos que serán exportados. Los precios internacionales, los requerimientos de calidad, cantidad y



la inexistencia de producción local, entre otras, son las razones que llevan al exportador a buscar los sus productos en el exterior.

Bajo esta situación la empresa importadora / exportadora deberá analizar los regímenes promocionales que se prevén (y que analizaremos más adelante) para tener en cuenta los costos que deberá asumir al momento de realizar importaciones de mercadería que exportará más adelante. Además se deberá tener en cuenta que se tendrán que realizar desembolsos de dinero que se cobrarán una vez que la mercadería haya sido exportada, esto trae a consideración la inmovilización de capital de deberá hacer el importador / exportador.

¿Cómo nos conocemos?

Es momento de que todo lo evaluado comience a generar sus frutos y para ello es preciso dar a conocer la oferta de productos que tenemos en cartera. Para ello existen métodos tradicionales de contacto con proveedores extranjeros que se comentan brevemente:

Ferias Internacionales:

Las ferias internacionales siguen siendo uno de los medios más poderosos para generar contactos con potenciales proveedores del exterior. Estas pueden significar una excelente oportunidad para la realización de un estudio de mercado puesto que hallará competidores, proveedores, organismos públicos, etc.

La característica fundamental con la que cuenta la feria internacional es que le brinda, al importador, la posibilidad de negociar cara a cara con posibles proveedores que están exponiendo sus productos. Esto brinda la posibilidad de comenzar a conocer a los diferentes proveedores y tener más herramientas de juicio a la hora de contratar con alguno de ellos.

Los costos por participar en una feria son relativamente bajos para el importador debido a que no tendrá que contratar un stand y llevar sus mercaderías, soportará el coste del viaje, la estadía y, en algunos casos, le cobrarán un importe en concepto de entrada.

Es muy importante evaluar la posibilidad de quedarse unos días luego de la feria, para cerrar posibles negocios.

Finalmente debe apreciarse que, en la actualidad, salvo excepciones la tendencia es hacia que la ferias monográficas o especializadas (solo un rubro de productos) sean las más efectivas para generar negocios en contraste de las horizontales (múltiples productos).



Misiones Comerciales:

Es un viaje de negocios cuyos organizadores se comprometen a elaborar una agenda de reuniones en la que Ud. tendrá contacto con potenciales proveedores.

Bajo esta modalidad de contacto el importador va a ir visitando a cada uno de los exportadores de un país de origen seleccionado. En este caso tendrá la posibilidad de conocer el establecimiento del proveedor, el proceso de fabricación, etc.

En igual caso que en las ferias internacionales y más allá de las entrevistas que pueda lograr el organizador para Usted, aproveche cada hora en destino para amortizar de mejor manera ese viaje.

Tenga en cuenta que muchos países invitan a posibles importadores a participar de misiones comerciales o a ferias internacionales abonándoles el pasaje y la estadía.

Las que realizan las misiones comerciales son, generalmente, las cámaras binacionales o los gobiernos de distintos países.

Catálogos en oficinas comerciales:

Las oficinas comerciales de los diferentes países que se encuentran ubicadas en su país son una fuente de contacto entre exportadores e importadores. Algunos exportadores envían a las oficinas comerciales catálogos de sus productos y la forma de contacto para que, ante cualquier consulta, se puedan exhibir al importador.

El primer paso es constatar que existe una oficina comercial, en Ecuador, de un país que produce las mercaderías de su interés. Una vez que se haya realizado esto, habrá que contactarse con un agregado comercial para que facilite la conexión con los exportadores de ese país.

Las embajadas de cada país son fuente de información para dar con las oficinas comerciales.

Anuncios en revistas especializadas:

Es habitual que exportadores del exterior inserten pequeños anuncios en revistas sectoriales o especializadas de Ecuador en el rubro de producto que nos interesa.

Recomendaciones de Terceros:

Existen muchos antecedentes de empresas exportadoras que han sido recomendadas por un tercero (empresa o particular). Estas recomendaciones suelen ser de personas o empresas que han importado, en el pasado, ese producto o estén importando otro producto relacionado con el de su interés.



Paginas Webs:

Observamos en la actualidad que disponemos de 3 mecanismos importantes para encontrar proveedores en el exterior:

UTILIZAR LOS BUSCADORES:

La mayoría hemos pasado infructuosas horas buscando información útil en buscadores como www.yahoo.com, www.google.com o www.altavista.com por mencionar algunos. Las búsquedas que hagamos en comercio exterior serán mucho más fructíferas si:

- 1- Utilizamos como palabras de búsqueda la denominación comercial habitual del producto en comercio exterior. No intente buscar por la descripción de la mercadería que da el nomenclador aduanero ni por como conocemos en el país genéricamente el producto, sino mas bien como se describe habitualmente al producto en comercio exterior. Para ello puede recurrir a literatura comercial de otros productores, a la consulta con un despachante de aduanas que haya trabajado esa familia de productos, etc.
- 2- Procure utilizar la descripción de rubros y actividades que utiliza el SIC, Nomenclador Norteamericano de Actividades Industriales y Comerciales (Standard Industrial Classification). Puede verlo en http://www.wave.net/upg/immigration/sic_a.html
- 3- Utilice la denominación en ingles del producto y luego en castellano: es habitual que los proveedores o distribuidores tengan sus demandas en el idioma universal de los negocios.

INSERTAR NUESTRO REQUERIMIENTO EN SITIOS DE DIFUSIÓN:

No pierda oportunidad de demanda en los denominados tablones de anuncios, directorios de exportadores o áreas de oportunidades comerciales en sitios que giran sobre el comercio exterior. En cuantos más sitios estemos más posibilidades tenemos de ser contactados.

Le daremos un consejo concreto para llegar rápidamente a estos sitios:

Ingrese al sitio www.venexport.com y diríjase a la sección de ENLACES y encontrara, dividido en grandes regiones, todos los sitios en el mundo que se dedican al comercio exterior y a negocios internacionales. Elija la región, luego el país y llegara rápidamente.

UTILIZAR SITIOS DE OPORTUNIDADES COMERCIALES:

Mediante el mismo consejo y sitio anterior, utilice estos sitios de comercio exterior para ponerse al tanto de las oportunidades comerciales que pueden surgir. Ejemplo logrado en www.venexport.com, en el país Irán: www.20un.com



UTILIZAR MARKETPLACES O SITIOS DE INTERMEDIACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR:

Internet, a pesar de que hay quienes dicen lo contrario, se encuentra ya al interno de los hogares de los consumidores desde hace más de 20 años. Esta situación ha provocado que los particulares (y también las empresas) comenzasen a utilizar ese medio para la búsqueda de información y posterior demanda de productos y servicios.

Con el correr de los años y la proliferación rápida de este medio, comenzaron a desarrollarse sitios que, aprovechando la existencia de demanda de productos por Internet y la ausencia de fabricantes o productores que colocasen en ese medio sus ofertas (catálogos de productos) comenzaron a desarrollar esquemas de intermediación digital, "pidiéndole el catálogo" a las empresas fabricantes y ofreciéndolos por el medio digital a los demandantes. Así se han ido convirtiendo en vendedores digitales de los mismos.

En la actualidad varios de estos sitios han desaparecido ya que los fabricantes al ver el crecimiento de usuarios decidieron confeccionar sus propias páginas webs desplazando en muchos casos al intermediario digital.

No obstante, muchos otros, no solo han sobrevivido sino que se han convertido en la mejor opción para los fabricantes y productores, en cuanto a las ventas o promoción por Internet se refiere. ¿Acaso www.amazon.com no es eso?

Estos sitios de intermediación de negocios entre empresas (b2b), reciben el nombre de marketplaces digitales y son el punto de encuentro de empresas compradoras y vendedoras de productos. Los hay horizontales (www.adquira.com) que abarca una gran variedad de rubros y otros verticales (probablemente los que predominen, como www.foodtrader.com) que solo operan sobre determinado rubro de productos.

Así, resulta vital conocerlos y evaluar la posibilidad de encontrar proveedores a través de ellos. Cabe destacar que existen cientos de estos sitios en todo el mundo, pero le aportamos una buena fórmula para llegar rápidamente a muchos de ellos:

Ingrese al sitio www.digitalwindmillt.com y siga la siguiente ruta de links: WEB DIRECTORY a BUSINESS a BUSINESS SERVICES a MARKETPLACES y accederá a más de 300 sitios de esta naturaleza.



Secuencia Operativa de una Operación de Importación

Es preciso destacar firmemente en este apartado, que antes de avanzar en la gestación, negociación y firma de un contrato, se trabaje y/o paralelamente en las acciones necesarias para luego poder cumplir con las exigencias necesarias para poder importar.

Así, hay 3 acciones prioritarias que debemos indagar:

- Inscribirse en el Registro de Importadores y Exportadores de su país (analizaremos este punto más adelante), pero es importante que vayamos realizando dicho trámite.
- Tramitar el certificado de validación de datos del importador para acceder a los montos normales de IVA a pagar al momento de la importación.
- Tomar contacto con empresas o profesionales entendidos en temas de despachos de aduanas, transportes, logística y seguros. Entiéndase por esto visitar o comenzar a trabajar con estudios aduaneros o consultoras de comercio exterior, a los efectos de conocer en detalle el tratamiento aduanero, las normas sobre marcas, etiquetados, certificaciones ante organismos, homologaciones, etc., así como lo relativo a las formas óptimas de embalajes, transportes y seguros.

Una vez que hemos tomado contacto con un potencial proveedor, es preciso comenzar con el intercambio de documentos que reflejen la oferta de exportación y avanzar hacia la generación de un contrato.

Aquí pueden ocurrir 2 variantes:

- 1- Envío de parte del importador de una solicitud de cotización
- 2- El exportador confecciona una lista de precios estándar por una cantidad determinada de mercadería y envía una OFERTA DE COTIZACIÓN.

En ambos casos, se trata de un documento informativo, sin compromiso para las partes, que habla solamente de mercaderías, cantidades y precios. Seguramente



en estas instancias comenzaran algunos intercambios más bien informales de comunicación, envío de alguna muestra del producto, aclaraciones, especificaciones técnicas del producto, notificaciones sobre exigencias normativas, etc. Es muy preciso notar que estamos entrando en un proceso de **NEGOCIACIÓN**, donde es absolutamente importante determinar quien es el interlocutor que tenemos que en el exterior. Para comprender el concepto mencionaremos 2 extremos y Ustedes deberán apreciar las múltiples variantes que puede haber en medio:

- 1- Gran empresa exportadora: seguramente tendrá su política de ventas bien definidas y poco podremos hacer, en este caso normalmente las condiciones de precios, calidad, packaging, formas de pago, entregas, etc. serán impuestas.
- 2- Pequeña empresa exportadora: aquí podremos negociar y hasta imponer nuestras condiciones de precios, formas de pago, etc.

Sea cual fuere el caso, cuando las negociaciones van avanzando, se deberá formalizar la relación mediante la firma de un contrato. Es preciso destacar aquí que un contrato de compraventa puede formalizarse por medio escrito, redactando en detalle todas las cláusulas concernientes a la operación, y dándole validez legal ante fedatarios y luego ante los organismos que validan internacionalmente al mismo. Pero esta modalidad será solo en la primera ocasión o bien cuando se trate de un contrato importante de suministro de mercadería donde se pauten plazos y cantidades a entregar en un período determinado de tiempo.

La habitualidad y necesidad de celeridad de las operaciones, ha hecho en el comercio internacional que se utilizaran otros documentos que reemplazan al contrato escrito, que todos conocemos.

Así, estos documentos y secuencias pueden ser:

- 1- El importador envía una orden de compra: documento que refleja la intención de parte del importador de comprar la mercadería, en las cantidades solicitadas, con los plazos de entrega estipulados y abonando el embarque bajo determinadas condiciones.
- 2- El exportador envía una factura pro-forma con todos los detalles de la operación.



La factura pro forma será el documento que refleje todos los datos de la oferta a cotizar al exterior. Téngase en cuenta que este documento habitualmente tiene el formato de una factura comercial doméstica, con algunas precisiones de la operación. Asimismo no tiene incidencia fiscal. Entre los datos más salientes contendrá:

- Datos del exportador: Nombre, dirección, teléfono, mail, numeración de la pro forma.
- Destinatario de la pro forma (importador y sus datos)
- Descripción detallada de la mercadería.
- Cantidad, descripción breve, valor unitario y total de las mercaderías y moneda de cotización
- Fecha de emisión y fecha de validez de la oferta.
- Condiciones de entrega, plazo y forma de pago.
- CLAUSULA DE VENTA: INCOTERM.
- Ley aplicable a la operación (normalmente se recurre a utilizar la cláusula de arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Paris).
- Firma del responsable de la empresa exportadora.

Tenga en cuenta que la aceptación por parte del vendedor (exportador) de una orden de compra enviada por el comprador o bien la aceptación, por el importador, de una factura pro forma enviada por la empresa vendedora, constituye formalmente CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍA, de acuerdo a lo que se establece en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercadería del año 1980, que ha sido receptada y convertida en ley por la practica totalidad de los países que realizan comercio. Por tal motivo debe actuarse con total detalle y rigurosidad en la confección de estos documentos.

Lo que iremos haciendo en adelante, es dando luz a los elementos centrales que forman dicha factura, sobre todo las cláusulas de venta y las formas de pago.

Antes de avanzar es preciso detenerse en la determinar de la Ley Aplicable a un contrato de compraventa. Las partes pueden escoger cualquier ordenamiento jurídico para que regule el contrato, es decir, la ley del país vendedor, la ley del país comprador o un tercer ordenamiento diferente. Ocurre que normalmente las partes desconocen otros regímenes legales y entonces optan por recurrir a la cláusula de arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Paris, puesto que la misma:

- a- Exime de la negociación sobre que Ley aplicar.



- b- Constituye un mecanismo alternativo a los procedimientos de justicia ordinaria, lo cual en algunos casos suele implicar menores tiempos y costos.

La realidad en la practica será que el 99% de los casos de litigios será resuelto por la vía de acuerdo entre las partes, no obstante, siempre es importante mencionar la Ley Aplicable. La Cámara de Comercio Internacional prevé una cláusula tipo que reza:

"Toda diferencia derivada del presente contrato o en relación con él será resuelta definitivamente según el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o varios árbitros designados conforme a este Reglamento"

Incoterms

De este contrato, el elemento esencial que definirá las obligaciones principales de la operación, es la cláusula de venta o INCOTERM. Los Incoterms son unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional (www.icc.org)

En total hay **13 Incoterms**. Cada uno de ellos define claramente las obligaciones del exportador y del importador, la entrega del material, la responsabilidad del riesgo de la mercancía durante el transporte, el reparto de costos asociados a la exportación y la documentación necesaria:

ENTREGA	GASTOS	RIESGOS	DOCUMENTOS
Momento de la obligación de entrega de la mercancía	Quién corre con los gastos, principalmente transporte y seguro	Quién soporta los riesgos: robo, pérdida, deterioro, etc.	Quién proporciona los documentos, formalidades, trámites aduaneros, etc.

Además, definen el lugar hasta el cual el exportador es responsable de la mercadería, cuales son los gastos a su cargo y, por lo tanto, están incluidos en el precio ofertado por el vendedor.

GRUPO SALIDA	E	EXW	En Fábrica	Ex Work
GRUPO Sin pago transporte principal	F	FCA FAS FOB	Franco transportista Franco junto al buque Franco a bordo del buque	Free Carrier Free Alongside Ship Free On Board

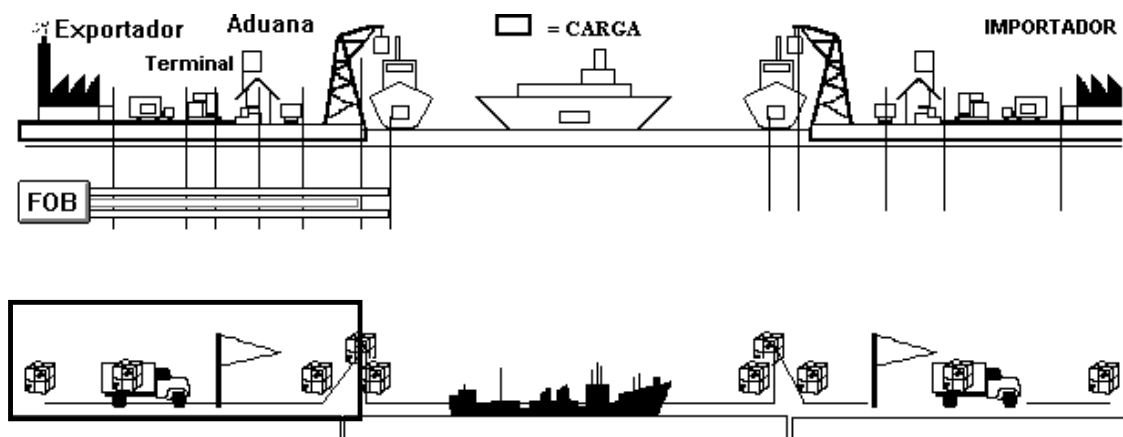


GRUPO Con pago transporte principal	C	CFR CIF CPT CIP	Coste y flete (*) Coste, seguro y flete Transporte pagado hasta Transporte y seguro pagado hasta	Coste And Freight Cost Insurance Freight Carriage Paid To Carriage And Insurance Paid
GRUPO LLEGADA	D	DAF DES DEQ DDU DDP	Entregada en frontera Entregada sobre buque Entregada en muelles Entregada sin pagar derechos Entregada derechos pagados	Delivered At Frontier Delivered Ex Ship Delivered Ex Quay Delivered Duty Unpaid Delivered Duty Paid

Habitualmente y sobre todo en primeras operaciones, es común que las partes utilicen cláusulas de venta en las cuales las responsabilidades a ser cumplidas en el país de origen o salida de la mercadería sean asumidas por el vendedor y las del país destino sean asumidas por el comprador.

Presentaremos gráficamente dos de los términos comúnmente utilizados y debajo explicaremos brevemente todos los términos.

CLAUSULA FOB (FREE ON BOARD O LIBRE A BORDO DEL BUQUE EN PUERTO DE EMBARQUE)



El termino FOB sólo puede ser utilizado para transporte marítimo o de aguas interiores.



Las características más importantes de la cláusula FOB se resumen seguidamente:

El vendedor debe suministrar la mercadería de conformidad con lo pactado en el Contrato de Compra venta y el comprador debe pagar el precio según lo dispuesto en el citado contrato de compra-venta.

El vendedor debe entregar una mercancía de libre exportación, es decir, que debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y cumplir con todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.

Por otra parte, el comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, todos los documentos y realizar los trámites para la importación y/o tránsito de la mercadería. El contrato de transporte y el seguro correspondiente están a cargo del comprador.

El vendedor debe entregar las mercancías dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque acordado y en la forma acostumbrada en el puerto, a bordo del buque designado por el comprador. El comprador debe recibir la mercadería entregada en los términos contractuales.

Es responsabilidad del vendedor asumir los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado. De utilizarse contenedores se deberá utilizar la condición FCA, pues la entrega se realiza no sobre el barco sino con la recepción del transportista.

El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

El vendedor debe pagar:

- a) Todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado; y
- b) Cuando sea pertinente, los gastos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás cargas pagaderas por la exportación.

Los gastos posteriores a los momentos indicados estaban a cargo del comprador.

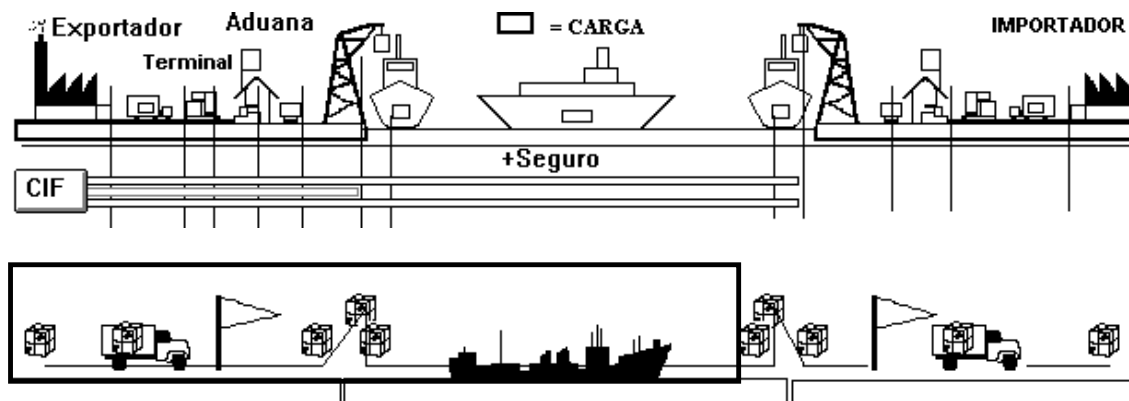
El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente de que las mercancías han sido entregadas de conformidad con los términos contractuales. Por otra parte, el comprador debe avistar oportunamente el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega requerida.



El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de la entrega de las mercancías de conformidad con el contrato de compra venta y el comprador debe aceptar la prueba de la entrega

El vendedor debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación (como comprobar la calidad, medida, peso, recuento) necesarias para entregar las mercancías de conformidad con el contrato de compra venta.

CLAUSULA CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT, COSTO SEGURO Y FLETE HASTA PUERTO DE DESTINO)



El Incoterm CIF solo se usa para transporte marítimo. $CIF = CFR + Seguro = FOB + Transporte + Seguro$

Describimos seguidamente en forma breve, las responsabilidades de las partes en función del Incoterm elegido:

EXW (Ex Works) - El vendedor se obliga a poner a disposición del comprador en su establecimiento o lugar convenido (por ejemplo: fábrica, taller, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni efectuar la carga en el vehículo receptor, concluyendo sus obligaciones.

FAS (Free Alongside Ship)- La entrega de la mercancía se realiza cuando es colocada por el vendedor al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Corren por cuenta del comprador todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde ese momento. Este Incoterm exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

FOB (Free on Board) - El vendedor tiene la obligación de cargar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque especificado en el contrato de venta.



El comprador selecciona el buque y paga el flete marítimo. La transferencia de riesgos y gastos se produce cuando la mercancía rebasa la borda del buque. El vendedor se encarga de los trámites para la exportación.

FCA (Free Carrier) - El vendedor entrega la mercancía y la despacha para la exportación al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. El lugar de entrega elegido determina las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar: si la entrega tiene lugar en los locales de vendedor, éste es responsable de la carga; si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es el responsable de la descarga.

CFR (Cost and Freight) - El vendedor paga los gastos de transporte y otros necesarios para que la mercancía llegue al puerto convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite de vendedor a comprador una vez haya sido entregada esta a bordo del buque en el puerto de embarque y haya traspasado la borda del mismo. También exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. El seguro es a cargo del comprador.

CPT (Carriage Paid to) - El vendedor contrata y paga el flete de transporte de la mercancía hasta el lugar de destino convenido. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del primer transportista designado por el vendedor, caso de existir varios. El despacho en aduana de exportación lo realiza el vendedor.

CIF (Cost, Insurance and Freight) - El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR, si bien, además, ha de contratar y pagar la prima del seguro marítimo de cobertura de la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte, ocupándose además, del despacho de la mercancía en aduana para la exportación.

CIP (Carriage and Insurance Paid to) - Este término obliga al vendedor de igual forma que el CPT y además debe contratar el seguro y pagar la prima correspondiente, para cubrir la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte, si bien, solo está obligado a contratar un seguro con cobertura mínima.

DAF (Delivered at Frontier) - El vendedor cumple su obligación, cuando, una vez despachada la mercancía en la aduana para la exportación la entrega en el punto y lugar convenidos de la frontera, antes de rebasar la aduana fronteriza del país colindante y sin responsabilidad de descargarla. Es de vital importancia que sea definido con precisión el "término" frontera.



DES (Delivered ex Ship) - La mercancía es puesta por el vendedor a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, sin llegar a despacharla en aduana para la importación. El vendedor asume los costos y riesgos de transportar la mercancía hasta el puerto de destino, pero no de la descarga. Solo se usa cuando el transporte es por mar.

DEQ (Delivered ex Quay) - El vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle, descargada, en el puerto de destino convenido. En este término es el comprador el obligado a realizar el despacho aduanero de la mercancía para la importación. Solo es usado en transporte marítimo.

DDU (Delivered Duty Unpaid) - El vendedor entrega la mercancía al comprador en el lugar convenido del país del comprador, no despachada para la aduana de importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada a dicho lugar.

El término DDU puede utilizarse en cualquier medio de transporte. El vendedor debe asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía hasta el lugar convenido. El comprador ha de pagar cualquier gasto adicional y correr con los riesgos en caso de no poder despachar la mercancía en aduana para su importación a su debido tiempo.

DDP (Delivered Duty Paid) - En este término el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte a su llegada al lugar convenido del país de la importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos, incluidos derechos, impuestos y otras cargas por llevar la mercancía hasta aquel lugar, una vez despachada en aduana para la importación.

Algunas preguntas frecuentes:

¿Cuál es la finalidad de los Incoterms?

La finalidad de los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, con objeto de evitar en lo posible las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes.

¿Qué regulan los Incoterms?

Los Incoterms 2000 regulan exclusivamente los derechos y obligaciones de las partes respecto al contrato de compraventa y la entrega de las mercancías vendidas, controlando y reduciendo el riesgo de complicaciones legales.

¿Cuáles son los límites de los Incoterms?



Los Incoterms tienen una importancia relevante para el cumplimiento del contrato de compraventa, pero no abarcan, en absoluto, todos los problemas que puede conllevar el contrato de compraventa; por ejemplo, no tratan la transmisión de la propiedad y de los derechos reales, el incumplimiento de contrato y sus consecuencias, la concreción de pago o la situación de la mercancía, entre otros aspectos. Los Incoterms no reemplazarán los términos contractuales necesarios en un contrato de compraventa completo.

¿Qué delimitan concretamente los Incoterms?

Los Incoterms delimitan con precisión:

- El reparto de los costos entre el exportador y el importador.
- El lugar donde se entrega la mercancía.
- Los documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
- La transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

¿Cuál es el ámbito territorial de los Incoterms?

Los Incoterms se conciben para la entrega de las mercancías vendidas más allá de las fronteras nacionales, por lo que son términos comerciales internacionales. Sin embargo, en la práctica también se incorporan a veces a contratos de compraventa de mercancías en ámbitos no internacionales.

¿Qué siglas hacen referencia al seguro?

Sólo las siglas CIF y CIP hacen referencia al seguro como obligación. Con ellos, el vendedor está obligado a aportar un seguro que beneficie al comprador. En los demás casos, las propias partes deberán decidir si desean asegurar la operación.

¿Por qué se revisan los Incoterms?

Desde 1936, año en el que se publicó la primera edición de los Incoterms, se han producido diversas modificaciones con el fin de atender a las prácticas comerciales más usuales en el comercio internacional. La última revisión de los Incoterms se produjo en el año 2000, adecuando los Incoterms de 1990 a los avances producidos en el comercio a nivel mundial. Las modificaciones las realiza una comisión de expertos de la Cámara de Comercio Internacional, revisando, perfeccionando y acomodando los Incoterms a las exigencias internacionales.



¿Se pueden añadir detalles a los Incoterms?

En la práctica, es frecuente que las partes añadan palabras a los Incoterms buscando más precisión de la que los términos pueden ofrecer. Es importante subrayar que los Incoterms no ofrecen ninguna pauta concreta para tales adiciones. De esta forma, los sujetos involucrados pueden encontrar problemas cuando no se pueda probar algún acuerdo coherente respecto de las expresiones que se han añadido.

¿Qué significa la expresión "ninguna obligación"?

Los Incoterms sólo se refieren a las obligaciones que asumen las partes, cada una respecto a la otra. Por esa razón se ha añadido la expresión "ninguna obligación" a una parte cuando, según el ámbito del Incoterm, la parte no tiene que asumir obligaciones frente a la otra. En cualquier caso, es importante indicar que el que una parte no tenga "ninguna obligación" de realizar alguna actividad frente a la otra, no implica que no pueda realizarla.

¿Se emplean los Incoterms en el Comercio Electrónico?

Los Incoterms se adecuan al mercado electrónico dándole el mismo valor a los documentos en papel que a los transmitidos electrónicamente. Las partes involucradas deben haber acordado con anterioridad la posibilidad de comunicarse electrónicamente.

¿Cómo se recurre al arbitraje de la CCI?

Las partes contratantes que deseen tener la posibilidad de recurrir al arbitraje de la CCI en caso de litigio con la otra parte contratante deben hacerlo constar en el contrato específica y claramente. De no existir ningún documento contractual, dicho requerimiento debe especificarse en el acuerdo que se constituya entre ellos.

¿Cuál es el Incoterm más conveniente?

Esta pregunta debe ser resuelta desde diferentes aspectos:

- a- Imposición en la negociación: si el importador impone determinada cláusula y demás condiciones de la operación (cantidad, precios,



formas de pago) poco podemos hacer. Estos casos suelen darse cuando nuestra empresa esta negociando con un importador de una envergadura considerable.

- b- Aspectos comerciales: es muy preciso indagar bajo que cláusula esta habituado a comprar el importador y como cotizan otros competidores, ya que al menos deberíamos prestarle servicios al importador hasta esas instancias detectadas. Si podemos ofrecerle más servicios al importador a través de los Incoterms estaremos mejor posicionados para convertirnos en su proveedor.
- c- Aspectos operativos: es preciso tener en cuenta dos elementos básicos. Por un lado, sobre todo en aspectos de transportes y seguros, es preciso ver abiertamente con el importador, a quien le conviene contratar los servicios necesarios, ya que quien obtenga mejores condiciones de precios y los contrate, logrará que el precio final de compra del importador sea el mejor. Por otro lado si no conocemos exactamente la legislación y particularidades del mercado de destino, si es que existen conflictos sociales o económicos, es recomendable no asumir responsabilidades en el mismo (es decir, utilizar cláusulas del grupo D).
- d- Aspectos financieros: debe tener muy en cuenta que cuanto más allá nos vayamos en la prestación de servicios al importador por el Incoterm, más dinero deberemos movilizar, hasta el momento en que el importador cancele los pagos. Piense simplemente lo que significa abonar un flete de un contenedor por valor (ejemplo) de USD 3000 y esperar 90 días a disponer del pago del importador que, además del precio de la mercadería nos reembolse dicho importe.

Documentos

Una vez que el contrato ha sido perfeccionado, es preciso comenzar a tramitar la operación. El exportador deberá comenzar a tramitar los documentos y procurar las acciones necesarias para poder embarcar la mercadería. Respecto de los documentos, los habituales para una operación en condiciones FOB son:

- **FACTURA COMERCIAL:** contendrá la mayoría de los datos de la factura pro-forma, membrete, destinatario, cantidades, precio unitario, precio total, incoterm.



- **DOCUMENTO DE TRANSPORTE:** el mismo se obtiene una vez se entrega al transportista la mercadería objeto de transporte internacional. En el cuadro detallamos el nombre del documento en función del tipo de transporte:

Transporte Marítimo	Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)
Transporte Aéreo	Guía Aérea (Air Waybill)
Transporte Carretero o Ferroviario	Carta de Porte
Transporte Multimodal	Documento de Transporte Multimodal

- **CERTIFICADO DE ORIGEN:** Por exigencia del país importador o por la existencia de un acuerdo comercial que se desea preservar (esquemas de zonas de libre comercio, acuerdo de preferencias arancelarias) se establece la necesidad de tramitar el certificado de origen que ampara la mercadería y que luego precisará el importador. Se emite en original y 2 copias y no puede tener enmiendas ni raspaduras. Su plazo de validez es de 180 días desde que es emitido y no puede tener fecha anterior a la de la emisión de la factura comercial que ampara el embarque. Dependiendo del mercado de destino requiere de formatos diferentes (MERCOSUR, ALADI, Sistema Generalizado de Preferencias).
- **Lista de Empaque (Packing List):** Es un documento que describe el contenido, pesos netos y brutos, acondicionamiento y embalaje de la mercadería que se esta exportando. Es emitida por el exportador y contiene los siguientes datos: lugar y fecha de emisión, datos del exportador, datos del consignatario (habitualmente el importador), marcas y números de los bultos, medio de transporte a utilizar, cantidad de bultos y descripción de la mercadería, pesos netos y brutos de los bultos, descripción del embalaje, firma del exportador.



- Otros documentos exigibles por el país de exportación, por el país de importación o por el importador: dependiendo de la relación comercial entre las partes, de los países que intervienen y sus normativas de comercio exterior, pueden existir diferentes documentos a tramitar. Se mencionan algunos a título de ejemplo: certificado de sanidad, certificado de peso, visado consular, certificado de calidad, etc.
- Documentos exigidos al importador que deberá realizar en el país de importación: Existen varias mercaderías que se deberán analizar antes de ser importadas. Generalmente interviene un organismo certificador que emitirá un resultado de estudio de muestras para que se emita un permiso de importación.

Una vez reunidos los documentos que corresponden de acuerdo a la cláusula de venta escogida, más aquellos que se precisen por lo comentado en el último punto, el exportador puede comenzar a tramitar el cobro de la operación, que dependerá del medio de pago elegido. Justamente luego del análisis del valor FOB, analizaremos las diferentes variantes que disponemos para cobrar la operación.

Integración del Precio de Exportación

La Empresa productora – exportadora

- a) Coste total de la mercadería en el depósito del productor
 - b) Embalaje y marcado para exportación
 - c) Transporte y seguro hasta el muelle o lugar de carga
 - d) Despacho aduanero, gastos de carga.
 - e) Derechos y tasas a la exportación
 - f) Documentos y tramites necesarios para la exportación
 - g) Gastos de entrega (manipuleo y carga).
 - h) Utilidad e impuestos.
- I) Precio FOB
- i) Seguro de transporte internacional
 - j) Flete internacional marítimo
 - k) Gastos de descarga en el puerto de destino (según condición del flete)
- I) Precio CIF
- l) Importador: Derechos y tasas exigidos con motivo de la importación
 - m) Despacho aduanero



- n) Gastos de Puerto (descarga y manipulación)
- II) Coste de la Mercadería nacionalizada
 - o) Transporte y seguro hasta el depósito del comprador – importador.
 - p) Gastos, impuestos y utilidad
 - q) Mayorista: gastos, impuestos y utilidad
 - r) Minorista: gastos, impuestos y utilidad.
- VI) Precio al Consumidor final

Planilla de Calculo del precio de importación "Aterrizado"

Rubros	Valores	
	Estimado	Real
1. MONTO FACTURADO EN EL EXTERIOR		
1.1. F.O.B. (FREE ON BOAR) 1.2. Comisiones de compra		
2. SEGURO Y TRANSPORTE INTERNACIONAL 2.1. Transporte internacional (incluida descarga en el puerto) CPT o CFR 2.2. Seguro internacional CIF o CIP Total CIF		
3. ARANCEL DE IMPORTACIÓN E IMPUESTOS INTERNOS Base imponible aranceles (CIF – COMISIONES PAGADAS EN EL EXTERIOR QUE HAYAN SIDO FACTURADAS Y DISCRIMINADAS) 3.1. Arancel de importación Ad-valorem 3.1.1. Arancel de importación específico 3.2. Base imponible IVA (CIF – COMISIONES PAGADAS EN EL EXTERIOR QUE HAYAN SIDO FACTURADAS Y DISCRIMINADAS + ARANCEL + OTRAS TASAS) 3.3. IVA 3.4. IVA adicional		



4. Despacho de aduana		
4.1. Honorarios del despachante de aduanas		
4.2. Gastos del despacho de importación		
4.3. Gastos por certificaciones		
DDP O PRECIO ATERRIZADO		
5. TRANSPORTE Y SEGURO INTERNO		
5.1. Transporte interno		
5.2. Seguro interno		
TOTAL PRECIO EN DEPOSITO		

Aranceles de importación e impuestos internos

Para calcular exactamente si el precio al que comprará en el exterior es el adecuado para el mercado interno deberá sumarle, entre otros gastos, los aranceles de importación y demás impuestos.

Como sabemos, cada mercadería posee una identificación numérica conocida como posición arancelaria, dicha posición nos va a dar la información sobre el tratamiento arancelario de la mercadería, como así también, de las certificaciones que se requieran para su importación.

Es recomendable que una vez que Ud. tenga en su poder muestras o una descripción exhaustiva del producto a importar se contacte con su despachador de aduanas para obtener la posición arancelaria y su tratamiento para la importación.

Existen dos tipos de aranceles a la importación:

- 1- Arancel Ad-valorem: es aquel que se aplica en forma indirecta al monto CIF, es decir, se aplica un porcentaje al monto CIF. Por ejemplo: 15% sobre el CIF
- 2- Arancel específico: es aquel que aplica una unidad de moneda por una unidad de medida. Por ejemplo: USD 3. por kilogramo



Una vez que se obtenga el tratamiento arancelario de sus productos se procederá a calcular el precio de exportación aterrizado y el monto tributario a abonar. En este punto hay que tener en cuenta lo siguiente:

- 1- El arancel de importación se calcula sobre la base del monto CIF restándole las comisiones que se hayan pagado en el exterior, estas comisiones deberán ser acompañadas de una factura por ese servicio y restadas del monto CIF (si es que las contiene) para llegar a la base de cálculo para aranceles, es decir, que a esta base imponible se le aplicará el % de derechos de importación y la contribución al FODINFA.
- 2- Una vez que se haya calculado los aranceles, estos, se sumarán a la base imponible para aranceles para formar la Base IVA: $BASE\ IMPONIBLE\ ARANCELES + ARANCEL + FODINFA = BASE\ IMPONIBLE\ IVA$.
- 3- A la base imponible IVA se le aplicará el IVA (12%).

Los medios de pago en el comercio internacional

Es momento de abonar la operación de importación.

El importador deberá negociar estratégicamente la forma de pago de los productos a importar, de acuerdo a los términos del contrato de compraventa y teniendo en cuenta el grado de credibilidad que le inspire el vendedor.

Tres son las formas de pago más utilizadas: carta de crédito o crédito documentario, cobranza o remesa documentada y orden de pago o transferencia.

Estos medios tienen la particularidad de poder colocarse en una matriz como la siguiente:

	Seguridad	Agilidad (velocidad y burocracia de uso)	Costo
Orden de Pago	Menos segura para alguna de las dos partes	Muy ágil	Más económica
Cobranza	Intermedia	Relativamente ágil	Intermedio
Carta de Crédito	La más segura para ambas partes	Nada ágil	La más costosa

Vayamos ahora a analizar cada uno de los medios:

CRÉDITO DOCUMENTARIO

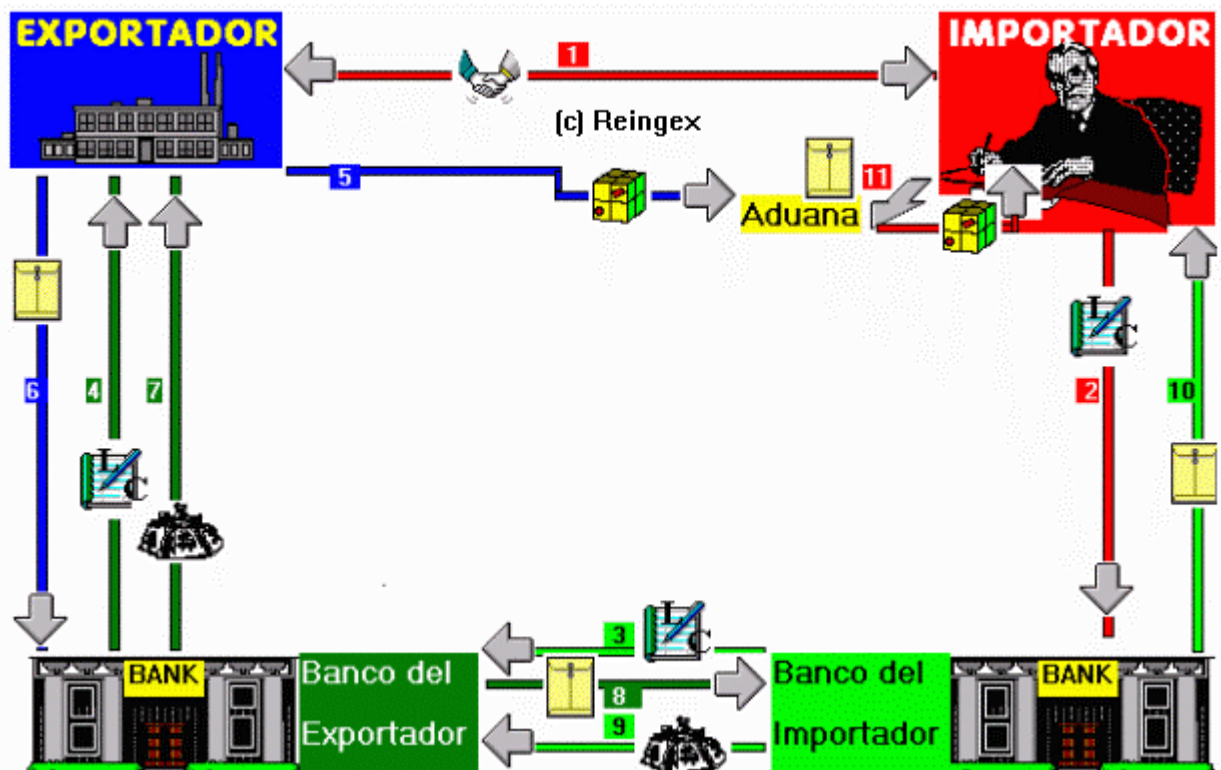
Un crédito documentario representa un compromiso de un banco de pagar a un vendedor de mercancías o servicios una cierta cantidad, a condición de que se le presenten los documentos estipulados, evidenciando el embarque de las mercancías, o la ejecución de los servicios dentro del plazo prescrito.

El crédito documentario es hoy en día, un instrumento esencial en el desarrollo del comercio internacional, tanto como instrumento de crédito, como de medio para asegurar el pago y la entrega de la mercancía o servicios amparados por el mismo.

Esta doble condición lo convierte en el instrumento de pago más utilizado en el comercio exterior a pesar de ser un medio caro y de uso complejo.

Si importante es para las partes cumplir los compromisos del contrato, para cobrar deben cumplir con el condicionado del crédito, por lo que deberán asegurarse de que en el mismo se recogen de forma evidenciable documentalmente, aquellos requisitos de la operación comercial contratada cuyo incumplimiento podría ser motivo de impago o ruptura de la relación contractual.

Este es el esquema básico de funcionamiento:





La secuencia básica es la siguiente:

- 1- Se firma el contrato de compraventa de acuerdo a lo visto anteriormente.
- 2- El importador solicita a su Banco (que desde el momento en que abre el crédito se denomina Banco Emisor) la apertura de un crédito documentario a favor del exportador.
- 3- El Banco Emisor emite el crédito y solicita a un Banco Intermediario (en el país del exportador) que notifique (y eventualmente agregue su compromiso de pago) el crédito al exportador.
- 4- El Banco Notificador avisa el crédito al exportador y normalmente envía el Instrumento Operativo del Crédito al exportador, este último contiene todos los detalles relativos a los términos y condiciones para cobrar el crédito.
- 5- Si el exportador está de acuerdo con las condiciones del crédito, envía la mercancía al país del destino en función del Incoterm pactado.
- 6- El exportador, una vez que reúne los documentos (que analizamos antes) presenta los mismos al banco corresponsal en su país.
- 7- El Banco Notificador / Confirmador revisa los documentos y si los acepta, paga o negocia (esto último cuando se trata de un crédito a plazo).
- 8- El Banco Notificador / Confirmador remite los documentos al Banco Emisor
- 9- El Banco Emisor revisa la documentación y reembolsa el importe al Banco Intermediario.
- 10- El Banco Emisor presenta los documentos al importador y este paga o se compromete al pago futuro, recibiendo a cambio los documentos para proceder a retirar la mercadería.
- 11- El importador, con los documentos, procede a retirar la mercancía.

Los créditos documentarios, **según el grado de seguridad que proporcionan**, adoptan tres formas básicas, dentro de las cuales pueden darse otras características que afectan principalmente al lugar y forma de pago.

Las tres formas son:

Crédito revocable

Un crédito documentario revocable es aquel que puede ser modificado o anulado en cualquier momento por el banco emisor, sin previo aviso al beneficiario.



Como en la mayoría de los casos dicha acción la realizaría el banco a requerimiento del comprador, resulta obvio decir que el vendedor/exportador debe tener confianza absoluta en su comprador para aceptar un crédito revocable como medio de pago de una exportación.

La principal ventaja de un crédito revocable es la rapidez y comodidad con la que los mismos permiten hacer los pagos. Además son más baratos que otros tipos de créditos.

Hay que ser conscientes que este tipo de créditos es útil para aquellos casos en los que las partes se conocen y existe confianza en la seriedad del vendedor. En caso de no ser así, es aconsejable utilizar créditos irrevocables o incluso confirmados.

Crédito irrevocable no confirmado

El crédito irrevocable sin confirmar por el banco exportador (banco avisador), es un tipo de crédito habitualmente utilizado. En este caso el banco avisador únicamente asume la tarea de avisar o notificar el crédito al beneficiario previa autenticación del mismo. El compromiso de pago recae únicamente en el banco emisor.

Una vez que el compromiso ha sido tomado, el banco no puede declinar su responsabilidad sin el consentimiento del beneficiario. No es posible por tanto, anular o modificar el crédito de forma unilateral como ocurría en el caso del crédito revocable.

En este tipo de crédito es importantísimo para el beneficiario conocer en qué plaza es utilizable y pagadero el crédito. Si fuera utilizable en la plaza del comprador el beneficiario asumiría, ante la eventualidad de un extravío, un riesgo adicional de correo asociado a la entrega de los documentos.

El beneficiario debe tener también en cuenta el plazo para la entrega de los documentos al banco en el extranjero, situación que cambia completamente si éste último autoriza a su corresponsal en el exterior para tomar y atender el pago de los documentos en sus cajas.

En este caso, el banco del exportador puede tomar los documentos y examinarlos cuidadosamente para el hacer el pago, o negociar los mismos si el pago es diferido. Hay que puntualizar que no tiene obligación alguna de hacerlo, y sobre todo, no asume ninguna responsabilidad en el examen de los documentos.

La plaza donde el crédito es utilizable para la presentación de documentos y la de pago pueden ser distintas.

En ocasiones, el exportador reacciona ante este tipo de créditos, solicitando de su banco avisador la confirmación del crédito. El banco notificador o avisador puede aceptar la petición y confirmar el crédito, pero a falta de instrucciones del banco emisor, esta confirmación la hace por su cuenta y riesgo, sin que el banco emisor



quede obligado por su acción en los términos de las Reglas y Usos Uniformes (RUU-500).

Esta es la llamada **confirmación silenciosa**, que en definitiva no son sino un compromiso individual que un banco asume ante su cliente sin otra implicación a terceros.

Crédito irrevocable y confirmado

En este tipo de créditos el beneficiario disfruta de dos reconocimientos explícitos de responsabilidad independientes y abstractos. Por una parte del banco emisor (al emitir el crédito en forma irrevocable) y por otra del banco confirmador. Para que éste último asuma dicho compromiso, han de cumplirse una serie de condiciones:

- El crédito debe ser emitido de forma irrevocable, es decir, debe contener el compromiso del banco del comprador desde el momento de la emisión.
- El crédito debe mostrar las instrucciones o autorización al banco corresponsal para que confirme el crédito de forma clara que no admita equívocos.
- El crédito debe ser utilizable y pagadero en las cajas del banco confirmador
- El contenido del crédito debe ser concreto y claro y no debe contener cláusulas ambiguas o que impidan que el crédito pueda ser utilizado sin reservas. El crédito confirmado no solamente ofrece un alto grado de seguridad, sino que presenta otros tipos de ventajas para el exportador. Puede utilizarse el mismo como un instrumento de crédito en operaciones de transferencia o para obtener préstamos.

En el caso de créditos confirmados con pagos diferidos, los bancos se muestran siempre dispuestos a descontar o anticipar su importe.

Clases de créditos según el sistema de pago

Un crédito documentario, con independencia de que sea o no confirmado por el banco designado, puede emitirse mostrando diversas fórmulas de pago, que implicarán siempre un compromiso para el banco emisor de efectuar el mismo en dichas condiciones.

Cualquiera de estas fórmulas situará la acción de la presentación de los documentos en uno de los dos puntos que se citan a continuación:

Créditos utilizables en las cajas del banco emisor: los documentos deben ser presentados antes del vencimiento para pago, aceptación o negociación, en el banco que emitió el crédito, es decir, generalmente en la plaza del importador/comprador.



Créditos utilizables en las cajas del banco avisador y/o confirmador: los documentos deben ser presentados antes del vencimiento, en el banco designado por el emisor, es decir, en la plaza del vendedor/exportador.

Designada una plaza para presentación de documentos, estos serán tratados de acuerdo a lo siguiente:

Créditos a la vista

El beneficiario recibe el importe correspondiente tras la presentación y examen de los documentos. Durante un tiempo razonable (máximo 7 días hábiles) el banco examina uno a uno los documentos contra los que va a efectuar el pago.

Créditos de aceptación

En este tipo de créditos, el exportador libra un efecto a cargo del banco emisor, o el banco confirmador, o el comprador, lo que no tiene sentido en el contexto actual de los créditos, o incluso otro banco, dependiendo de lo previsto en los términos del crédito.

Créditos con pagos anticipados

Cabría distinguir entre anticipos asegurados y anticipos sin asegurar. En el primer caso, el banco del beneficiario del crédito debe emitir una garantía ante el importador, que se va reduciendo por los importes de los envíos parciales de mercancía que se efectúan, quedando cancelada al completarse la exportación. Los anticipos no asegurados no protegen al importador de posibles abusos del exportador.

Créditos rotativos

El crédito rotativo es aquel que, una vez utilizado, queda automáticamente renovado en sus términos originales para una o varias veces y por el plazo que el propio crédito determine.

A menudo los comerciantes efectúan compras de más mercancías de las que necesitan con objeto de obtener mejores precios. La entrega de dichas mercancías se efectúa en lotes y a intervalos que se acuerdan previamente. En estas circunstancias resulta especialmente adecuado un crédito rotativo (revolving credits) que, por sí mismo garantiza el pago.

COBRANZA O REMESA DOCUMENTARIA

La cobranza documentaria es la tramitación efectuada por una entidad de crédito, caja o banco, para obtener de un comprador el pago o aceptación de un efecto contra la entrega de determinados documentos.

De una forma general, una remesa se puede definir como el envío de fondos, cheques, documentos, etc. con fines comerciales.

En este medio de pago, por tanto, la iniciativa para saldar la operación se toma por el vendedor/exportador que, una vez remitida la mercancía, reúne los documentos y los cede a una entidad de crédito para que gestione su cobro.

Veamos el esquema grafico de cómo funciona:



- 1- Se firma el contrato de compraventa.
- 2- El exportador embarca la mercadería.
- 3- Envía los documentos (comerciales y financieros) a su Banco, para que el mismo proceda al cobro. Instruye al Banco mediante una Instrucción de Cobro.
- 4- El Banco del Exportador utiliza los servicios de un Banco corresponsal en el país del importador, y le envía los documentos para que los presente al mismo.
- 5- El banco del país del importador entrega los documentos al importador
- 6- El importador paga o se compromete a un pago futuro. Con los documentos procederá a nacionalizar la mercadería.
- 7- La remesa o los títulos de crédito son enviados por el banco del país importador al banco cobrador (banco del exportador)
- 8- El banco del exportador liquida la operación al exportador.



La estructura de las remesas documentarias viene determinada por las instrucciones de cobro, es decir, una remesa será para cobro o para aceptación según las instrucciones del cedente al banco remitente.

Es aconsejable asegurar un pago mediante una remesa documentaria cuando se den las siguientes condiciones:

- Vendedor y comprador se conocen perfectamente y saben que pueden confiar el uno en el otro.
- No existe duda sobre los deseos y posibilidades de pago por parte del comprador.
- Existencia de estabilidad política y condiciones legales y económicas en el país importador.
- El sistema de pagos internacionales del país importador no se encuentra restringido.

Entre las **ventajas** de la cobranza documentaria podríamos citar:

- Manejo sencillo y barato
- Obtención del cobro más rápido
- Distintas posibilidades de entrega de los documentos

La remesa documentaria da la seguridad de que el comprador no obtendrá la posesión de la mercancía sin efectuar previamente el pago o la aceptación de un efecto, pero no asegura el buen fin de la operación.

ORDEN DE PAGO O TRANSFERENCIA

Las transferencias bancarias constituyen el medio de pago más ágil y quizá conocido por las partes intervinientes, pero también el más inseguro, al menos para alguna de las dos partes.

Es la transferencia de fondos que es realizada en forma electrónica de Banco a Banco, con la instrucción de pagarse o acreditarse en la cuenta de un Beneficiario.

Las transferencias pueden ser anticipadas al embarque de la mercadería o diferida (a una determinada cantidad de días desde el embarque o bien desde la recepción de la mercancía). Obsérvese entonces que en un caso u otro deja en estado de indefensión a alguna de las partes.

La gran diferencia con las cartas de crédito, es que los bancos en este caso solo actúan como mandatarios (al igual que en las cobranzas), es decir que no asumen compromisos de pago, sino que ejecutan instrucciones de las partes. Por tales motivos hablamos de la inseguridad de este medio.



Claro está que, la inseguridad se ve reflejada a su vez en el costo del uso de este medio de pago, al resultar sensiblemente más económico que una carta de crédito.

Este medio no es recomendable cuando las partes realizan las primeras operaciones, pero cuando crece la confianza entre las mismas y las calidades de los sistemas financieros (además de la situación política y económica) de los países es fiable, será beneficioso el uso de este medio pues reducirá el costo total de la operación.

Por último y en relación a los 3 medios de pago mencionados, es preciso considerar que pueden utilizarse combinaciones de medios de pagos, por ejemplo, un porcentaje por transferencia como anticipo y el resto con una carta de crédito a plazos.

Transportes y seguros

En el comercio internacional el transporte es un elemento de vital importancia. Es preciso observar que, habitualmente, se distinguen 3 fases en el transporte de la mercadería:

- a- Transporte local hasta el punto de salida al exterior
- b- Transporte Internacional
- c- Transporte local en destino hasta depósito del comprador.

Sepa asimismo que existen en torno al tema de la logística, diferentes servicios que deberemos contemplar:

- Embalajes, etiquetados, rotulados, etc.
- Unitarización (colocación en contenedores, pallets, etc.)
- Gestión en depósitos fiscales para que pueda tener intervención la Aduana Argentina.
- Tramitación del permiso de embarque (permiso de la aduana para la salida de la mercadería al exterior)
- Gestión, reservas y contratación del transporte internacional, etc.

Una de las alternativas entre las cuales la empresa debe optar, es si asume estas tareas por cuenta propia o las terceriza. En este último caso existen alternativas de empresas especializadas (Agente de Cargas, Freight Forwarders, etc.) que deben conocerse y, sobre todo elaborar las ecuaciones de costo-beneficio en cada caso, en función de los factores de costos, tiempos, tipo de mercadería, etc.

Dentro de este espectro de decisiones, una de las más complejas es la elección apropiada de la empresa especializada, ya sea en el ámbito terrestre, marítimo o aéreo, observando que una incorrecta elección de este intermediario puede devenir en un rotundo fracaso del negocio.



El aspecto de la información del destino de la carga es hoy un detalle insoslayable dentro de la modalidad "Just in time" que muchas empresas utilizan en la búsqueda de no generar sobre costos por carga excesiva de stocks. Por ello, si se decide contratar un servicio multimodal o de los denominados "Puerta a puerta", es preciso asegurarse que el servicio sea prestado de acuerdo a las promesas del vendedor de la empresa de transporte.

Al decidir tercerizar los servicios de cargas o de logística de su empresa, debe evaluar a su proveedor desde el punto de vista de la seriedad, capacidad y posibilidad de que cumpla el servicio correctamente. En estos casos, no siempre la relación costo-beneficio-servicio viene acompañada de una tarifa baja, es probable que para optimizar su servicio deba contratar uno más oneroso, pero que de seguridad a su envío.

Si Usted trabaja con productos que requieren de un tratamiento especial, es aconsejable dirigirse a empresas de logística que se especializan en determinados rubros de transporte, como por ejemplo carga perecedera, carga a granel, refrigerados, líquidos, carga pesada etc.

Respecto del transporte internacional, el análisis sobre el medio adecuado obedece a 3 factores fundamentales:

- a- Naturaleza de la mercadería: para cada mercadería existe lo que se denomina valor de afinidad, es decir, que para cada una se recomienda determinado medio de transporte. Ejemplos: mercaderías a granel y de grandes volúmenes el transporte marítimo, para mercaderías de poco volumen y gran valor se sugiere el transporte aéreo, etc. Asimismo existen productos que precisan un transporte rápido por su condición de perecederas.
- b- Situación geográfica del comprador: indudablemente esto impone la necesidad de recurrir a medios de transporte que permitan las entregas en la forma acordada. Por ejemplo, no podríamos enviar mercadería por buque a Bolivia.
- c- Situación comercial: es muy importante sobre todo lo referente a la necesidad o no de disponibilidad inmediata o pronta de la mercadería por parte del comprador.

En este contexto, los aspectos vinculados al transporte habitualmente están muy vinculados con la cláusula de venta utilizada. Por ejemplo, si cotizamos bajo la cláusula EXW no deberemos ocuparnos del mismo. Si cotizamos bajo alguna de las cláusulas del grupo "F", deberemos procurar el transporte adecuado para cumplir en tiempo y forma con la entrega de las mercaderías, pero no estamos en la obligación de abonar el importe correspondiente al transporte internacional. Por último, si utilizamos cláusulas del grupo "C" y "D" no solo debemos procurar el transporte internacional sino también abonarlo hasta su destino.



TRANSPORTE MARITIMO

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. Hay que destacar la **flexibilidad** que ofrece este medio de transporte, ya que permite transportar desde cargas pequeñas de 100 TPM (Toneladas de Peso Muerto) hasta las de 300.000 TPM. Además existen buques adaptados a todo tipo de mercancías.

Como **inconveniente** del transporte marítimo, destaca el **tiempo** invertido desde que la mercancía se embarca hasta que llega al puerto de destino. Ello puede implicar una inmovilización de los recursos financieros de la empresa durante el tiempo que la mercancía está viajando.

Incoterms utilizables: todos

Incoterms recomendados: FAS FOB CIF CFR DES DEQ

Definiciones útiles:

DESPLAZAMIENTO EN ROSCA (Dr.) / LIGHTWEIGHT DISPLACEMENT

Es el peso del buque construido pero sin combustible, equipajes, tripulación ni carga.

CAPACIDAD DE CARGA (Cc) / CARGO CAPACITY

Es el peso de la carga que puede transportar el buque.

TONELAJE DE PESO MUERTO (TPM) / DEADWEIGHT TONNAGE (DWT)

Incluye el peso de la carga y de los consumibles (combustible, alimentos, etc.).

TONELAJE DE ARQUEO BRUTO (TRB) / GROSS REGISTER TONNAGE (GT)

Es una medida de carácter fiscal de la capacidad del buque a fin de evaluar su rentabilidad.

Además deberá tener presente que se usan tres tipos de toneladas:

1 Tonelada Corta / Short Ton = 2.000 Libras = 907,18 Kg

1 Tonelada Larga / Long Ton = 2.240 Libras = 1.016,16 Kg

1 Tonelada Métrica / Metric Ton = 2.204 Libras = 1.000 Kg

El **mercado del transporte marítimo** se clasifica, según el servicio que prestan los buques, en:

LÍNEA REGULAR / LINER

Tienen rutas y puertos de destino fijos, la frecuencia de tráfico está prefijada y las tarifas preestablecidas. Lo usan los pequeños y medianos cargadores. Se utiliza para carga general y en contenedores, con mercancías de alto valor específico (productos industriales y de consumo). Presenta los inconvenientes de un mercado de oligopolio, es decir un mercado dominado por grandes grupos de empresas de transporte internacional.

Se dividen en tres tipos:

- Régimen de Conferencias de Fletes: agrupación de armadores (propietarios de buques), para explotar una ruta determinada.



- Régimen Armadores Independientes (Outsiders): armadores individuales que explotan una ruta en competencia directa con las conferencias.

- Consortios: Varias compañías se asocian para aportar buques o medios financieros.

Una empresa que comience a exportar, normalmente empleará los buques de línea regular. El documento utilizado para esta modalidad de transporte marítimo es el Conocimiento de Embarque o B/L (= *Bill of Lading*).

FLETAMIENTOS - TRAMP

No tienen rutas ni fechas fijas. Es la contratación libre de buques entre cargadores (que son normalmente los exportadores), que tienen gran cantidad de mercancía para transportar, y navieros que disponen de buques para realizar el transporte. Se contratan en condiciones de libre mercado. De esta forma se obtienen fletes (precio del transporte marítimo) muy inferiores a los de la línea regular. Se usa para grandes volúmenes a granel: cereales, minerales, automóviles, petróleo, etc. El documento utilizado para esta modalidad de transporte es la Póliza de Fletamento (Charter Party).

Se puede definir el coste del transporte marítimo como:

Coste Transporte = Gastos Previos Embarque + Flete + Gastos posteriores al embarque



• Flete

El flete es el precio del transporte marítimo. Para determinar el flete, las compañías de transporte usan cuatro criterios: *peso, volumen, bulto y valor*.

1- PESO: la mercancía cotiza a tanto por tonelada.

2- VOLUMEN: la mercancía cotiza a tanto por metro cúbico.

En la práctica el transportista se reserva el derecho de aplicar la alternativa que mayor beneficio le genere. Es decir, si la mercancía pesa más que el volumen que ocupa, aplicará la tarifa de peso; pero si ocupa más que pesa aplicará la tarifa de volumen.

3- BULTO: cotiza por unidad a transportar. Se aplica a contenedores y paletas.

4- VALOR (Ad Valoren): cuando las mercancías son muy valiosas. El flete será un porcentaje del valor de la mercancía.

FLETE DE VUELTA. Es aquel flete suplementario que hay que pagar al transportista por el retorno de una mercancía no aceptada en destino. (Back Freight)



FALSO FLETE. Es el flete que hay que pagar si se ha contratado un espacio en la bodega del buque al transportista y finalmente no se utiliza. (Dead Freight)

TÉRMINOS DE LÍNEA. En estas condiciones el flete incluye los gastos de carga y descarga de la mercancía en el buque. (Liner Terms)

FLETE PREPAGADO. Cuando el flete se paga en origen, contra entrega del Bill of Lading (Advance Freight)

COBRO EN DESTINO. El flete lo paga el destinatario de la mercancía cuando ésta se le entrega. (Freight Collect)

PROPORCIONAL. Parte proporcional del flete que ha de pagarse por la parte de mercancía faltante sobre lo contratado. (Prorrata)

FCL (Full Container Load). El flete cotizado es sobre la base de que se va a utilizar la totalidad de un contenedor.

LCL (Less than Container Load). Cuando la mercancía no ocupa todo el contenedor. Es más caro que el FCL.

Cuando Vd. contrate un flete deberá tener en cuenta *qué operaciones* (carga, estiba, descarga y desestiba), están **incluidas** en el precio del mismo. La operación de carga comprende todas las manipulaciones precisas para llevar la mercancía desde el almacén portuario o desde el camión hasta engancharla en la grúa que debe izarla a bordo del buque. La estiba comprende desde el gancho de la grúa hasta su colocación en la bodega del buque. Para ello se definen las siguientes cláusulas:

Tipo de Flete	CARGA	ESTIBA	DESESTIBA	DESCARGA
FIOS				
FILO				
LIFO				
LINER TERMS				
BERTH TO BERTH				

No incluida
 Incluida
 A negociar en cada caso

Donde:

LINER TERMS = Condiciones de línea. Comprende la estiba y la desestiba de la mercancía en las bodegas del buque

FIOS = Free In Out Stowed. Significa que la totalidad de las operaciones portuarias son por cuenta del contratante del transporte de la mercancía, y que el flete solamente cubre el transporte marítimo. Esta cláusula puede afectar solamente al puerto de carga o descarga en cuyo caso vendría redactado: Filo o Lifo respectivamente.

FILO = Free in Liner Out. Únicamente incluye la desestiba, mientras que la descarga es a negociar. El resto de costes no está incluido en el flete.



LIFO = Liner in Free Out. Únicamente incluye la estiba, mientras que la carga es a negociar. El resto de costes no está incluido en el flete.

BERTH TO BERTH.= Bodega a Bodega. En el flete está incluidos todos los costes: carga, estiba, desestiba y descarga. Es la más habitual.

A la hora de contratar un flete la compañía de transporte le podrá aplicar los siguientes **recargos**:

BAF (Bunker Adjustment Factor)(Factor de Ajuste de Combustible). También se llama Bunker Surcharge. Este factor refleja las variaciones en el precio del combustible.

CAF (Currency Adjustment Factor)(Factor Ajuste Moneda). Refleja la variación en los tipos de cambio de las divisas en las que se cotiza el flete.

CS (Congestion Surcharge)(Recargo por Congestión). Se refiere a posibles congestiones en los puertos.

Normalmente el recargo máximo aplicable total es de un 20% del flete.

Los siguientes recargos son aparte de los anteriores y dependen de cada caso en particular:

EWS (Extra Weight Surcharge)(Recargo Peso Excesivo). Para bultos individuales sin contenedor de peso mayor a 5 Tn. Tiene un recargo por manipulación estipulado en dólares por Tn. excedida.

ELS (Extra Length Surcharge)(Recargo por Longitud Excesiva). Para bultos con longitud mayor de 12 m.

COLLECT SURCHARGE (Recargo por Cobro de Flete en destino). Si queremos que el flete lo pague el importador. Aproximadamente un 3% del flete

IMO (Recargo por Mercancía Peligrosa). Puede alcanzar hasta un incremento de un 100% del valor del flete.

También deberá tener en cuenta que cuando contrate el flete, puede exigir una serie de **descuentos en el flete**.

Los descuentos principales son:

PA (Pallet Allowance)(Descuento por Carga Paletizable). Si la mercancía va paletizada se puede exigir este descuento. Es de aproximadamente unos pocos dólares por Tonelada o metro cúbico.

FCLA (Full Container Load Allowance)(Descuento por Carga Completa de Contenedor). Si la mercancía ocupa un contenedor se puede exigir este descuento.

Es interesante señalar que las conferencias ofrecen a sus clientes un '**contrato de fidelidad**' en el que se ofrece un descuento de aproximadamente un 10% sobre la tarifa.

Muchas compañías de transporte ofrecen un forfait de exportación que comprende por ejemplo: gestión del Bill of Lading, impresos, despacho de aduanas, etc. También pueden ofrecer un forfait de importación.



- **SEGURO**

Dependiendo del Incoterm seleccionado entre el exportador y el importador, el contrato de seguro de las mercancías corresponderá a una o a otra parte. A la hora de contratar un seguro deberá conocer los siguientes conceptos:

AVERÍA GRUESA. Cuando se ha hecho intencionada y razonablemente un daño o sacrificio en la mercancía con el objetivo de preservar el buque y/o las otras mercancías. Los gastos son soportados por todas las partes interesadas (armador y cargador).

AVERÍA SIMPLE. Es la que se produce involuntariamente como consecuencia natural de las operaciones del buque.

PROTESTA DE MAR. Puede ser por naufragio, abordaje o incumplimiento de la presentación de la carga.

PERDIDA TOTAL FÍSICA. Cuando el buque queda averiado de tal forma que no pueda reconocerse como el originalmente asegurado, o bien cuando el asegurado queda privado de él por naufragio.

PERDIDA TOTAL PRESUNTA O CONSTRUCTIVA. Se produce cuando la avería de un buque es tal, que los gastos para recuperar el buque superan un límite (generalmente el 80% del valor).

POLIZAS. Básicamente existen dos tipos:

PÓLIZA 'SHIP & GOODS' DE LLOYD'S

Esta póliza cubre los siguientes riesgos: pérdida total constructiva, avería particular, gastos particulares, gastos de salvamento y parte proporcional de avería gruesa. Pero no cubre: pérdidas no originadas por los riesgos asegurados, vicio propio, daños por causas naturales, faltas premeditadas por parte del asegurado.

CLÁUSULAS INSTITUTO ASEGURADORES DE LONDRES

Las más usuales son tres.

* ICC 'C' (Institute Cargo Clauses C)

Cubre: daños a la mercancía en caso de incendio o explosión, varada, naufragio, vuelco, colisión, descarga en puerto de refugio, avería gruesa y echazón de carga. No cubre: mala conducta asegurado, derrames, defectos embalaje, demora, insolvencia del armador, navegabilidad del buque, riesgos políticos y sociales (guerras, huelgas, etc.).

* ICC 'B' (Institute Cargo Clauses B)

Cubre lo mismo que el anterior y además todo riesgo accidental de mar que pueda dañar la mercancía. Se cubren los daños causados por entrada de agua en las bodegas del buque.

* ICC 'A' (Institute Cargo Clauses A)

Es la de mayor cobertura ya que cubre todos los riesgos de daño al objeto asegurado, excepto las exclusiones anteriores.

TRANSPORTE AÉREO

El transporte aéreo de cargas se está desarrollando a un ritmo creciente en los últimos años. Hoy en día existen compañías especializadas exclusivamente en



este tipo de transporte. La I.A.T.A. (Asociación para el Transporte Aéreo Internacional) ha simplificado la utilización de documentación para exportaciones vía transporte aéreo, unificado tarifas y condiciones de transporte. El precio del transporte puede pagarse por anticipado o en destino e incluso contra reembolso. La característica más importante de este tipo de transporte es la **rapidez**, convirtiéndose en un medio de transporte insustituible para productos perecederos (pescados, flores, etc.) y para mercancías de alto valor. Una mercancía a México puede tardar 4 semanas en barco o 4 días por avión.

Otras ventajas que ofrece este tipo de transporte son:

- Permite llegar a mercado de difícil acceso (por ejemplo países centroafricanos)
- Se reducen los costes de embalaje (la manipulación es más cuidadosa)
- Se reducen los gastos de documentación al usar la Carta de Porte Aéreo.
- Las primas de seguro de transporte aéreo son menores que las de cualquier otro tipo de transporte.
- Según la forma de pago acordada, se puede reducir el coste financiero de capital inmovilizado.

El documento de transporte aéreo es el AWB. Aunque este documento se analizará en la próxima unidad, a continuación se presentan las principales características. Son emitidos por las compañías aéreas en juegos de tres originales y como mínimo seis copias.

Incoterms utilizables: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDP, DDU.

Incoterm más utilizado: FCA

En el cálculo de la **tarifas** aéreas se utiliza el Coeficiente de Estiba IATA (Pv):

$$Pv = (A \times B \times C) / 6000.$$

Siendo: A=Longitud Máx.exterior bulto (cm), B=Anchura Máx.exterior bulto(cm), C=Altura Máx.exterior bulto(cm).

El coeficiente Pv hace que 6.000 cm³ de volumen sean igual a 1 Kg de 'peso-volumen'

Cuando una mercancía llega al aeropuerto se pesa (= Peso Real.) y se cúbica. El cubicaje obtenido se divide por el coeficiente IATA (Pv) y se obtiene el 'peso de volumen'. Se comparan los dos, y el mayor de ellos es el que se usa para calcular la tarifa.

Equivalencias Volumétricas

Centímetros Cúbicos	Kilogramos	Pulgadas Cúbicas
6.000	1	366
60.000	10	3.660
120.000	20	7.320
180.000	30	10.980
240.000	40	14.640
300.000	50	18.300
360.000	60	21.960
420.000	70	25.620
480.000	80	29.280
540.000	90	32.940



600.000	100	36.600
6.000.000	1.000	366.000

Cuando el peso de 1 tonelada es inferior a 6 m³ de volumen, es decir 1 Kg < 6 dm³, se aplica la proporción correspondiente multiplicando el volumen por 166 Kg.

Dispositivos de Carga

En transporte aéreo se usan los siguientes UDL (Unidades de Carga = Unit Load Device):

PALETA. Las características de esta UDL se analizan en el apartado de Embalaje.

CONTAINER. Las características de esta UDL se analizan en el apartado de Embalaje

IGLOO. Es una tapa móvil de material resistente que se coloca sobre la paleta y que sujeta la mercancía. Su forma está adaptada al fuselaje del avión.

La utilización del UDL adecuado viene condicionada al tipo de avión utilizado así como de la ruta establecida. Existen diferentes tamaños y modelos homologados.

Características de los principales UDL Aéreos:

CÓDIGO	TIPO	MEDIDAS (Pulg.)	Carga Max.(kg)	Capacidad(m ³)
P1	PALETA	125x88x64	4.585	10,3
P6	PALETA	125x96x118	4.536	21,3
AVE	CONTAINER	79x60x64	1.443	4,47
AWB	CONTAINER	125x60x64	3.175	6,9
CO5	CTNR ISOT	79x55x54	1.000	3,6
VAZ	IGLOO NE	125x88x64	4.536	9,9
TA5	IGLOO E	125x88x81	6.033	12,5

En transporte aéreo podemos distinguir entre:

SEGURO DE CASCOS

Comprende la cobertura de riesgos en vuelo y en tierra. Incluye el tipo de avión, los pilotos, destinos, etc. Generalmente se excluyen: las averías por uso o desgaste; pérdidas o daños por guerras, huelgas, embargos, etc.; exceso de pasajeros; vuelos acrobáticos, ...

SEGURO DE MERCANCÍAS

Generalmente se usan las condiciones ICC Air (Institute Cargo Clauses AIR), cubren los riesgos de pérdida o daño. Son muy parecidas a las ICC A de transporte marítimo, con las mismas exclusiones.

SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL Y ACCIDENTES

Cubren la responsabilidad que las compañías aéreas tienen con las personas: tripulantes, pasajeros, etc.

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. Las principales ventajas del transporte por carretera son

- 1) **Accesibilidad:** el camión puede llegar a muchos lugares que otros medios de transporte no pueden.
- 2) **Rapidez:** puede variar la ruta en función del estado de ésta (embotellamientos, condiciones climatológicas, etc.)
- 3) **Versatilidad:** permite el transporte desde pequeños paquetes a volúmenes importantes. También permite el transporte de productos sólidos, líquidos y gaseosos.

Es además un medio de transporte facilita las maniobras de carga y descarga. Dada su versatilidad es un medio indispensable para fábricas que trabajan "Just-in-Time" y sirve también para atender puntas de demanda de un manera rápida. Los dos principales inconvenientes son:

- 1) El transporte por camión se ve muy afectado por las congestiones de tráfico.
- 2) Alta siniestrabilidad

Incoterms utilizables: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDP, DDU

Incoterms más utilizados: FCA y DAF

• **CONVENIO CMR**

Este convenio data de 1956, regula el tráfico internacional de carretera. El documento usado es la Carta de Porte CMR, demuestra la existencia de un contrato de transporte y de que la mercancía ha sido recibida por el transportista.

• **CONVENIO TIR**

Entendemos como distribución europea TIR todo transporte de mercancías que entren, transiten o salgan vía camión de nuestro país. Según el origen o destino de las mismas, se considerarán Comunitarias o de Terceros Países.

TRANSPORTE INTERNACIONAL INTRACOMUNITARIO

Desde el 1 de Enero de 1.990 el sistema de contratación de transporte por camión, está totalmente liberalizado. Las tarifas aplicables, están reguladas única y exclusivamente por la ley de la oferta y la demanda.

Según el artículo 23 del Convenio CMR, la fórmula para el abono de indemnizaciones por pérdida parcial o total de mercancías es:

A= Peso Bruto Faltante x Unidad de Cuenta x Derecho Especial de Giro (DEG)

B (*)=(Importe Factura Transporte /Peso Bruto Envío) x Peso Bruto Faltante

Importe a abonar por la pérdida de la mercancía = A + B

(*) Serán reembolsados el precio del transporte, los derechos de Aduana y demás gastos devengados con ocasión del transporte de mercancías (art. 23 punto 4).

Las compañías aseguran las mercancías por un coste aproximado de un 6% del valor del flete.

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. La definición según el Convenio de Naciones Unidas sobre Transporte Internacional Multimodal:

“el porte de mercancías por dos medios de transporte diferentes por lo menos, en virtud de un contrato de transporte multimodal, desde un lugar situado en un país en el que el operador de transporte multimodal toma las mercancías bajo su custodia, hasta otro lugar designado para su entrega, situado en un país diferente.”

Se entiende por **ruptura de carga** (“breaking bull”) la descomposición total o parcial del container en sus elementos para proceder a su almacenaje o transporte al receptor de la mercancía.

Se entiende por puente terrestre (land bridge), el uso del ferrocarril o de los camiones como un elemento más de la cadena de transporte.

La figura clave es el MTO (Operador Transporte Multimodal), persona física o jurídica que instrumenta un contrato de transporte multimodal actuando como principal, asumiendo la responsabilidad del cumplimiento del contrato.

Generalmente son navieras. Ofrecen servicios ‘puerta a puerta’. Emiten el Conocimiento de Embarque FIATA. Los containers y las cajas móviles pueden ser de propiedad o de alquiler.

El seguro del transporte multimodal internacional está regulado por el Convenio de Ginebra de 1.980. Sin embargo este convenio aún no está en vigor. En el mercado nacional no existe regulación específica.

Conocimiento de Embarque FIATA

Para el transporte multimodal el documento que se usa es el Conocimiento de Embarque FIATA de transporte combinado. Este documento es muy similar al B/L (Conocimiento de Embarque) de transporte marítimo. El original de este documento, da título de crédito y de acuse de recibo de la mercancía por parte del transitario. También demuestra la existencia de un contrato de transporte. Está regulado por el Convenio de Ginebra.

Beneficios a la exportación cuando se utilizan mercaderías importadas.



Secuencia de una importación hasta depósito del importador

Una vez que la operación se haya formalizado se comenzará con los tramites para la importación de la mercadería.

- 1- La primera acción que debemos realizar es realizar las certificaciones que la mercadería necesite para ser importada.
- 2- El segundo paso es enviar la factura comercial o la proforma al despachante de aduanas para que prepare el despacho de importación.
- 3- Se tendrá que contratar con seguros y fletes para que la mercadería llegue a destino, esta contratación se hará teniendo en cuenta el incoterm elegido.
- 4- Una vez cargada la mercadería, el exportador nos hará llegar los documentos originales de la operación (vía courier o banco). Se procederá a pagar los aranceles y demás impuestos de importación.
- 5- Llega la carga, el despachador de aduanas oficializa el despacho de importación y se dirige al depósito fiscal para liberar la mercadería. En este momento el despachador deberá contar con todos los documentos originales de la operación: Factura comercial, certificado de origen (si lo necesita), conocimiento de embarque y certificaciones.
- 6- Una vez que la aduana haya intervenido y verificado si correspondiere se procede a despachar la mercadería a plaza. Es en este momento que la operación de importación concluye y la mercadería es enviada al depósito del importador. (el transporte y el seguro contratados para cubrir el trayecto internacional pueden cubrir el transporte interno)

El despachador de aduanas

Esta es la figura que lo representará ante aduana.

Algunos datos a tener en cuenta para contratar con un despachador de aduanas:



Debe ser un profesional matriculado para operar ante aduanas. Es recomendable que se dedique a realizar operaciones especializadas en el tipo de producto de su interés, sepa que hay despachadores que se dedican a alimentos, o a maquinarias, o a textiles, etc. Esto les da una especialización en el tema que hará evitar inconvenientes con las operaciones a realizar ante aduana.

A continuación se enumeran las acciones centrales que realiza el despachador de aduanas:

- El despachador es el que realiza los despachos de importación y exportación.
- Clasifica la mercadería en el nomenclador arancelario, de donde se obtiene la posición arancelaria.
- Obtiene la información sobre los aspectos arancelarios de la mercadería y los tipos de certificaciones necesarias para la importación o exportación de la misma.
- Percibe honorarios que rondan el 1% del valor CIF para la importación y el 1% del valor FOB para la exportación. También percibirá los gastos por el despacho.
- A solicitud del cliente puede contratar seguros y fletes y realizar las certificaciones correspondientes a la mercadería.

Régimen de muestras

Constituyen muestras "los objetos representativos de una categoría determinada de mercadería ya producida, que estuvieren destinados exclusivamente a exhibiciones o demostraciones para concretar operaciones comerciales con dicha mercadería, y los objetos que fueren modelo de mercadería cuya producción se proyecta, siempre que en ambos supuestos su cantidad no excediera la que fuere usual para estos fines."

Las operaciones de importación y exportación de muestras están exentas del pago de tributos que gravaren dichas operaciones siempre que no excedieran los valores máximos reglamentados para cada mercadería y que por su cantidad, modo de presentación y demás características reglamentadas no fueren utilizables para otra finalidad.

El servicio aduanero puede exigir, en el caso de creerlo pertinente, que se proceda a la inutilización de la mercadería con la colocación de marcas indelebles, cortes, perforaciones u otros procedimientos que no desvirtúen su carácter de muestras pero que impidan su empleo en otro destino.

Régimen de Courier

Bajo este régimen la mercadería exportada puede llegar hasta la puerta del importador sin que este tenga la necesidad de contratar a un despachante de aduanas, es decir, la empresa de Courier realizará el transporte, el despacho de



importación y entregará la mercadería en el local del importador sin tener que realizar el despacho de importación mediante despachante de aduanas.

En algunos países el régimen de courier posee una tolerancia de USD 3.000 y 50 kg de peso. Esto significa que si el volumen importado esta fuera de esa tolerancia, el importador deberá realizar contratar a un despachante de aduanas para que realice el despacho de importación y pueda hacerse de la mercadería.

Es importante que al momento que el importador y el exportador decidan el envío bajo este régimen se analice si son compatibles en ambos países. Si el régimen de courier en el país de exportación tiene una tolerancia mayor y se envían cantidades que sobrepasan la tolerancia en el país del importador habrá que realizar la importación mediante despacho de aduanas común.

Régimen de Draw Back

- **Concepto:** Incentivo promocional permite a los importadores solicitar la devolución de derechos de importación, pagados en la importación de insumos de bienes exportables.
- **Beneficiario:** Exportador / Importador, inscripto, solo para mercaderías importadas por el que solicita el Draw-back y cuyo permiso de embarque no tenga mas de un año de antigüedad al momento de solicitar el beneficio. ,
- **Documentación a presentar:** Despacho de importación, proceso fabricación y mermas, indicar el destino final de la mercadería.

No deje de visitar www.rgxonline.com para obtener información de aranceles, precios, acuerdos comerciales, estadísticas de importación y exportación, utilidades para el exportador, test de conocimientos de comercio exterior y muchas cosas mas!!.