

Logística internacional

José López Parada

PID_00194362



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

Índice

Introducción.....	5
Objetivos.....	6
1. La internacionalización de la Empresa.....	7
1.1. El entorno internacional actual	7
1.2. Aduanas, procesos de exportación e importación	10
1.3. Los documentos en el comercio exterior	12
1.4. La utilización de nuevas tecnologías	15
2. Los riesgos del comercio exterior y su cobertura.....	17
2.1. Formas y medios de pago internacional	17
2.1.1. Orden de pago	17
2.1.2. Cheque bancario	18
2.1.3. Remesas	18
2.1.4. Créditos documentarios	19
2.2. Seguros	21
2.2.1. Responsabilidades del operador en cada modo de transporte	22
3. La Operativa de comercio internacional.....	25
3.1. Los INCOTERMS	25
3.1.1. Descripción de los INCOTERMS	30
3.2. Riesgo y coste	33
3.3. Utilización de los INCOTERMS en el comercio internacional	34
3.4. Utilización de los créditos documentarios con INCOTERMS	36
4. Inventarios y almacenamiento.....	37
4.1. Estrategias y funciones del inventario	37
4.2. Almacenamiento estratégico	38
4.3. Operaciones del almacén	39
5. El movimiento internacional de mercancías.....	41
5.1. Plataformas logísticas a nivel internacional	41
5.2. Criterios de selección del modo de transporte más adecuado	43
5.3. Documentos del transporte internacional	43
5.4. Embalaje y contenedores	44
5.5. El transporte internacional	47
5.5.1. Transporte por carretera	48
5.5.2. Transporte por ferrocarril	48
5.5.3. Transporte marítimo	49

5.5.4. Transporte fluvial	50
5.5.5. Transporte aéreo	50
5.5.6. Transporte por tuberías o ductos	51
5.5.7. Transporte por paquetería	51
5.5.8. Transporte por líneas de transmisión	51
5.5.9. Transporte por fibra óptica y redes inalámbricas	51
5.5.10. Resumen de modelos de transporte	52
5.6. Transporte multimodal	52
5.7. Depósitos fiscales, regulares y zonas francas	54
Resumen	56
Ejercicios de autoevaluación	59
Solucionario	60
Glosario	62
Bibliografía	67

Introducción

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

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

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

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

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

Un factor clave es el de llevar los bienes y servicios adecuados al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones deseadas, a la vez que se consigue la mayor contribución a la empresa. Como define Peter Drucker:

“la distribución física simplemente es otra forma de decir todo el proceso del negocio”.

Peter F. Drucker (1969). “Physical Distribution: The Frontier of Modern Management”.

Objetivos

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

1. Comprender la importancia que tiene la Logística en un mercado globalizado.
2. Conocer las necesidades del transporte en el comercio exterior.
3. Cuales son las relaciones entre compradores, vendedores y operadores logísticos.
4. Como son las estructuras aduaneras, con especial énfasis en la Comunidad Europea.
5. Ver cuales son los nuevos documentos y sistemas de la Comunidad Europea para el comercio internacional intracomunitario y extracomunitario
6. Qué formas de pago son las más utilizadas en el comercio internacional.
7. Qué riesgos existen en el ámbito comercial.
8. Como cubrir estos riesgos mediante las Pólizas de Seguro.
9. Conocer las reglas internacionales INCOTERMS.
10. Que plataformas logísticas se utilizan a nivel internacional
11. Qué modelos de transporte existen.
12. Que tipos de embalaje se utilizan para el transporte.
13. Comprender la importancia del transporte Multimodal.
14. Conocer los conceptos de Depósitos Fiscales, Regulares y Zonas Francas

1. La internacionalización de la Empresa

1.1. El entorno internacional actual

En la situación actual de un mercado global, se ha convertido en una realidad el hecho de que los consumidores busquen y acepten, cada vez en mayor medida, productos globales estandarizados. Los consumidores tratan de maximizar su poder adquisitivo y comprar el producto de mayor calidad al precio más bajo posible, sin importarles quién fabrica el producto, con tal de que pueda satisfacer sus necesidades.

Las operaciones globales, en términos de complejidad, se caracterizan por una mayor incertidumbre, una mayor variabilidad, un menor control y una menor visibilidad. La entrega de la mercancía es, por lo tanto, la consecuencia de su venta; por eso, la logística constituye un elemento consustancial de la actividad comercial internacional.

En el ámbito del comercio exterior, se plantean necesidades más complejas como consecuencia de la distancia geográfica, las exigencias reglamentarias de diferentes países, la necesidad que a veces se da de utilizar diferentes medios de transporte, el almacenamiento que puede ser necesario antes de la entrega definitiva al cliente, la reserva de espacios de carga, el embalaje, y en definitiva toda la particularidad del comercio internacional.

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

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

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

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

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

Logística es un conjunto de actividades funcionales (transporte, almacenamiento, etc.) que se repiten muchas veces a lo largo del flujo de transformación de un producto, desde las materias primas hasta que este está terminado, añadiéndose valor para el consumidor. También existe un canal inverso de la logística cuando se efectúan devoluciones o los productos finalizan su ciclo de vida.

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

Aunque la logística implica un gasto considerable en las empresas, lo importante de esta no es el control o reducción de los costos, sino la forma de utilizarla para conseguir una ventaja competitiva.

Se define como logística internacional a la forma en que una compañía que se dedica a manufacturar productos en un país determinado, los cuales desea comercializar en otro país, envía sus productos listos desde su planta de producción directamente al comprador para que este haga su venta.

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

La logística añade valor al proceso de suministro, cuando el inventario se posiciona estratégicamente para lograr ventas.

Aparece un nuevo concepto logístico denominado **aplazamiento logístico o geográfico**, que se basa en fabricar y almacenar un inventario de una línea completa en uno o varios lugares estratégicos. El despliegue de los envíos se pospone hasta el momento en que se reciben los pedidos del cliente. Bajo este concepto se eliminan los riesgos de predicción del inventario necesario manteniendo el nivel de servicio a los clientes, a la vez que se mantienen las economías de escala en la fabricación.

El vendedor desea, en todos los casos, asegurarse el pago de la mercancía de una forma eficiente. Igualmente, el comprador desea obtener los productos según los términos acordados. Ambos se aseguran, de una manera eficaz, el control en los estándares de calidad de producción al mandar su producto terminado hacia su comprador, lo cual es una importante razón para utilizar una clara relación contractual, aunque también tiene ciertos inconvenientes, como pueden ser:

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

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

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

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

El licenciamiento comprende ciertos aspectos como:

- Beneficios legales y de inversión en ciertos países.
- ¿Será igual el producto y su calidad fabricado por la empresa que suscribe el contrato?

- ¿Existirá mano de obra cualificada para manufacturar los productos?

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

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

1.2. Aduanas, procesos de exportación e importación

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

El Arancel de Aduanas son las tarifas que gravan las mercancías en la importación, la exportación y el tránsito, así como los impuestos fiscales, las disposiciones complementarias y los índices correspondientes. Está integrado, por lo tanto, por la nomenclatura arancelaria (compuesto por capítulos, partidas y subpartidas) y la tarifa arancelaria (el gravamen asignado a cada una de las partidas y subpartidas).

Basándose en la Nomenclatura Combinada y en el arancel, la Comisión de la Comunidad Europea ha establecido un Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC) que incluye, además de la codificación de la nomenclatura combinada, subdivisiones complementarias denominadas subpartidas TARIC, necesarias para la designación de aquellas mercancías que sean objeto de medidas específicas.

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

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

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

Organización Mundial de Comercio

Véase <http://www.wto.org/indexsp.htm>

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

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

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

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

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

Las aduanas comunitarias permiten confiscar grandes cantidades de artículos falsificados o pirateados (178 millones en el año 2008). Los aduaneros deben tener una gran experiencia para detectar las diferencias entre los pantalones vaqueros o los relojes de las grandes marcas y los que no son otra cosa que copias.

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

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

Antes de 1988, las aduanas de la UE usaban 150 impresos diferentes en sus relaciones con las empresas; hoy usan un único documento (DUA) con un tratamiento cada vez más informatizado. Esta simplificación de los procedimientos, para tratar más de veinte

millones de operaciones de tránsito anuales, se aplica a todos los países de la UE y también a Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia.

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

Estas cuestiones son importantes no solamente para que el comercio sea equitativo, sino también para el presupuesto de la UE. En el del 2012, los derechos y gravámenes aduaneros representarán el 15% de los ingresos, y el impuesto sobre valor añadido el 11%; el resto son las contribuciones de los Estados miembros.

1.3. Los documentos en el comercio exterior

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

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

Los diferentes contratos a formalizar son:

- Contrato de Compraventa Internacional de Mercadería.
- Contrato Internacional de Carga.
- Contrato de Seguro de Carga.
- Contrato Internacional de Pago.

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

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

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

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

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

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

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

Los contratos de compraventa internacional de mercancías entrañan siempre la manipulación y el transporte de géneros, por lo tanto suponen ciertos riesgos contra los que las partes desean normalmente asegurarse. La determinación de cuál de las partes involucradas en el contrato de compraventa internacional de mercancías deberá asegurar la mercadería en cada etapa del trayecto del transporte; el tipo de cobertura de riesgo que se deberá suscribir y quién afrontará el pago del respectivo contrato de seguro, son parte importante de las estipulaciones del negocio comercial.

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

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

Esquema de comercio intracomunitario		
Expedición	Libre	Lista de embarque (<i>packing list</i>) Documento de transporte Comprobante de entrega Declaración 349 (España) Declaración Intrastat
	Restringido	Las del libre de Expedición + Autorización administrativa Documento de tránsito
Introducción	Libre	Factura/Lista de embarque (<i>packing list</i>) Autoliquidación IVA Declaración 349 (España) Declaración Intrastat
	Restringido	Las del libre de Introducción + Autorización administrativa Documento de tránsito

Declaración INTRASTAT

Ved: www.aeat.es/aduanas

Esquema de comercio extracomunitario		
Expedición	Libre	Factura/Lista de embarque (<i>packing list</i>) Documento de transporte Certificado de origen (EUR1, EUR-MED, EUR2) Certificado calidad Certificado técnico Certificado sanitario o fitosanitario (si procede) Declaración Aduanera (DUA)
	Restringido	Las del libre de Exportación + Autorización administrativa
Introducción	Libre	Factura/Lista de embarque (<i>packing list</i>) Documento de transporte Certificado de origen o documento arancelario preferencial (EUR1, FORM A, ATR) Certificado calidad Certificado sanitario o fitosanitario (si procede) Declaración Aduanera (DUA)
	Restringido	Las del libre de Importación + Autorización administrativa

El comercio exterior se rige por el principio de libertad comercial; esto quiere decir que, inicialmente, todas las mercancías son susceptibles de ser importadas o exportadas. En algunos casos, existen mercancías que están sometidas a vigilancia previa.

En la Comunidad Europea, las mercancías sometidas al régimen de vigilancia previa requieren, para su importación, la presentación del documento Notificación Previa de Importación (NOPI), si la medida de vigilancia es de carácter

nacional, y la expedición del Documento de Vigilancia Comunitaria si la medida es comunitaria (DOVI). Las mercancías sometidas al régimen de autorización están sujetas a restricciones comunitarias y precisan de una licencia de importación. Las mercancías sometidas a restricciones nacionales podrán requerir la concesión del documento denominado Autorización Administrativa de Importación.

En ocasiones excepcionales, se producen embargos comerciales. El régimen de importación frente a un determinado país puede ser objeto de modificaciones como consecuencia de la imposición de embargos comerciales decretados por organismos internacionales o por instancias comunitarias. En estos supuestos, el régimen comercial se rige por las normas específicas que se establezcan.

1.4. La utilización de nuevas tecnologías

Un aspecto clave es sincronizar la cadena de suministro, por la que se busca coordinar el flujo de materiales, productos e información entre los participantes de la cadena, reorganizando las operaciones internas de las empresas para aprovechar al máximo la capacidad general de la cadena.

Para ello, se hace necesario utilizar adecuadamente las nuevas tecnologías en el proceso de logística internacional. Veremos este aspecto en dos vertientes, su uso para la comunicación entre la Administración y las Empresas (B2G o Business to Government) y la conexión entre empresas (B2B o Business to Business).

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

El proyecto NSIT cubre los procedimientos de tránsito realizados al amparo de la declaración DUA (Documento Único Administrativo) –independientemente del modo de transporte utilizado– e incluye los procedimientos simplificados aplicados en las aduanas de partida y de destino. Todas las aduanas españolas están conectadas con el NSIT. España ha sido uno de los países pioneros en la fase de implantación del NSIT y ha desempeñado un papel importante en el éxito del proyecto.

En todo momento, la UE equilibra el objetivo de que comerciar y viajar sea fácil con la necesidad de que los aduaneros recopilen estadísticas y verifiquen los contenedores, por ejemplo porque pueden contener armas o servir para el tráfico de seres humanos. La automatización, por ejemplo con la utilización

de escáneres para verificar los contenedores, puede contribuir a este objetivo y lograr los objetivos de unos controles de seguridad más rigurosos, sin el inconveniente de los prolongados registros manuales.

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

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

2. Los riesgos del comercio exterior y su cobertura

2.1. Formas y medios de pago internacional

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

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

En la siguiente tabla, se desglosan los distintos medios de pago más usuales en las operaciones de pago internacionales.

Medio de pago	Seguridad para el exportador	Coste	Confianza
Orden de pago	Baja	Bajo	Máxima
Cheque bancario	Baja	Bajo	Máxima
Remesa simple	Baja	Bajo	Máxima
Remesa documentaria	Media	Medio	Alta
Crédito documentario	Máxima	Máximo	Baja

2.1.1. Orden de pago

También se denomina Orden de Pago Simple o Transferencia, consiste en la instrucción dada por una Entidad Financiera (emisor) a otra corresponsal (pagador) de que efectúe un pago, previa acreditación, de un determinado importe a una determinada persona (beneficiario) siguiendo las instrucciones de un tercero (ordenante).

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

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

2.1.2. Cheque bancario

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

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

Perjuicios

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

2.1.3. Remesas

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

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

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

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

Existen dos clases de remesas:

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

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

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

2.1.4. Créditos documentarios

En cualquier transacción internacional el vendedor quiere asegurarse el cobro, máxime cuando es muy frecuente que ambas partes no se conozcan. Igualmente el comprador espera recibir la mercancía en el plazo previsto y según las condiciones de entrega pactadas. El crédito documentario (*letter of credit, L/C*) o CD, es un medio de pago bajo la tutela de las entidades financieras. al objeto de garantizar a las partes el cumplimiento documental, los plazos y el pago.

La responsabilidades y modos operativos están reglados en las "Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios" (RUU) publicados por la Cámara de Comercio Internacional. Igual tratamiento tienen las Cartas de Crédito Stanby que son un aval de ejecución.

Se trata de un medio de pago internacional que permite, como instrumento financiero, una serie de combinaciones y garantías de cobro dentro de la pluralidad de formas de los contratos de compraventa, pero sin tener una relación directa con la mercancía. El objeto principal del crédito documentario es la materialización del pago si se cumplen las condiciones establecidas en el mismo referentes a documentos y plazos, pero nunca referente a las mercancías. Se define de acuerdo con los siguientes términos aceptados a escala internacional por todos los países de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

- Es un convenio mediante el cual el emisor (banco) obra a petición de un cliente (sujeto ordenante) atendiendo sus instrucciones.
- Se obliga el pago a un tercero (llamado sujeto beneficiario), a su orden de pago, o a la aceptación de letras de cambio (giros) por las que opte el beneficiario.
- El emisor, además, autorizará a otra entidad bancaria a que se efectúe el pago, y a pagar las letras de cambio o giros cuando sea necesario.
- Esta negociación entre las partes se establece en base a los documentos exigidos previamente, y solo cuando los términos y condiciones de la carta de crédito sean aceptados, y cumplidos, por todas las partes implicadas.

El credito documentario es el mecanismo internacional que mejor protege los intereses de todas las partes implicadas en la transacción, sea cual sea la naturaleza de esta, y siempre que las mercancías y bienes no constituyan un peligro internacional o una estafa, o pongan en entredicho la seguridad económica y política de los territorios adscritos a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Un Crédito Documentario puede ser emitido de dos formas:

- **Revocable.** Pueden ser modificados o anulados por el banco emisor en cualquier momento y sin necesidad de previo aviso al beneficiario, aunque, no obstante, este queda obligado por todos los compromisos de pago, negociaciones o aceptaciones que tengan lugar con anterioridad al recibo de la correspondiente modificación y/o anulación. Dada su manifiesta arbitrariedad, resulta obvio que este tipo de créditos no suele ser utilizado. De hecho, el propio artículo 6 de las Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional determina que todo crédito deberá indicar claramente si es revocable o irrevocable, y que a falta de tal indicación el crédito será siempre considerado como irrevocable.
- **Irrevocable.** Constituyen el compromiso asumido por el banco emisor, en todo el contexto de obligaciones contenidas en el crédito, a favor del beneficiario y del resto de las partes intervinientes. Esta situación puede quedar reforzada si se añade la confirmación del crédito por un tercer banco, banco confirmador, que constituye el compromiso en firme de este último adicional al del banco emisor al obligarse de la misma forma, siempre que los documentos requeridos hayan sido presentados al banco confirmador y cumplidos los términos y condiciones exigidos en el crédito.

Esencialmente, existen seis clases de cláusulas en los créditos documentarios.

1) Carta de crédito. Autoriza al beneficiario a emitir giros con cargo al banco emisor hasta un importe determinado, en una o varias veces.

2) Transferible. En este caso, el beneficiario puede dar instrucciones a su entidad bancaria para que el crédito sea utilizado de forma parcial, o totalmente por uno o más beneficiarios de su país o de otro país. Siempre debe figurar la mención de “transferible” en algún lugar del documento para que este tenga efectividad.

3) Cláusula roja. Este tipo de modalidad de crédito documentario permite al sujeto exportador beneficiarse de un anticipo total, o parcial, de importe del crédito.

4) Cláusula verde. Posee similitudes con el crédito con cláusula roja, pero se basa en la obligación adicional para el beneficiario de presentar documentos justificativos que acrediten que este está en posesión de la mercancía, o que esta se encuentra, al menos, en su fase de fabricación.

5) *Revolving* o rotativo. Nos indica que el crédito queda automáticamente renovado para su utilización, en los mismos términos y las mismas condiciones anteriores, tantas veces como el documento del crédito nos lo especifique. Puede ser de tipo acumulativo por el que el importe no utilizado se acumula para el siguiente plazo, o no acumulativo cuando las cantidades no utilizadas quedan anuladas al cancelar el crédito.

6) *Back to back*. Este acuerdo se ha de establecer cuando el banco abre un crédito que está respaldado por otro crédito más importante, y que previamente se ha realizado a favor del ordenante.

Se detalla a continuación un cuadro resumen de los créditos documentarios:

Resumen de créditos documentarios		
Modalidades	Por el Banco Ordenante	Revocables Irrevocables
	Por el Banco Intermediario	Avisados Confirmados
Lugar de pago	Pagaderos en las cajas del banco emisor Pagaderos en las cajas del banco intermediario Pagaderos en las cajas de un tercer banco	
Forma de pago	A la vista A plazo fijo De aceptación De negociación	
Clases de cláusulas	Carta de crédito Transferibles Cláusula roja Cláusula verde <i>Revolving</i> o rotativos <i>Back to back</i>	
Negociación	A través del banco notificador A través de cualquier banco del país vendedor	

2.2. Seguros

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

Los tipos de Póliza de Seguro son:

- Póliza Provisoria o Definitiva
- Póliza Flotante
- Póliza por tiempo o viaje determinado

Las modalidades de trayectos pueden ser:

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

Las modalidades de coberturas son:

Cláusula A (Todo Riesgo)

Cobertura

La cobertura es el elemento esencial del Contrato de Seguro de carga. Al respecto se buscará tener la forma más amplia posible de cobertura, aunque los aseguradores pueden limitar la misma, o convertirse ésta en antieconómica.

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

Cláusula B

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

Cláusula C

Tiene una cobertura reducida respecto de las anteriores.

Coberturas adicionales

Las cláusulas B y C pueden adicionar las siguientes coberturas:

- robo, ratería y falta de entrega
- daños por mojadura de agua dulce, de mar o ambas
- herrumbre y oxidación
- derrame
- roturas, abolladuras y raspaduras.

Cláusula SRCC (Social Risks and Civil Commotions)

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

2.2.1. Responsabilidades del operador en cada modo de transporte

Se detallan, en las siguientes tablas, las responsabilidades de cada operador para cada modo de transporte internacional.

Transporte por carretera		
Documentación formal del contrato internacional de transporte	Carta de porte internacional por carretera CMR (<i>Contract for the International Carriage of Goods by Road</i>).	
Límites de la indemnización	Por pérdidas o averías	8,33 DEG/Kg Bruto. (DEG - Derecho Especial de Giro).
	Por retrasos	No puede exceder del precio del transporte (salvo pacto en contrario).
Término de la reclamación	Daños aparentes en el momento de la entrega. Daños no aparentes, 7 días después de la entrega.	
Límite de la prescripción	Un año por reclamación contractual y tres años en caso de dolo o falta equivalente.	
Legislación	Convención sobre el contrato de transporte internacional de mercancías por carretera o convenio CMR.	

Transporte por ferrocarril		
Documentación formal del contrato internacional de transporte	Carta de porte ferroviario CIM (<i>Railroad Bill of Lading</i>).	
Límites de la indemnización	Por pérdidas o averías	17 DEG/Kg. Bruto. (DEG- Derecho Especial de Giro)
	Por retrasos	El cuádruplo del precio del transporte, sin exceder a la que correspondiera en el caso de pérdida.
Término de la reclamación	Daños aparentes en el momento de la entrega. Daños no aparentes, 7 días después de la entrega.	
Límite de la prescripción	Un año.	
Legislación	Convención internacional sobre transporte de mercancías por ferrocarril o convenio CIM.	

Transporte marítimo		
Documentación formal del contrato internacional de transporte	Conocimiento de embarque o contrato de flete (<i>Charter Party - C/P</i>).	
Límites de la indemnización	Por pérdidas o averías	Si no existe declaración del valor de la mercancía en el conocimiento de embarque la indemnización no superará 666,67 DEG por bulto o unidad de carga o 2 DEG7Kg. Bruto. De ambos se aplicará el más elevado.
	Por retrasos	No se establece límite expreso.
Término de la reclamación	Daños aparentes en el momento de la entrega. Daños no aparentes, 3 días siguientes a la entrega.	
Límite de la prescripción	Un año.	
Legislación	Protocolo de modificación de reglas de La Haya-Visby (21/12/1979). Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de Conocimiento de Embarque.	

Transporte aéreo		
Documentación formal del contrato internacional de transporte	Conocimiento de embarque aéreo AWB (<i>Air Waybill</i>).	
Límites de la indemnización	Por pérdidas o averías	Salvo declaración especial de valor, 17 DEG/Kg.
	Por retrasos	Igual que en el supuesto de pérdida o avería.
Término de la reclamación	14 días en caso de avería y 21 en caso de retraso, a contar desde que la mercancía se puso a disposición del destinatario.	
Límite de la prescripción	Dos años desde la llegada a destino.	
Legislación	Convenio de Varsovia (12/10/1929). Convenio de Montreal (28/05/1999).	

Transporte multimodal		
Documentación formal del contrato internacional de transporte	Conocimiento FIATA (Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés) para el transporte multimodal FBL (<i>Fiata Multimodal Transport Bill of Lading</i>).	
Límites de la indemnización	Por pérdidas o averías	850 DEG por unidad de carga o 3 DEG/Kg. Bruto.
	Por retrasos	2,5 veces el flete.
Término de la reclamación	Un día daños aparentes. Seis días daños no aparentes.	
Límite de la prescripción	Dos años entrega a destino o seis meses si no hay modificación.	
Legislación	Reglas de Rotterdam (23/09/2009).	

3. La Operativa de comercio internacional

3.1. Los INCOTERMS

Como ya se dijo previamente, los contratos de transporte tienden a ajustarse al INCOTERM con el cual han sido negociadas las mercancías, de acuerdo con el contrato de compra. Los INCOTERMS establecen reglas internacionales que permiten interpretar y solucionar los problemas derivados de un conocimiento impreciso de las prácticas comerciales utilizadas en los países del comprador y vendedor, según las Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), para la interpretación de los términos comerciales. La versión actual de los INCOTERMS es del 2010, la cual se aplica a partir del 1 de enero del 2011.

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

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

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

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

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

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

Los INCOTERMS se agrupan en cuatro categorías: E, F, C, D.

- **Términos en E**

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

- **Términos en F**

Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.

- **Términos en C**

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

- **Términos en D**

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costes y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F.

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

- Comprobante de entrega.
- Documento de transporte.
- Certificado de Autenticidad.
- Certificado Fitosanitario, etc

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

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

- Suministro de la mercadería y pago del precio.
- Obtención de las licencias, autorizaciones y formalidades aduaneras relativas a la exportación y a la importación de las mercancías.
- Contratación del transporte y el seguro.
- Determinación del tiempo, forma y lugar de entrega y de recepción de las mercaderías.
- Determinación del tiempo, forma y lugar de transmisión de riesgos del vendedor al comprador.
- Régimen de reparto de gastos.
- Régimen de comunicaciones que deben cursarse las partes durante la ejecución del contrato.
- Prueba de la entrega de las mercaderías y de la obtención del documento de transporte.
- Régimen de comprobación (de calidad, medida, peso y recuento), empaque, marcado e inspección previa al embarque de las mercaderías
- Otras obligaciones inherentes a cada término comercial.

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

- Capacidad de las partes.
- Vicios del consentimiento.
- Validez del contrato.
- Responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías vendidas.
- Reglas de interpretación de las manifestaciones de las partes.

Responsabilidades

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

- Validez de los usos adoptados por las partes.
- Régimen de modificación del contrato.
- Supuestos de resolución total o parcial del contrato (ruptura).
- Acciones del vendedor en el supuesto que el comprador se niegue a recibir la mercadería o a pagar el precio.
- Acciones del comprador en el supuesto que el vendedor no entregue la mercadería, o la entregue tarde o con faltantes o en exceso, o no entregue los documentos acreditativos de su propiedad y del transporte.
- Momento y forma en que se transmite la propiedad de las mercaderías del vendedor al comprador.
- Acciones del comprador contra el vendedor en el supuesto que sea turbado en la propiedad de la mercadería.
- Tiempo, forma y lugar de pago del precio.
- Derecho aplicable al contrato.
- Jurisdicción competente en caso de conflicto.

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

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

- La igualdad, el beneficio mutuo y fomento de las relaciones entre los Estados.
- Uniformidad en las relaciones comerciales, para esquivar los obstáculos económicos y jurídicos que presentan los diferentes Estados y legislaciones.
- Se aplica a los Contratos de Compraventa de partes que se encuentran en Estados diferentes.
- Existe un ámbito de acción bien definido.

- Se intenta establecer un equilibrio para conseguir así la buena fe entre las partes
- Establecer las condiciones mínimas para tener por establecido un contrato (requisitos).
- Uno de los elementos importantes en la compraventa es, que el contrato se perfecciona cuando la otra parte acepta sin que antes haya sido retirada la oferta
- Se considera como un elemento importante e inalterable de la oferta: el precio, el pago, la calidad, la cantidad de las mercaderías; lugar y fechas de entrega, la responsabilidad de las partes y la solución de las controversias.
- Se establece el plazo de aceptación según propuesta del oferente y los días en que surte o no efecto la comunicación de aceptación, por parte del destinatario
- Términos de resolución contractual y sus consecuencias además de los modos de extinción en cuanto a la terminación del contrato.
- La entrega de la mercadería por parte del vendedor es uno de las principales obligaciones.
- Se detalla más específicamente los usos o aplicaciones de los mismos (contrato, entrega, transporte, seguros, plazos)
- El plazo máximo para reclamar la inconformidad del comprador, es de dos años si las mercaderías no sugirieren un plazo de caducidad evidente.
- Se habla de los elementos que dispone el comprador para reclamar el incumplimiento.
- Se habla de las obligaciones del comprador tales como: el precio que debe pagar, y la recepción de la mercadería.
- A ambas partes se les da la prerrogativa de cobrar los daños y perjuicios que se deriven del contrato.
- Se prevé el no cumplimiento de una parte si se sabe que la otra no cumplirá.
- Se aplican intereses al resarcimiento
- Por último, nadie está obligado a cumplir con lo imposible.

3.1.1. Descripción de los INCOTERMS

Existen dos tipos de INCOTERMS 2010, los multimodales (7) y los que únicamente rigen para vías navegables (4).

Los multimodales son:

- **EXW:** Ex Works (puesto en lugar convenido del vendedor)
- **FCA:** Free Carrier (libre transportista)
- **CPT:** Carriage Paid To (transporte pagado hasta el lugar de destino)
- **CIP:** Carriage and Insurance Paid (transporte y seguro pagado hasta el lugar de destino)
- **DAT:** Delivered At Terminal (entregado en terminal)
- **DAP:** Delivered At Place (entregado en lugar convenido)
- **DDP:** Delivered Duty Paid (entregado libre de derechos)

Los marítimos y fluviales:

- **FAS:** Free Alongside Ship (libre al costado del buque)
- **FOB:** Free On Board (libre a bordo)
- **CFR:** Cost and Freight (costo y flete)
- **CIF:** Cost, Insurance and Freight (costo, seguro y flete)

A continuación, se detallan los INCOTERMS 2010 con las respectivas responsabilidades por parte del comprador y del vendedor:

EXW: Puesto en fábrica (lugar convenido) del vendedor

Vendedor: Entregar mercancía al comprador en fábrica y avisar al comprador de la disposición de mercancía.

Comprador: Pago de la mercadería, flete interno (de fábrica al lugar de exportación), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes), flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación), seguro, gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes), transporte y seguro (lugar de importación a planta).

FCA: Libre transportista (lugar convenido)

Vendedor: Entrega de la mercadería y documentos necesarios, empaque y embalaje, flete (de fábrica al lugar de exportación), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

Comprador: Pagos de la mercadería, flete (de lugar de exportación al lugar de importación), seguro, gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), flete y seguro (lugar de importación a planta), demoras.

FAS: Libre al costado del buque (puerto de carga convenido)

Vendedor: Mercadería y documentos necesarios, empaque y embalaje, flete (de fábrica al lugar de exportación), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

Comprador: Pagos de la mercadería, flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación), gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), seguro y flete (lugar de importación a planta), demoras.

FOB: Libre a bordo (puerto de carga convenido)

Vendedor: Entregar la mercadería y documentos necesarios, empaque y embalaje, flete (de fábrica al lugar de exportación), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

Comprador: Pago de la mercadería, flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación), gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), flete (lugar de importación a planta), demoras.

CFR: Costo y flete (puerto de destino convenido)

Vendedor: Entregar la mercadería y documentos necesarios, empaque y embalaje, flete (de fábrica al lugar de exportación), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes), flete (de lugar de exportación al lugar de importación).

Comprador: Pago de la mercadería, gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), flete y seguro (lugar de importación a planta), demoras.

CIF: Costo de seguro y flete (puerto de destino convenido)

Vendedor: Entregar la mercadería y documentos necesarios, empaque y embalaje, flete (de fábrica al lugar de exportación), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes), flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).

Comprador: Pago de la mercadería, gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), flete y seguro (lugar de importación a planta), demoras.

CPT: Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)

Vendedor: Entregar la mercadería y los documentos necesarios, empaque y embalaje, flete (de fábrica al lugar de exportación), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes), flete (de lugar de exportación al lugar de importación), gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) “parcial”.

Comprador: Pago de la mercadería, aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), flete y Seguro (lugar de importación a planta), gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) “parcial”, demoras.

CIP: Transporte y seguro pagado hasta (lugar de destino convenido)

Vendedor: Entregar la mercadería y los documentos necesarios, empaque y embalaje, flete (de fábrica al lugar de exportación), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes), flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación), gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) “parcial”.

Comprador: Pago de la mercadería, aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), flete y seguro (lugar de importación a planta), gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) “parcial”, demoras.

DAT: Entregado en terminal

Vendedor: Se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se coloca en la terminal definida. También asume los riesgos hasta ese momento.

Comprador: Pago de la mercancía. Asumir los riesgos de mercancía perdida o dañada a partir del momento de la entrega por el vendedor en la terminal convenida; realizar el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de los trámites, derechos e impuestos exigibles a la importación.

DAP: Entregado en punto/lugar convenido

Vendedor: Se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

Comprador: Pagar y descargar la mercancía, realizar el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de los trámites, derechos e impuestos exigibles a la importación.

DDP: Entregado libre de derechos (en lugar convenido)

Vendedor: Entregar la mercadería y los documentos necesarios, empaque y embalaje, acarreo (de fábrica al lugar de exportación), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes), flete (de lugar de exportación al lugar de importación), seguro, gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes), aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos), acarreo y seguro (lugar de importación a planta), demoras.

Comprador: Pagar la mercancía, soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido.

En la siguiente tabla, se desglosan las distintas responsabilidades de vendedor (V) y comprador (C).

	Carga en almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidad aduanera exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	Seguro de la mercancía	Gastos manipulación en destino	Formalidad aduanera importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C
FCA	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C
FAS	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C
FOB	V	V	V	V/C	C	C	C	C	C	C
CPT	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C
CIP	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
CFR	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C
CIF	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
DAT	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C
DAP	V	V	V	V	V	V	V	C	V	V
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V

3.2. Riesgo y coste

Transferencia de riesgos

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

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

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

La división de los costes

Además de saber a quien le corresponde hacer que, el comprador y el vendedor deben ponerse de acuerdo de antemano en la forma como se van a dividir los costos del transporte. El principio es que el vendedor debe pagar los costos necesarios para que los bienes alcancen el lugar preacordado de entrega y el comprador debe pagar los costos a partir de ese momento.

Existen cuatro categorías de costes, a saber:

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

3.3. Utilización de los INCOTERMS en el comercio internacional

En el caso de países de la Unión Europea, debe distinguirse entre comercio exterior y comercio internacional. Se define como comercio exterior la compraventa a otro país de fuera de la Unión Europea, siendo comercio intracomunitario la compraventa de productos a un país distinto pero que está en la Unión Europea; es decir, comercio internacional es comercio intracomunitario más comercio exterior.

En el caso de compraventa de mercancías entre un mismo país o área económica (como la Unión Europea o Estados Unidos), la mayoría de mercancías vienen transportadas por transporte terrestre. En este caso es aconsejable uti-

lizar un FCA, si el vendedor no paga el transporte, y un DAP si el vendedor se hace cargo del seguro. En este tipo de operaciones, el que se hace cargo del transporte también lo hace del seguro.

Para operaciones de comercio exterior con terceros países no se aconseja la utilización del DAP, ya que este conlleva un grave peligro para el exportador, si el comprador no realiza los pertinentes despachos de aduanas y liquida los impuestos y aranceles de importación. En este caso el más adecuado sería un DAT, que consiste en situar la mercancía en una terminal, pero antes de pasar la aduana.

No se debe pactar nunca un INCOTERM en el que se dependa de un tercero para cumplir con las obligaciones propias.

En el caso de mercaderías que son transportadas por vía aérea, terrestre o incluso marítima, puede utilizarse el FCA, ya que el vendedor se compromete a entregar la mercancía al comprador en un lugar acordado de antemano. Este lugar debe ser un punto acordado dentro del país de origen de la mercancía. El vendedor se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada, exactamente, en el punto acordado previamente. En el momento en que el vendedor entrega la mercancía al transportista, los riesgos sobre la carga o mercancías se transmiten siempre al comprador.

Cuando el transporte de la mercadería se realiza por barco, puede utilizarse el FAS, por el que el comprador ha de contratar el transporte; incluye la carga, la estiba del barco, el flete del mismo, la descarga del puerto de destino y todos los trámites en la aduana de importación, asumiendo todos los costes posteriores tras la entrega de la mercancía. Se utiliza en productos con cargas a granel, porque se deja la mercancía siempre al lado del buque, algo que no es posible en el caso de las cargas en palés o en contenedores.

El EXW resulta muy útil entre empresas de países que no tengan que enfrentar grandes y complicados procesos aduaneros. Es uno de los INCOTERMS que más beneficia al vendedor, pero por el cual el comprador puede verse en problemas si no conoce perfectamente todos los acuerdos previamente estipulados por ambas partes y la legislación internacional. Debe utilizarse, preferiblemente, para cargas completas de mercancías, y no fraccionadas, ya que una carga fraccionada implicaría que el punto de entrega de parte de la mercancía no sería la fábrica del vendedor. Para cargas de tipo fraccionada es siempre mejor utilizar FCA.

En el caso de utilizar CIF, el vendedor es quien se hace cargo de todos los costes, incluyendo el transporte principal del barco y el seguro hasta llegar al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha tenido que contratar previamente el vendedor, el beneficiario del seguro siempre es el comprador. Los riesgos sobre

la mercancía y los posibles inconvenientes debe asumirlos el comprador desde el país de origen de la mercancía, cuando esta ha sido ya cargada en el barco, y siempre antes del flete de la misma.

Cuando una mercancía se tasa como CIF significa que el precio de venta final es el que incluye el coste ajustado de la mercancía, el del transporte en barco y el seguro marítimo propiamente dicho. Debe coincidir con el valor en la aduana de importación de la mercancía, es decir, el país de origen de esta. Este INCOTERM es muy utilizado en el comercio exterior de todo tipo de mercancías, sobre todo por vía marítima.

3.4. Utilización de los créditos documentarios con INCOTERMS

Deben tenerse en cuenta los riesgos inherentes a la utilización de créditos documentarios con determinados INCOTERMS. Estos riesgos se pueden salvar si, en el clausulado del crédito documentario, se incorporan las cláusulas necesarias para obviarlos.

En el caso del EXW, este no funciona muy bien con el crédito documentario ya que, por lo común, en los créditos documentarios uno de los documentos imprescindibles para demostrar que la mercancía ya ha salido del país de origen es el documento de transporte internacional. En este caso, no depende del vendedor el conseguir el documento de transporte internacional y podría tener problemas para cumplir con el clausulado del crédito documentario y, por tanto, cobrarlo.

También debe tenerse mucho cuidado a la hora de pactar créditos documentarios con todos los INCOTERMS D. Por ejemplo, en el caso de una mercancía remitida con DAT y crédito documentario confirmado, el vendedor envía la mercancía al comprador y obtiene el último documento necesario, que es el documento de transporte que acredita el envío. El vendedor va al banco con los documentos y, como estos son correctos, cobra. Si ocurre que paralelamente el barco se hunde, el beneficiario del seguro es el vendedor y por tanto este cobra del seguro. Las entidades financieras no aconsejan utilizar créditos documentarios con ningún INCOTERM de la familia de las D.

En cambio, a las entidades financieras les gusta utilizar en los créditos documentarios INCOTERMS de la familia de las C, ya que de esta forma se pueden consignar los conocimientos de embarque a la misma entidad financiera y esta obtiene doble garantía de la operación, la que haya solicitado al comprador y la propia mercancía, pues el conocimiento de embarque es título de propiedad marítimo.

4. Inventarios y almacenamiento

4.1. Estrategias y funciones del inventario

Los inventarios son acumulaciones de materias primas, componentes, trabajo en proceso o productos terminados que aparecen en numerosos puntos a lo largo del canal logístico de una empresa, a la espera de su incorporación a los productos o a su venta a los clientes.

El objetivo de una estrategia de inventario es alcanzar el nivel deseado de servicio al cliente, con un mínimo compromiso del mismo. Los inventarios excesivos pueden compensar las deficiencias en el diseño básico de un sistema logístico, pero finalmente la empresa se encontrará con un superior costo logístico.

Una estrategia de inventario debe basarse en la combinación efectiva de cinco aspectos clave:

- 1) La segmentación de los clientes. Debido a que los clientes muy rentables constituyen el mercado fundamental de la empresa, se hace necesario concentrar en ellos las estrategias del inventario.
- 2) La rentabilidad de los productos. Debe ofrecerse una alta disponibilidad y una regularidad en la entrega de los productos más rentables, evitando realizarlo en aquellos artículos con menor rentabilidad que sean adquiridos por clientes marginales.
- 3) La integración del transporte, mediante la consolidación de los envíos.
- 4) El desempeño basado en el tiempo, reduciendo los tiempos de entrega a los clientes, realizando un reabastecimiento del inventario adecuado en cantidad y tiempo.
- 5) La práctica competitiva. Las políticas adecuadas del inventario pueden significar una ventaja en el servicio al cliente, permitiendo a la empresa neutralizar una fortaleza de sus competidores.

Las funciones principales del inventario son:

- Especialización geográfica, permitiendo un posicionamiento geográfico a través de las diferentes unidades de distribución.
- Desacoplamiento, que permite que cada proceso opere con máxima eficiencia en lugar de que todo el proceso esté limitado por la actividad más lenta.
- Equilibrio en suministro y demanda, atendiendo el tiempo que transcurre entre la disponibilidad del inventario y el consumo.
- Disminución de la incertidumbre, en relación con desviaciones en la demanda o retrasos en el proceso.

4.2. Almacenamiento estratégico

Tradicionalmente, un almacén se consideraba un lugar para guardar un inventario. En los sistemas logísticos actuales, su función es la de un lugar para combinar el surtido del inventario con el fin de cumplir los requerimientos de los clientes, siendo la situación ideal la de que el almacenamiento de los productos se mantenga al mínimo.

El almacenamiento se ha integrado también en las nuevas estrategias de producción y de reducción de inventarios, que precisan de unos procesos logísticos con un gran nivel de confiabilidad. Lograr este apoyo logístico suele requerir almacenes estratégicamente ubicados.

Otro aspecto importante en el almacenamiento es maximizar la flexibilidad, como parte esencial de la capacidad de respuesta a la cambiante demanda de los clientes. Este alto grado de flexibilidad viene proporcionado por las tecnologías de la información, las cuales permiten a las empresas reaccionar rápidamente ante sus clientes.

Los beneficios económicos del almacenamiento se producen cuando se reducen los costos logísticos. Los beneficios básicos son:

- Consolidación y dispersión del volumen, reduciendo el costo de transporte al utilizar la capacidad del almacén para agrupar los embarques, obteniendo de esta forma tarifas de flete más reducidas y una entrega controlada y a tiempo.
- Clasificación, mediante la reconfiguración del flete en su tránsito de origen a destino. Existen tres tipos de clasificación:
 - Recepción a entrega inmediata. Combinando los inventarios de diversas fuentes en una clasificación determinada para un cliente específico, realizada en un centro de distribución.

- Combinación. Semejante al anterior, pero se realiza en un lugar intermedio entre el origen y el destino del embarque.
- Ensamblado. Los productos y componentes se ensamblan desde proveedores de segundo nivel por medio de un almacén, que se denomina proveedor de nivel uno, situado cerca de la instalación de manufactura.
- Almacenamiento estacional, atendiendo la producción o la demanda estacional.
- Procesamiento logístico inverso, al generar las empresas flujos de devoluciones, productos refabricados, recomercializados o reciclados.

4.3. Operaciones del almacén

Un almacén contiene materiales, piezas y artículos terminados en movimiento. El sistema de almacenamiento puede separarse en dos funciones importantes; por un lado, la posesión (almacenamiento), y por el otro, el manejo (manipulación) de los materiales. El objetivo es recibir el inventario de una forma eficiente, guardarlo de acuerdo con las necesidades de cada material y realizar la preparación de los pedidos y el embarque al cliente.

Una primera consideración es la eficiencia y continuidad del movimiento de los materiales en el almacén, siendo el objetivo general del manejo de los materiales el de clasificar los productos recepcionados en surtidos únicos para los clientes. Las tres principales actividades del manejo en almacén son:

- Recepción. La mayoría de productos llegan en grandes cantidades a los almacenes, siendo la descarga la primera actividad a realizar. Además, debe gestionarse la información relacionada con la entrada de los materiales en el almacén.
- Manejo. Consiste en los movimientos de materiales (manutenciones) que se realizan en el almacén. Existen dos tipos de manejo: transferencia de una a otra área del almacén (recepción, almacenamiento, preparación) y selección para agrupar los materiales para facilitar la consolidación del pedido.
- Embarque, que consiste en verificar el pedido y cargarlo en el equipo de transporte.

Sin tomar en cuenta la velocidad del inventario, casi todos los artículos deben guardarse por lo menos durante un breve tiempo. El almacenamiento que permite el reabastecimiento básico del inventario se denomina almacenamiento

activo. Cuando se conserva el inventario por periodos mayores que el necesario para el reabastecimiento normal del cliente, se habla de almacenamiento extendido.

5. El movimiento internacional de mercancías

5.1. Plataformas logísticas a nivel internacional

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

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

Aparecen dos conceptos de gran importancia asociados a las plataformas logísticas:

- El *hinterland*, que se refiere a un territorio o área de influencia y se aplica, específicamente, a la región o distrito interno situados alrededor de un puerto, donde se recogen las exportaciones y a través de la cual se distribuyen las importaciones. Es, en concreto, el área para el cual el asentamiento central es el nexo comercial.
- El *hub*, que define un punto de intercambio o centro de distribución de tráfico de personas y mercancías.

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

Zonas de Actividades Logísticas (ZAL)

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

Una zona de actividades logísticas (ZAL) es un centro logístico multimodal, normalmente situado en emplazamientos estratégicamente privilegiados y dotados de un conjunto de instalaciones y equipamientos que permiten desarrollar todo tipo de actividades logísticas. En realidad, la posibilidad de intermodalidad a todos los niveles y la existencia de una considerable oferta de servicios son los dos elementos clave que distinguen este tipo de plataformas de otros centros logísticos.

Se trata de aprovechar el cambio modal (cambio de medio de transporte) para realizar actividades como las siguientes: consolidación o ruptura de cargas, almacenaje, gestión de stocks, control de calidad, embalaje, etiquetado, preparación de pedidos o algunas fases del proceso productivo, entre otras. Además, en ellas se puede encontrar una oferta de servicios adicionales que pueden consistir en actividades básicas como restauración, comercio básico, talleres de reparación de vehículos, gasolineras o servicios de seguridad, entre otros, y en algunos casos actividades derivadas como el mantenimiento de maquinaria e instalaciones, limpieza de locales, establecimientos financieros y de seguros o ingenierías y asesorías.

Zonas Francas

Son enclaves territoriales de un país donde se goza de algunos beneficios tributarios, como la exención del pago de los derechos de importación de mercancías, de algunos impuestos o la regulación de estos. Las mercancías introducidas en tales zonas son consideradas como fuera del territorio aduanero nacional.

Terminales interiores de carga o puertos secos

Los terminales interiores de carga son instalaciones auxiliares del servicio de transporte en las que se brindan a terceros servicios de transbordo de carga y otros complementarios. Entre estos, se encuentran: carga y descarga de camiones y de trenes, almacenamiento, acarreo, consolidación y desconsolidación de carga y vigilancia y custodia de mercancías.

Un puerto seco es un terminal intermodal de mercancías situado en el interior de un país o región económica que conecta, por medio de la red ferroviaria, con el puerto marítimo de origen o destino de los tráficos tratados. De ahí su denominación al manipular tráficos portuarios en una zona interior.

Centros de carga aérea

Se define como centro de carga aérea al conjunto de infraestructuras y de servicios, específicos para la carga aérea, ubicados en un recinto delimitado y dotado de buenos accesos terrestres y de acceso directo al lado aire en un aeropuerto.

ZAL en España y Europa

La ZAL más representativa de España es:

- la del Puerto de Barcelona³ y en Europa:
- la de Hamburgo,
- Rotterdam,
- Amberes,
- Felixtown
- Le Havre

Permiten la integración del transporte por carretera o ferroviario con el transporte aéreo, ofreciendo además los servicios de almacenamiento y aduanas.

Centros de Transferencia Intermodal

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

Corredores de Comercio Exterior

Reciben esta denominación el conjunto de la infraestructura y de servicios, para los actores del transporte de carga, ubicada entre el origen y el destino de la carga, constituida por, entre otras: las vías, los servicios de comunicaciones, los centros de transferencia, los Puertos Secos, los talleres de atención a los vehículos, los hoteles y los restaurantes.

5.2. Criterios de selección del modo de transporte más adecuado

El transporte es el área operativa de la logística que desplaza y posiciona geográficamente el inventario. Desde el punto de vista logístico, se consideran tres factores fundamentales en el manejo del transporte:

- Costo
- Velocidad
- Regularidad

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

Otro aspecto a tener en cuenta es que tipo de transporte es el adecuado en función de las reglas internacionales definidas según INCOTERMS 2010:

5.3. Documentos del transporte internacional

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

El contrato de transporte consta de tres elementos principales:

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

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

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

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

5.4. Embalaje y contenedores

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

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

El embalaje persigue:

- Proteger la mercancía contra los riesgos del transporte.

Funcionalidad

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

- Facilitar la manipulación y la recepción, al concebir el embalaje de forma que la mercancía pueda ser manejada con medios normales.
- Equilibrar el coste de la protección con la calidad de la misma.
- Permitir la fácil identificación de la mercancía, remitente y destinatario, así como sus características esenciales, mediante su marcado y rotulación según normas internacionales.
- Facilitar la inspección aduanera mediante cajetines adosados, facilitando la toma de muestras, etc.

Palé

Palé da nombre a una plataforma (de madera, plástico, materiales reciclados, etc.) para almacenar y transportar mercancías, estando constituida por dos pisos unidos por largueros, que puede ser manipulada por carretillas elevadoras de horquillas (*forklifts*) o transpaletas, y que permiten el agrupamiento de mercancías sobre ella, formando así una unidad de carga.

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

Contenedor

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

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

Las ventajas son:

- Es posible el transporte puerta a puerta (dependiendo del peso de la carga pueden existir problemas de limitación en su traslado por vías urbanas o interurbanas).
- Se reduce el papeleo así como los costes de almacenaje e inventario.

- No son precisas las manipulaciones intermedias, lo que se traduce en menos deterioro, menor riesgo de robos y menores gastos de embalaje.
- Mayor productividad laboral ya que se requiere menor mano de obra con lo que bajan considerablemente los costes y la uniformidad de las tareas reduce al mínimo la formación técnica.
- La constante uniformidad de la carga hacen que puedan utilizarse inversiones de capital a largo plazo.
- Una amplia gama de mercancías pueden ser transportadas por contenedor.

Los posibles inconvenientes son los siguientes:

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

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

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

La revolución en el transporte que significó la aparición de los contenedores no sería completa sin la existencia de las grúas específicas para su manejo. Existen diversos tipos, siendo las más comunes:

- Grúa pórtico (*gantry crane*). Grúa que consta de un puente elevado con capacidad para desplazar los contenedores en los tres sentidos posibles y que maniobra sobre raíles (*rail gantry crane* o *trastainer*) o sobre neumáticos (*rubber tire gantry*, RTG) en un espacio limitado.
- Grúa apiladora de alcance (*reacher-staker crane*). Permite alcanzar con contenedores estibas de uno sobre tres y formar bloques de hasta cuatro filas.
- Grúa de puerto (*quay crane* o *portainer*). Grúa con la que se introducen los contenedores en un barco portacontenedores.

5.5. El transporte internacional

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

Las empresas tienen a su disposición una amplia gama de servicios que giran en torno a cinco modalidades básicas: por camión, ferroviario, marítimo, aéreo, mediante ductos o conducto directo. Estas modalidades pueden utilizarse de manera combinada, de forma que proporcione el mejor balance entre la calidad del servicio y su costo. El factor transporte es, en la actualidad, uno de los componentes principales en la determinación del precio final del producto.

La Agencia para la Red de Transporte Transeuropeo (Trans-European Transport Network Executive Agency; TEN-T EA), creada por la Comisión Europea, es la responsable de la gestión técnica y financiera para la implantación de la red transeuropea de transporte (TEN-T). Su objetivo es crear una red transeuropea “que corresponda, ahora y en el futuro, al creciente flujo del transporte de personas y mercancías”. También se incluyen las redes de telecomunicaciones y energía. Una de las prioridades de la política comunitaria, en este sentido, debe ser el concepto de las autopistas del mar. El término designa la unión marítima de varios puertos para disminuir el impacto ambiental del tráfico rodado, evitar el colapso de las carreteras y ofrecer un modo de transporte eficiente. En este contexto, el transporte marítimo y el transporte por vía navegable se presentan como alternativas competitivas al transporte por carretera.

Las economías del transporte vienen impulsadas por varios factores, aunque estos no son componentes directos de las tarifas; cada uno de ellos las afecta.

1) Distancia. Es un factor que contribuye directamente a los gastos variables, representando una tasa decreciente al incrementarse la distancia (principio de disminución).

- 2) Peso de la carga. El costo por unidad de peso disminuye conforme aumenta el tamaño de la carga.
- 3) Densidad del producto (combinación de peso y volumen). Los productos de mayor densidad tienen un costo de transporte (CWT) más bajo por unidad de peso.
- 4) Capacidad de estiba. Referido a la manera en que se ajustan las dimensiones del producto dentro del equipo de transporte.
- 5) Manejo. Cabe la posibilidad de que se requiera equipo especial para la carga y descarga de las mercaderías.
- 6) Responsabilidad, cubierta mediante un seguro que permita cubrir daños.
- 7) Mercado. Factores de mercado pueden afectar a los costos de transporte; estos son menores si el vehículo puede regresar a su origen con carga. La ubicación y la temporalidad de la demanda hacen que las tarifas de transporte cambien con la dirección y la temporada.

5.5.1. Transporte por carretera

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

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

5.5.2. Transporte por ferrocarril

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

El transporte ferroviario se caracteriza por lo siguiente:

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

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

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

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

5.5.3. Transporte marítimo

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

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

Estas son las características más importantes de este tipo de transporte:

- Es ideal para cargas pesadas o no perecederas, pero tiene costes fijos muy altos.
- Las condiciones climáticas pueden ser una fuente de problemas.
- El uso de contenedores y la mejora de muchos puertos permiten su uso para la expansión de la empresa hacia nuevos mercados.

- Tiene alta flexibilidad, ya que podemos emplear buques de distintos tipos de tonelaje.
- Es versátil, pues se construyen buques para distintos tipos de cargas.
- Existe gran competencia, dado que la mayoría del tráfico internacional se realiza en régimen de libre mercado.

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

5.5.4. Transporte fluvial

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

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

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

5.5.5. Transporte aéreo

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

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

- Es muy importante en comercio internacional.

5.5.6. Transporte por tuberías o ductos

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

Se caracteriza por:

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



5.5.7. Transporte por paquetería

Este modelo de transporte o transporte de primera calidad (parcel) se inició como complemento de los servicios postales, apareciendo posteriormente, tanto a escala nacional como internacional, compañías privadas dedicadas al transporte de paquetería, especialmente en su modalidad de puerta a puerta, y con una amplia cobertura geográfica. Posteriormente, se amplió con un modelo de transporte aéreo iniciado por Federal Express (FedEx), en 1973, cubriendo una importante función logística y ofreciendo servicios de un día para otro. También es muy utilizado para el envío de productos adquiridos mediante Internet y en la entrega de productos que deben ser reparados.

5.5.8. Transporte por líneas de transmisión

La electricidad es uno de los recursos esenciales para las empresas y las familias, que se produce en grandes plantas de generación y que debe ser transportada para su distribución hasta los puntos de consumo. Este transporte precisa de líneas de transporte, subestaciones para proceder a la reducción del voltaje y de líneas hasta los puntos de consumo.

5.5.9. Transporte por fibra óptica y redes inalámbricas

Nuestro mundo actual depende de los flujos de información. Esta información es transportada mediante bits de información a través de líneas de cobre y cables de fibra óptica (cada vez más utilizados).

También puede recibirse esta información mediante redes inalámbricas o sin cable, lo cual otorga una mayor movilidad y libertad de ubicación. En este caso, el medio de transmisión es el aire, a través del cual se emiten tanto las ondas de radiofrecuencia como la luz infrarroja.

5.5.10. Resumen de modelos de transporte

En el siguiente cuadro, se presenta un resumen de los distintos modos de transporte, comparando la velocidad de entrega, su coste y cobertura geográfica.

Modo de transporte	Velocidad	Coste	Cobertura geográfica	Adecuado para
Carretera	Alta	Alto	General	Cualquier tipo de producto
Ferrocarril	Media	Medio	Limitada	Artículos voluminosos
Marítimo/Fluvial	Baixa	Baix	Limitada	Articles en contenidors
Aéreo	Alta	Alto	Limitada	Artículos con poco volumen y peso
Tubería	Baja	Bajo	Limitada	Fluidos
Paquetería	Media/Alta	Medio/Alto	General	Pequeños productos de bajo peso
Líneas de transmisión	Alta	Bajo	General	Electricidad
Fibra óptica y redes inalámbricas	Alta	Bajo	General	Información productos que puedan transformarse en datos digitales

5.6. Transporte multimodal

El transporte multimodal o intermodal 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. Combina, por lo tanto, dos o más modos de transporte para aprovechar las economías inherentes a cada uno y proporcionar un servicio integrado a un coste inferior.

Los contratos de transporte se diferencian unos de otros, fundamentalmente, en la responsabilidad en la coordinación de la operación de transporte y en la responsabilidad sobre la carga. Los servicios que pueden incluirse en un contrato de transporte multimodal se inician con la salida de la mercancía de la bodega del productor y finalizan con la entrega en las instalaciones del comprador.

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

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

En el aspecto técnico, el transporte combinado puede establecerse entre todos los modos básicos: camión-barco (*fishyback*), ferrocarril-barco (*trainship*) y avión-camión (*airtruck*). Los sistemas más conocidos y utilizados, mediante el transporte sobre vagón plataforma (*piggyback*), son: remolque en una plataforma (TOFC: *trailer on flatcar*) y el contenedor en una plataforma (COFC: *container on flatcar*).

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

El Operador de Transporte Multimodal también puede comprometerse a brindar un servicio de abastecimiento a su cliente en forma regular y justo a tiempo. Este es el único contrato de transporte que incluye el justo a tiempo. Por lo tanto el gran alcance del Transporte Multimodal es lograr que la combinación de modos de transporte sea competitivo frente al transporte unimodal, segmentado o combinado, y logre transformar en una realidad la complementariedad de los modos de transporte.

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

Los Terminales Interiores de Carga o Puertos Secos, los Centros de Transferencia y las instalaciones de seguimiento y comunicaciones, forman parte de la nueva infraestructura que debe incorporarse para hacer posible el Transporte Multimodal.

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

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

carga tiene un solo interlocutor que le responde por la pérdida, el daño o el retraso en la entrega de las mercancías.

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

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

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

5.7. Depósitos fiscales, regulares y zonas francas

Existen distintos tipos de plataformas logísticas, también denominadas zonas de comercio exterior (ZCE), en el comercio internacional. Se detallan a continuación:

Depósitos aduaneros

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

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

Transformación bajo control aduanero

Significa que una empresa solicita un régimen específico (ante la aduana) en la que la empresa importadora solicita que no le graven la mercancía mientras no la transforme, (por lo que soportara menos aranceles). Ej: mármoles.

Es importante identificar el periodo de tiempo para dicha transformación.

Zonas francas

Mientras que el depósito aduanero es solo para almacenamiento, la zona franca permite cualquier actividad de tipo industrial, comercial o de prestación de servicios. El ejercicio de dichas actividades está supeditado a la notificación previa a las autoridades aduaneras, permitiéndose mercancías comunitarias y extracomunitarias. Dentro de ella, se puede utilizar y consumir el producto.

Perfeccionamiento activo

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

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

- Montaje
- Ensamblaje
- Adaptación
- Reparación
- Puesta a punto

Perfeccionamiento pasivo

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

Resumen

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

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

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

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

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

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

La gran riqueza del Operador Logístico es el conocimiento del mercado, el conocimiento de las operaciones de transporte y un Sistema de Información que le permite, entre otros, estar en contacto con toda su red de agentes y conocer en tiempo real las nuevas exigencias que puedan surgir en los diferentes lugares por donde presta servicio.

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

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

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

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

La Logística que incluye los servicios conexos que facilitan su operatividad, es un requisito sin el cual no es posible mejorar los niveles de competitividad de nuestros productos en los mercados internacionales. El movimiento de la carga, la distribución física, los Centros de Transferencia, los Terminales Interiores de Carga o Puertos Secos, las ZAL y la transmisión electrónica de documentos, entre otros, son aspectos clave en el comercio internacional, que surgen con un fuerte dinamismo, gracias a los excelentes resultados que ofrecen.

Ejercicios de autoevaluación

1. ¿Qué integra Arancel de Aduanas?
2. ¿Como fija la Unión Europea sus aranceles de importación?
3. ¿Llevan las aduanas estadísticas comerciales?. ¿Por qué?
4. Describa los contratos a formalizar en el comercio exterior.
5. ¿Qué es el NSIT?
6. ¿Qué es un Crédito Documentario?
7. Describa el concepto de Póliza de Seguro.
8. ¿Qué son los INCOTERMS?
9. Describa el concepto de Zona de Actividades Logísticas (ZAL)
10. Describa que es una paleta.
11. ¿Cuál es el medio de transporte que mueve mayor volumen de mercaderías a nivel internacional?
12. Describa las características principales del transporte ferroviario.
13. ¿Quién es el Operador de Transporte Multimodal (OTM)?
14. ¿Qué se entiende por Perfeccionamiento Activo?

Solucionario

1. El Arancel de Aduanas está integrado, por lo tanto, por la nomenclatura arancelaria (compuesto por capítulos, partidas y subpartidas) y la tarifa arancelaria (el gravamen asignado a cada una de las partidas y subpartidas).

2. La UE fija sus aranceles de importación y otras normas aduaneras sobre la base de acuerdos internacionales (en su mayoría los negociados en el Consejo de Cooperación Aduanera y en la Organización Mundial de Comercio).

3. Si. Deben de llevar registros de las mercancías que han estado o pudieran llegar a estar contingentadas por no competir equitativamente con los productos de la UE. Los datos que recogen sobre los flujos comerciales ayudan a los dirigentes políticos a comprender tendencias clave de la economía.

4. Los diferentes contratos a formalizar son:

- Contrato de Compraventa Internacional de Mercadería.
- Contrato Internacional de Carga.
- Contrato de Seguro de Carga.
- Contrato Internacional de Pago.

5. Es el Nuevo Sistema Informatizado de Tránsito (NSIT) de la Administración de Aduanas de ámbito en los países de la Comunidad Europea.

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

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

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

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

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

11. De todos los medios de transporte, el marítimo es el que mueve mayor volumen de mercancías en el comercio internacional.

12.

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

13. El Operador de Transporte Multimodal (OTM) es la persona físico o jurídica que celebra un Contrato de Transporte Multimodal y asume la responsabilidad de su cumplimiento en calidad de porteador. Además, el OTM asume frente al usuario una responsabilidad total por el movimiento de la mercancía desde el origen hasta el destino.

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

Glosario

349 m Modelo de declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias (Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas de España).

aduana *f* Servicio administrativo responsable de aplicar la legislación aduanera y de recaudar los derechos e impuestos que se aplican a la importación, a la exportación, al movimiento o al almacenaje de mercancías; se encarga asimismo de la aplicación de otras leyes y reglamentos relativos a esas operaciones.

almacén *m* Lugar para combinar el surtido del inventario con el fin de cumplir los requerimientos de los clientes.

aplazamiento logístico *m* Mantener una línea completa de inventarios anticipados, en una o varias localizaciones estratégicas (también se denomina aplazamiento geográfico).

arancel de aduanas *m* Son las tarifas que gravan las mercancías en la importación, la exportación y el tránsito, así como los impuestos fiscales, las disposiciones complementarias y los índices correspondientes.

bill of lading (conocimiento de embarque) *m* Documento que se emplea en el transporte marítimo. Emitido por el naviero o el capitán del buque, sirve para acreditar la recepción o carga a bordo de las mercancías a transportar, en las condiciones consignadas.

carta de porte aéreo *f* Transporte aéreo. Documento por el que la compañía emisora reconoce haber recibido la mercancía para su expedición. Su formato está regulado por la IATA.

sigla: AWB

carta de porte ferroviario *f* Documento justificativo del contrato de este sistema de transporte, que se emite en forma nominativa, no pudiendo transmitirse por endoso.

sigla: CIM

carta de porte por carretera *f* Documento que expide el transportista como prueba del contrato de expedición por camión y recibo de las mercancías.

sigla: CMR

carta de porte marítimo *f* Resguardo que emite el transportista. No es negociable ni apto para servir de soporte a un crédito documentario.

Véase conocimiento de embarque

centro de carga aérea *m* Conjunto de infraestructuras y de servicios, específicos para la carga aérea, ubicados en un recinto delimitado y dotado de buenos accesos terrestres y de acceso directo al lado aire en un aeropuerto.

centro de transferencia intermodal *m* Instalaciones que facilitan la combinación de los diferentes modos de transporte presentes en un corredor de comercio exterior.

certificado de origen *m* Documento expedido y/o visado por las cámaras de comercio u otros organismos competentes del país exportador; certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Suele exigirse por motivos arancelarios, ya que hay países que tienen tarifas discriminatorias según el país de procedencia.

certificado de recepción del tránsito *m* Documento emitido por un agente de tránsitos, acreditativo de haber recibido una mercancía para posterior expedición o haber expedido la misma por medio de un transportista.

certificado de seguro *m* Resguardo expedido por una compañía de seguros contra una póliza que acredita la cobertura de una mercancía en un embarque concreto.

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

certificado negativo de lista negra *m* Documento expedido por una compañía de transporte que acredita que esta no se encuentra incluida en las listas de boicot de la nación importadora de las mercancías, ni tocan puerto o aeropuerto de países que aparecen en dichas listas negras.

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

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

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

CFR (coste y flete) *m* El vendedor pagará los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.

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

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

CPT (transporte pagado hasta) *m* El vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista, habiendo abonado el vendedor el seguro de la mercancía.

código arancelario *m* Código específico de un producto recogido en el sistema armonizado que mantiene la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

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

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

contrato de transporte internacional *m* Documento jurídico que protocoliza la relación entre el usuario de un modo de transporte y el proveedor de servicios o propietario del vehículo.

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

DAT (entrega en terminal) *f* El vendedor asume todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (no obligatorio), hasta que la mercancía se coloca en la terminal definida, asumiendo los riesgos hasta ese momento.

DAP (entrega en punto/lugar convenido) *f* El vendedor asume todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (no obligatorio), hasta que la mercancía se despacha en la terminal definida, asumiendo los riesgos hasta el momento.

DDP (entrega libre de derechos) *f* El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

derechos especiales de giro *m pl* Vienen definidos en términos de una cartera de monedas fuertes y son utilizados como unidad de cuenta por el Fondo Monetario Internacional (FMI).

sigla: DEG

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

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

sigla: DUA

DOVI *f* Notificación previa de importación a realizar cuando la mercancía está sometida al régimen de vigilancia previa en la CE.

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

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

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

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

EXW (puesto en fábrica del vendedor) *m* Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía en su establecimiento (fábrica, almacén, etc.) a disposición del comprador.

FAS (libre al costado del buque) *m* El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque, sobre el muelle o en barcasas, en el puerto de embarque convenido. Exige que el comprador despache la mercancía en aduana para la exportación.

FCA (libre transportista) *m* El vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando la pone despachada en aduana para la exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador o persona designada por él en el lugar o punto fijado; si no es así, el vendedor podrá escoger dentro de la zona estipulada el lugar o punto de entrega.

FOB (libre a bordo) *m* El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor tiene que despachar la mercancía de exportación.

GATT (General Agreement on Tariffs and Trade; Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) *m* Tratado suscrito en 1947 por 88 gobiernos con el objetivo principal de liberalizar el comercio mundial de mercancías. En la Ronda de Uruguay, en 1986, se inicia la transformación en la OMC.

grúa apiladora (reacher-staker crane) *f* Grúa que permite realizar estibas de contenedores.

grúa de puerto (quay crane o portainer) *f* Grúa con la que se introducen los contenedores en un barco portacontenedores.

grúa pórtico (gantry crane) *f* Grúa que consta de un puente elevado con capacidad para desplazar contenedores.

hinterland *m* Territorio o área de influencia.

hub *m* Punto de intercambio o centro de distribución de tráfico de personas y mercancías.

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

INCOTERMS *f pl* Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. La palabra INCOTERM viene de la contracción del inglés de *INternational COmercial TERMs*.

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

inventario *m* Acumulaciones de materias primas, componentes, trabajo en proceso o productos terminados que aparecen en numerosos puntos a lo largo del canal logístico de una empresa, a la espera de su incorporación a los productos o a su venta a los clientes.

lista de embarque (packing list) *f* Documento comercial cuya finalidad es informar del contenido, los pesos y dimensiones de las mercancías y la forma en la que va embalada.

logística *f* Proceso de planificación, instrumentación y control del flujo físico y de información, así como el almacenaje de materias primas, productos semiacabados y acabados, desde el origen hasta el consumo, de una forma eficiente y efectiva. En el caso del proceso inverso, el flujo, obviamente, también es distinto, del consumo hacia el origen.

manutención *f* Conjunto de operaciones de almacenaje, manipulación y aprovisionamiento de piezas en un almacén o recinto industrial.

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

NOPI *f* Notificación previa de importación a realizar cuando la mercancía está sometida al régimen de vigilancia previa en España.

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

Operador de Transporte Multimodal *m* Empresa de transporte con un alto conocimiento del mercado y una visión comercial de lo que representa el transporte en la competitividad de un producto. Su actividad es eminentemente internacional, lo cual implica una red de agentes encargada de la dirección operativa de sus actividades en las rutas atendidas.
sigla: OTM

Organización Mundial de Aduanas *f* Organismo internacional, con sede en Bruselas, dedicado a ayudar a los países miembros a cooperar y estar comunicados entre ellos en materia aduanera. Fundado en 1952 como Consejo de Cooperación Aduanera, modificó su nombre en 1994.
sigla: WCO

Organización Mundial del Comercio *f* Organismo internacional, creado en 1995, que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países miembros. Su principal objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, a los exportadores y a los importadores, en el desarrollo de sus actividades. Agrupa a 157 países miembros y 27 observadores (diciembre del 2011).
sigla: OMC

palé *m* Armazón de madera, plástico u otros materiales que se emplea en el movimiento de carga, ya que facilita el levantamiento y manejo con carretillas elevadoras.

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

perfeccionamiento pasivo *m* Salida temporal de mercancías del territorio aduanero para ser sometidas a transformación, elaboración o reparación en el exterior, debiendo ser reimportada posteriormente.

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

puerto seco *m* Terminal intermodal de mercancías situada en el interior de un país o región económica que conecta, por medio de la red ferroviaria, con el puerto marítimo de origen o destino de los tráficos tratados.

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

seguro de cambio *m* Tiene como finalidad cubrir el riesgo de fluctuación de las monedas. Desde el momento en que los empresarios firman el contrato de compraventa de la mercancía hasta el pago de esta, existe un período más o menos prolongado. Permite evitar los riesgos derivados de las oscilaciones que diariamente registran las divisas en relación con la moneda nacional.

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

seguro marítimo *m* Contrato de seguros relacionado con el tráfico y transporte por vía marítima. Se trata de un contrato de indemnización que contempla la cobertura de un riesgo y no un beneficio para el asegurado, por lo que el valor que se asegura nunca puede ser mayor que el valor real del bien asegurado.

terminal interior de carga *f* Instalaciones auxiliares del servicio de transporte en las que se brindan a terceros servicios de transbordo de carga y otros complementarios.

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

TARIC *m* Arancel integrado de las comunidades europeas.

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

unidad de carga *f* Elemento individual que se ha de manejar o almacenar mediante la utilización de medios mecánicos.

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

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

zonas de actividades logísticas *f pl* Centro logístico multimodal, normalmente situado en emplazamientos estratégicamente privilegiados y dotados de un conjunto de instalaciones y equipamientos que permiten desarrollar todo tipo de actividades logísticas.

sigla: ZAL

Bibliografía

- Ballou, R.** (2004). *Logística. Administración de la cadena de suministro*. Pearson.
- Cabello, M.** (2012). *Las aduanas y el Comercio Internacional*. ESIC.
- Cabrera, A.** (2011). *Contratación del transporte nacional e internacional de mercancías "Adaptado a las reglas Incoterms 2010"*. Confemetal.
- Cabrera, A.** (2011). *Transporte internacional de mercancías*. ICEX.
- Castán, J.; López, J.; Núñez, A.** (2012). *La logística en la empresa*. Pirámide.
- Chase, R.** (2009). *Administración de Operaciones "Producción y Cadena de Suministros"*. McGraw-Hill.
- Chopra, S.** (2008). *Administración de la Cadena de Suministro*. Pearson.
- Christopher, M.** (2010). *Logistics and Supply Chain Management*. Prentice Hall.
- Daniels, J. D.** (2009). *Negocios internacionales*. Prentice Hall.
- Douglas, L.** (2006). *Logística Internacional*. Limusa.
- Hill, C. W. L.** (2011). *Negocios internacionales: Competencia en el mercado global*. McGraw-Hill.
- Jerez, J. L.** (2011). *Comercio Internacional*. ESIC.
- Krugman P.; Obstfeld, M.** (2008). *International Economics: Theory and Policy*. Prentice-Hall International.
- Legislación** (2010). *Ley del Contrato de Transporte Terrestre de Mercancías*. Tecnos.
- León, A.; Romero, R.** (2003). *Logística del transporte marítimo*. Logis Book.
- Mira, J.** (2010). *Gestión del transporte*. Marge Books.
- Pires, S. R.; Carretero, L. E.** (2007). *Gestión de la cadena de suministro*. McGraw-Hill.
- Sabriá, F.** (2007). *La cadena de suministro*. Centro Internacional de Logística.
- Serantes, P.** (2010). *Análisis Práctico de los Diferentes Medios de Pago*. ICEX.
- Vila, C.** (2004). *Logística de la carga aérea*. Centro Internacional de Logística.

