

TESIS

DEDICATORIA

A mis padres por confiar en mis decisiones;

A mi esposa por creer en mí;

A mis hijos por las fuerzas que me inspiran;

A mi Director de Tesis Dr. Ing. R. Forradilla (Kike), por el

entusiasmo de vida;

A mi Co-Director de Tesis Mgter. Ing. Ricardo Palma por su

compromiso;

A Dios por la oportunidad.

LOGISTICA EN COMERCIO INTERNACIONAL:

Los INCOTERMS como recurso estratégico en la determinación del precio COMEX

RESUMEN

Las disciplinas profesionales, para su implementación, requieren de la logística, como instrumento estratégico: fijar objetivos, secuenciar pasos, analizar alternativas y medir obstáculos, son algunos de los tantos componentes que se requieren para un funcionamiento eficiente. La logística aporta recursos conceptuales y empíricos, sistemáticos y plausibles.

En términos sencillos aporta estrategias para lograr el óptimo funcionamiento.

Se abordará la temática de Logística en el Comercio Internacional desde una perspectiva conceptual y práctica, aplicable a todos los niveles productivos con posibilidades de inserción en el contexto internacional, para mantener mercados o conquistar nuevos polos comerciales.

La evolución de la comercialización a nivel mundial, los modos de vincularse entre compradores y vendedores de distintos países, la aplicación de nuevas

tecnologías de producción que optimizan la cadena de valor, la posibilidad de información al instante, son todos elementos –entre otros- que favorecen al intercambio de bienes y servicios traspasando las fronteras.

Convivir con las disposiciones y reglamentaciones para exportar da los fundamentos necesarios para afirmar que desde el manejo integral de la logística se podría soslayar todos los obstáculos inherentes al comercio internacional.

Conocer el mapa en el que se muestran los organismos que intervienen en las distintas etapas del comercio internacional, visualizar las empresas, por sobre todo las figuras de importador y exportador, permite establecer la logística que establecerá el camino para la obtención de los objetivos.

Las reglas de juego que se establecen y generan el marco jurídico internacional, como es el caso de los incoterms que han presentado a los eslabones de la cadena como antagonistas, la logística en comex pretende enlazarlos nuevamente. Es interesante observar como el punto de transferencia de las obligaciones del exportador al importador, determinado por los INCOTERMS, merece especial atención a la hora de fijar los costos y la logística en el comercio internacional, por la aplicación de las cláusulas jurídicas que determinan los compromisos comerciales.

En solo una operativa se justificará el aporte de la logística en el comex, planteando desde la práctica, tres alternativas de destino, tres tipos de mercadería y distintas cláusulas de uso internacional para la determinación de transferencia de las obligaciones en los contratos de compra venta internacional

INDICE

Resumen:	2
Capítulo I: Aspectos centrales del COMEX y La Logística	
1.1. Introducción:	7
1.2. Estado del Arte:	7
1.2.1 Comercio Internacional:	7
1.2.2 La Logística:	12
1.3 Conclusión del Capítulo:	14
Capítulo II: Relevamiento conceptual de la logística	
2.1. Introducción:	15
2.2. Conceptos utilizados en la logística:	15
2.2.1 Consideraciones:	15
2.2.2 Actividades:	17
2.2.3 Servicios al cliente:	19
2.2.4 Administración:	20
2.2.5 Sistemas de información:	22
2.2.6 La logística inversa:	22
2.2.7 Recuperación de bienes:	25
2.3. Conclusión:	29
Capítulo III Comercio Internacional	
3.1. Introducción:	31
3.2. Análisis de situaciones en el COMEX:	31
3.2.1 Importaciones:	31
3.2.1.1 Caso 1, Solución:	31
3.2.1.2 Caso 2, Solución:	32
3.2.1.3 Caso 3, solución:	33
3.2.2 Exportaciones:	34
3.2.2.1 Caso 1, Solución:	34
3.2.2.2 Caso 2, Solución:	35
3.2.2.3 Caso 3, Solución:	35
3.3. Trazabilidad avanza en la exportación:	41
3.4. Conclusión:	44
Gráfico: Esquema Básico en Comercio Internacional.	42
Capítulo IV Cláusulas y Usos uniformes del COMEX	
4.1 Introducción:	45
4.2. INCOTERMS	45
4.2.1 Origen:	45
4.2.2 Conceptos:	46
4.3. Incoterms apropiado según el medio de transporte:	46
4.4. Tabla de obligaciones:	47
4.4.1 Obligaciones para el vendedor “A”:	48
4.4.2 Obligaciones para el comprador “B”	49

4.5 Estructura:	50
4.6 Funciones:	50
4.7 Principios:	51
Gráfico: Derechos y Obligaciones entre Importador y Exportador:	51
4.8 Resumen de las Obligaciones:	52
Gráfico: Esquema básico del Comercio Internacional:	53
4.9 Tabla comparativa de los puntos de riesgo y transferencia:	54
4.10 Conclusión del Capítulo:	55
Capítulo V Cláusulas del COMEX con aplicaciones en Logística:	
5.1 Introducción:	57
5.2 EXW	57
5.3 FCA	61
5.4 FAS	64
5.5 FOB	67
5.6 CFR	70
5.7 CIF	73
5.8 CPT	76
5.9 CIP	79
5.10 DAF	82
5.11 DES	85
5.12 DEQ	87
5.13 DDU	90
5.14 DDP	93
5.15 Conclusión	96
Capítulo VI Los Precios de Importación y Exportación	
6.1. Introducción:	97
6.2 Cálculo Base para la determinación del precio de exportación	97
6.3. Caso Práctico comparativo:	99
3.1 Planteo:	90
3.2 Conceptos Generales según Origen y Destino:	100
3.3 Obligaciones Tributarias por Destino:	100
3.4 Solución:	101
Capítulo VII Logística en Comercio Internacional	
7.1. Conclusión:	111
Capítulo VIII	
1. Bibliografía:	115

“No cesaremos de explorar y al cabo de toda nuestra exploración llegaremos al punto de partida y por primera vez conoceremos el lugar”

“Little Gidding”, de T.S. Eliot, en Four quarters

CAPITULO I

ASPECTOS CENTRALES DEL COMEX Y LA LOGISTICA

1.1 INTRODUCCION

En principio se abordará la temática de la Logística en el Comercio Internacional desde una perspectiva conceptual que sea clara y simple para que tenga alcance a todos los niveles productivos y ayude a comprender las posibilidades de insertarse en el contexto internacional, mantener mercados o conquistar nuevos polos comerciales.

1.2 ESTADO DEL ARTE

1.2.1 Comercio Internacional

Se observa en la mayoría de los casos, a los productores que encuentran una barrera que hace inalcanzable la posibilidad de exportar sus productos, como es el tratamiento no solo en el país de origen como en el destino, de todas las normativas para cada una de las etapas del envío.

La aparente complejidad de las operaciones de comercio internacional supera a veces la capacidad del micro, pequeño y mediano empresario, para llevar a cabo con éxito una exportación y seguir el negocio, sumado a esto el generalizado

desconocimiento en cuanto a la existencia y funcionamiento de las posibilidades de promoción en la cadena de comercialización.

El difícil acceso a la información por parte del emprendedor relacionada a una operación de comercio internacional, la gran cantidad de trámites que deben realizar en organismos públicos como privados desalienta a este de participar en la tarea exportadora. Los mecanismos de promoción de exportaciones que existen actualmente no están lo debidamente adaptados a las necesidades y limitaciones de un empresario.

Rescatando la frase..."**Se trata de invitarlo persuasivamente a generarse un estado de ánimo tendiente a desarrollar en su espíritu una conciencia exportadora de la que se derivarán acciones de trascendencia y beneficios tanto para su empresa como para el país.**" [1] ¹ Dentro de las figuras clásicas de Modelo de Contratos en la Compra Venta Internacional cabe resaltar como posibilidad cierta en pequeña, mediana y gran escala la herramienta *factories, en la red logística del comercio internacional*. Con la intención de posibilitar la generación de valor en las economías regionales, complementando las actividades primarias en industrializadas.

El trabajo de preparación de una empresa para lanzarse al comercio exterior, lleva aproximadamente un año, teniendo en cuenta la delegación de tareas específicas a un equipo de técnicos y profesionales, que deberá tener en cuenta todas y cada una de las variables para lograr los objetivo previamente establecidos y lo que es

¹ Moreno, José María. 1985. "Manual del Exportador, Teoría y Práctica exportadora". Lugar. Edit.....

sumamente importante, los requerimientos de su cliente, como parte de la demanda de un mercado con características diferentes a las que estaba acostumbrado.

Se puede apreciar como ha cambiado la manera en que las pequeñas y medianas empresas (pymes) conciben las exportaciones: "Antes se destinaba al mercado externo el material excedente de una empresa. Ahora aprendieron que los mercados internacionales son accesibles y representan un buen modo de mantener una actividad más predecible, fuera de los avatares de la economía doméstica".

Las herramientas para mejorar la competitividad de las pymes, las regulaciones del Banco Central sobre comercio exterior y las alternativas de financiamiento son algunos de los temas que debe tenerse en cuenta a la hora de tomar la decisión de producir para exportar.

Los mercados internacionales son accesibles si uno hace las cosas correctamente para acceder a ellos y representan un buen modo de tener una actividad más predecible en el tiempo".

Hoy, las empresas ven claramente que exportar es viable. Por ello hay que generar mecanismos de capacitación para aprovechar todas las oportunidades vigentes.

Generar un espacio de capacitación de empresas exportadoras, hay más demanda por conocer cómo se maneja el mercado externo. Se puede pensar que no hay normativas en nuestro país que obstaculicen la exportación, en todo caso

hay que conocer las normas vigentes para usarlas en beneficio de las empresas interesadas en exportar, las empresas más chicas necesitan consolidar el cambio de mentalidad que les permita abrirse al mercado internacional.

Convivir con las disposiciones y reglamentaciones para exportar da los fundamentos necesarios para afirmar que desde el manejo integral de la logística se puede soslayar todos los obstáculos inherentes al comercio internacional.

Una manera sencilla de interpretar los tiempos para exportar, es saber el lugar donde se está posicionado dentro del mercado interno, conocer perfectamente que es lo que se ofrece, las cantidades que se está dispuesto comercializar, la calidad obtenida, la posibilidad de mejora de la misma; y, por sobre todo el mercado al que se pretende llegar, con todo lo que implica.

Desarrollar Planeamiento Estratégico en Comercio Internacional tanto en la exportación como en la importación, se puede considerar como un buen negocio para la empresa, siempre que los dirigentes tomen conciencia de la importancia y adopten una política atendiendo el dominio de las reglas y usos en el comercio internacional. Caso contrario, la exportación y/o la importación puede una experiencia negativa para la Empresa, y muy mala imagen para el país.

Exportar es una postura empresarial, una alternativa estratégica de desarrollo, una experiencia que propicia una decisión global de la empresa a través de la cual gana competitividad y estímulo para ser más eficiente.

El estudio de tácticas comerciales de los países, en cuanto a los métodos para comercializar las mercaderías, conocer los régímenes cambiarios, impositivos,

aspectos judiciales, los modos de embalajes, etiquetado, exigencias fitosanitarias, la colocación de un profesional a cargo de su departamento de comex, que interprete y pueda transmitir los conceptos, las expresiones, los términos usos y costumbres respaldan a la empresa frente a las relaciones con los mercados internacionales.

Por ello, en 1920, la Cámara de Comercio Internacional, crea un Comité especial al que le encarga un estudio de derecho comparado sobre los diferentes Códigos de Comercio vigentes en más de 30 países. Su primera redacción en 1928 con 6 incoterms, sin prosperar debido a que desde 1919 se utilizaban los American Foreign Trade Definitions con éxito. Tomados como base, en 1936 se redactan 11 incoterms, siendo rechazados por los ingleses y americanos líderes en comercio internacional, forzando a la nueva redacción que fuera aprobado por todos los países miembros en 1953.

Se realizaron revisiones en los años 1967, 1976, 1980, 1990 en la que se adaptan todos los medios incluso el multimodal, y la del 2000 que está vigente.²

En caso de las exportaciones, la fijación del precio, se hace compleja y en ciertas oportunidades inalcanzables si no se calcula de manera que pueda competir con productos similares.

Para las importaciones, según la aplicación, puede desviar la curva de rentabilidad y la oportunidad de mejorar la competitividad de la producción y/o comercialización.

² Maestría en Logística, Fac. de Ing. U.N.Cuyo. Aula Virtual. www.fing.uncu.edu.ar. (2005/2007)

1.2.2 La Logística

Este punto, amerita el análisis previo de aspectos generales, de conceptos importantes para la determinación, toma de decisión del camino a seguir, en:

El término "**logística**" (del inglés: *Logistics*) ha sido tomado del ámbito militar para ser utilizado en el mundo empresarial como el término que, en un sentido general, se refiere:

- al posible flujo de los recursos que una empresa va a necesitar para la realización de sus actividades; y,
- al conjunto de operaciones y tareas relacionadas con el envío de productos terminados al punto de consumo o de uso. Por tanto, no es una exageración el decir que el éxito final de un proyecto depende en una buena parte, de la **logística**. [2]³

Por estos motivos, es imprescindible que el mercadólogo tenga un buen conocimiento de este importante tema; por lo cual, en el presente artículo se lo introduce en lo que es la **logística**, brindándole la respuesta de una pregunta básica pero fundamental: *¿cuál es la interpretación de la logística?* A continuación, se proponen algunos conceptos de logística.

Logística es "una función operativa importante que comprende todas las actividades necesarias para la obtención y administración de materias primas y

³ Conozca a profundidad cuál es la *definición de logística*...Por: Iván Thompson Artículo Publicado en Enero 2007.

componentes, así como el manejo de los productos terminados, su empaque y su distribución a los clientes" [3].⁴

Es "el proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo" [4].⁵

Es "el movimiento de los bienes correctos en la cantidad adecuada hacia el lugar correcto en el momento apropiado" [5].⁶

En síntesis, para los términos de este trabajo, se puede adoptar la siguiente interpretación de logística para conocer y describir de una forma amplia y precisa lo que es la *logística* en el contexto empresarial:

"La logística es una función operativa que comprende todas las actividades y procesos necesarios para la administración estratégica del flujo y almacenamiento de materias primas y componentes, existencias en proceso y productos terminados; de tal manera, que éstos estén en la cantidad adecuada, en el lugar correcto y en el momento apropiado". [6]⁷

⁴ Ferrel, Hirt, Adriaenséns, Flores y Ramos

⁵ Lamb, Hair y McDaniel

⁶ Enrique B. Franklin

⁷ [1]: Del libro: Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante, Cuarta Edición, de Ferrel O.C., Hirt Geoffrey, Ramos Leticia, Adriaenséns Marianela y Flores Miguel Angel, Mc Graw Hill, 2004, Pág. 282.

[2]: Del libro: Marketing, Sexta Edición, de Lamb Charles, Hair Joseph y McDaniel Carl, International Thomson Editores S.A., 2002, Pág. 383.

[3]: Del libro: Organización de Empresas, Segunda Edición, de Franklin B. Enrique, Mc Graw Hill, 2004, Pág. 362.

- Diccionario de Marketing, de Cultural, S.A., Edición 1999,

1.3. CONCLUSION DEL CAPITULO

La Logística permite un manejo óptimo de los recursos en el cumplimiento de metas y objetivos, a partir del conocimiento y experiencia capitalizados en las distintas áreas de la ciencia y la tecnología.

Trasladando estos conceptos al ámbito del Comercio Internacional, permite alcanzar una visión acabada, capaz de evitar fracasos y superar logros.

Fecha de Publicación del Artículo: "Definición de Logística"

Enero 2007.

CAPITULO II

CONSIDERACIONES SOBRE LA LOGISTICA

2.1 INTRODUCCION

Rescatando los conceptos tomados del ámbito militar para ser utilizado en el mundo empresarial como el término que, en un sentido general, se refiere:

- 1) al posible flujo de los recursos que una empresa va a necesitar para la realización de sus actividades; y,
- 2) al conjunto de operaciones y tareas relacionadas con el envío de productos terminados al punto de consumo o de uso. Por tanto, no es una exageración el decir que el éxito final de un proyecto depende en una buena parte, de la logística.

2.2 CONCEPTOS UTILIZADOS EN LOGÍSTICA

A continuación se desarrolla las siguientes consideraciones

2.2.1 Consideraciones

Se debe considerar que el tema de la **logística** es un asunto tan importante que las **empresas** crean áreas específicas para su tratamiento, se ha desarrollado a

través del **tiempo** y es en la actualidad un aspecto básico en la constante lucha por ser **empresa** del primer mundo.

Hace un tiempo, la **logística** era solamente, tener el **producto** justo, en el sitio justo, en el **tiempo** oportuno, al menor **costo** posible, actualmente éstas actividades aparentemente sencillas han sido redefinidas y ahora son todo un **proceso**.

La logística tiene muchos significados, uno de ellos, es la encargada de la **distribución** eficiente de los **productos** de una determinada **empresa** con un menor **costo** y un excelente **servicio al cliente**.

Por lo tanto la logística busca gerenciar estratégicamente la adquisición, el **movimiento**, el **almacenamiento** de **productos** y el **control de inventarios**, así como todo el flujo de **información** asociado, a través de los cuales **la organización** y su canal de **distribución** se encauzan de modo tal que la **rentabilidad** presente y futura de la empresa es maximizada en términos de **costos** y efectividad.

La logística determina y coordina en forma óptima el **producto** correcto, el **cliente** correcto, el lugar correcto y el tiempo correcto. Si asumimos que el rol del **mercadeo** es estimular la **demand**a, el rol de la logística será precisamente satisfacerla.

Solamente a través de un detallado **análisis** de la **demand**a en términos de nivel, locación y tiempo, es posible determinar el punto de partida para el logro del

resultado final de la actividad logística, atender dicha demanda en términos de **costos** y efectividad.

La logística no es por lo tanto una actividad funcional sino un **modelo**, un marco referencial; no es una **función** operacional, sino un mecanismo de **planificación**; es una manera de pensar que permitirá incluso reducir la incertidumbre en un futuro desconocido.

Las consideraciones generales en logística son que todo **cambio** en el entorno tiene repercusiones en la logística de las organizaciones, toda organización hace logística, también la interrelación natural de los elementos empresariales, internos y externos, de los **mercado** mundiales, de las economías de los países hacen que la logística cobre cada vez más importancia, los cambios tecnológicos han tenido gran influencia en la logística, otra consideración importante es la protección del ambiente.

2.2.2 Actividades

Actualmente, resulta posible considerar las siguientes actividades:

- Servicio al cliente: la logística, pretende conocer los requerimientos desde el punto de vista del cliente o usuario, con el objeto de asistirlo para que alcance la satisfacción.
- Transporte: esta actividad, es la que desarrolla toda su capacidad para colocar los bienes y servicios en tiempo y forma a disposición del cliente.

- Gestión de Inventarios: posibilita que el producto se encuentre al alcance del cliente en el momento requerido, sin que se produzcan acumulaciones innecesarias o faltantes ante el pedido.
- Procesamiento de pedidos: maneja el flujo de la información en la cadena logística determinando la logística de entrada, logística interna, logística de salida.
- Administración: se encarga de racionalizar los recursos de una actividad determinada, para alcanzar los objetivos.

Estas actividades lograrán la satisfacción del cliente y la reducción de costos, que es uno de los factores por los cuales las empresas están obligadas a enfocarse a la logística.

En la línea de producción, para alcanzar niveles altos de eficiencia, es necesario mantener factores relacionados con el J.I.T., que minimicen los inventarios, que permitirán los siguientes beneficios:

- Incrementar la competitividad y mejorar la rentabilidad de las empresas para acometer el reto de la globalización.
- Optimizar la gerencia y la gestión logística comercial nacional e internacional.
- Coordinación óptima de todos los factores que influyen en la decisión de compra: calidad, confiabilidad, precio, empaque, distribución, protección, servicio.

A continuación se describen las actividades de mayor importancia de este trabajo.

- Ampliación de la visión Gerencial para convertir a la logística en un modelo, un marco, un mecanismo de planificación de las actividades internas y externas de la empresa.

2.2.3 Servicios al Cliente

En logística, servicio al cliente implica:

- **Grado de certeza:** No es tan necesario llegar rápido con el **transporte**, como llegar con certeza, con el mínimo rango de variación.
- **Grado de confiabilidad:** Una cadena se conforma de diferentes eslabones. Eso es una cadena logística. Si se agregan algunos que no están relacionados, se segmentan las responsabilidades; el cliente final pierde la confianza, al parecer mayores errores de interpretación y responsables difusamente identificables. El cliente debe **poder** manifestar cuál es su criterio de confiabilidad, cómo entiende que deberían ser atendidos.
- **Grado de flexibilidad:** Implica que el prestador pueda adaptarse eficientemente a los picos de demanda. Un operador logístico que considera excesivo la solicitud de **eficiencia** cuando se da un salto por estacionalidad, desconoce qué es **valor** para su cliente.
- **Aspectos cualitativos:** Se trata aquí, no de la **calidad** del producto, sino del **servicio**, del cual debe buscarse su homogeneidad en toda la cadena logística. En muchos casos, se cuida minuciosamente el **proceso** productivo, se diseña con cuidado el packaging (empaque), se llega hasta decir cómo debe

transportarse y almacenar en el depósito. Pero son pocas las empresas que cuidan de cómo llegarán hasta el cliente esos productos.

- **La mejora continua:** Día a día deben replantearse los parámetros que se manifiesten mal, de acuerdo a los **objetivos** pensados, pero también aquellos que están bien. Es mucho más saludable cuestionar internamente lo que aparentemente resulta bien, a que lo haga el **mercado**. La mejora de las **variables** logísticas deben entenderse como una exigencia.

La distribución **física** y la **gerencia** de **materiales** son **procesos** que se integran en la logística, debido a su directa interrelación, la primera provee a los **clientes** un nivel de servicio requerido por ellos, optimizando los costos de **transporte** y **almacenamiento** desde los sitios de producción a los sitios de **consumo**, la segunda optimizará los costos de flujo de **materiales** desde los **proveedores** hasta la cadena de distribución con el criterio JIT (entrega justo a tiempo).

El JIT forma parte de las actividades logísticas. Es una filosofía de **administración** que se esfuerza en eliminar desperdicio por producir la parte correcta en el lugar correcto en el tiempo correcto. El desperdicio resulta de alguna actividad que agrega costo sin agregar valor JIT (también conocido como apoyo de producción).

2.2.4 Administración

Los componentes de **la administración** logística, empiezan con las entradas que son materias primas, recurso humano, financiero e **información**, éstas se complementan con actividades tanto gerenciales como logísticas, que se conjugan

conteniendo salidas de logística, que son todas las características y beneficios obtenidos por un buen manejo logístico.

Para lograr el buen funcionamiento de **la administración logística** se necesitan ciertas características de los líderes en el manejo logístico como son las siguientes:

- Que exista una **organización logística** formal.
 - Logística a nivel Gerencial.
 - Logística con el **concepto** de valor agregado.
 - Orientación al cliente.
 - Alta flexibilidad para el manejo de situaciones inesperadas.
 - Out sourcing como parte de la **estrategia** empresarial.
 - Mayor dedicación a los aspectos de **planeación** logística que a lo operativo.
 - Entender que la logística forma parte del **plan estratégico**.
 - Alianzas estratégicas.
-
- **Negociación.** Ésta es una parte importante en un proceso de logística inversa bien definido. Dado un flujo de productos "hacia delante" los precios son establecidos por directores de marca o especialistas en marketing. En nuestro proceso inverso nos encontraremos, en cambio, con una fase de "regateo", donde el valor del producto devuelto será negociado sin el empleo de guías previas sobre establecimiento de precios. Estas negociaciones suelen ser "flexibles".

- **Dirección financiera.** La inmensa mayoría de las empresas necesitan mejorar sus procesos de contabilidad internos. El hecho es que, la enorme cantidad de problemas contables que conlleva una devolución aleja aún más a los ya reacios directores de almacén. Pongamos aquí un ejemplo de esto: Mercancía que es devuelta al proveedor debido a excedentes de stock o porque no ha sido vendida. Se devuelve a través del canal normal de logística inversa. Hasta aquí todo va bien. Sin embargo el sistema de contabilidad, por ejemplo, establecerá automáticamente un precio descuento sobre estos productos, ya que vienen por el canal de devoluciones, y se les supone caduco, averiado, defectuoso... Existen programas adecuados que pueden brindar soporte directo a estas actividades contables, recogiendo y suministrando la información necesaria.

2.2.5 Sistemas de información

Las actividades consideradas se manejan eficientemente con los **sistemas** de información, ya que la información es lo que mantiene el flujo logístico abierto, a su vez la **tecnología de la información** parece ser el factor más importante para el crecimiento y **desarrollo logístico**, un **sistema** de órdenes es el enlace entre la compañía, los **proveedores** y **clientes**, sin embargo la información como cualquier recurso empresarial esta sujeta al **análisis** de transacciones, a su vez la **simulación** permite tomar decisiones rápidas y efectivas.

2.2.6 La logística inversa

Resulta importante considerar este aspecto debido a que se presentan en la mayoría de los procesos de Comercio Internacional.

Logística inversa: es el proceso de proyectar, implementar y controlar un flujo de materia prima, inventario en proceso, productos terminados e información relacionada desde el punto de consumo hasta el punto de origen de una forma eficiente y lo más económica posible con el propósito de recuperar su valor ó el de la propia devolución.

En el mundo, la logística inversa se ha convertido en una importante herramienta competitiva, estableciéndose una política de devoluciones totalmente liberal, llegando en algunos casos a niveles extremos. Allí el incremento de devoluciones ha pasado de 40 billones de dólares en el año 1.992 hasta alcanzar la vertiginosa cantidad de 65 billones hoy día.

La logística inversa gestiona el retorno de las mercancías en la cadena de suministro, de la forma más efectiva y económica posible; de esta manera se encarga de la recuperación y reciclaje de envases, embalajes y residuos peligrosos; así como de los procesos de retorno de excesos de inventario, devoluciones de clientes, productos obsoletos e inventarios estacionales. Incluso se adelanta al fin de vida del producto, con objeto de darle salida en mercados con mayor rotación.

Directivas comunitarias, además, obligan o van a obligar próximamente a la recuperación o reciclado de muchos productos - bienes de consumo, envases y

embalajes, componentes de automoción, material eléctrico y electrónico-, lo que va a implicar en los próximos años una importante modificación de muchos procesos productivos y, además, una oportunidad como nuevo mercado para muchos operadores de transporte, almacenaje y distribución.

La consecuencia de todo lo anterior es clara: en los próximos años la logística inversa va a suponer una importante revolución en el mundo empresarial y, muy probablemente, se convertirá en uno de los negocios con mayor crecimiento en el inicio del tercer milenio.

Una actividad con un enorme potencial de crecimiento que ha sido definida como la última frontera para la reducción de costes en las empresas, además de convertirse en una importante y novedosa fuente de oportunidades.

Es necesario que los socios y fabricantes que participen dentro de un proyecto se vean involucrados en la organización para descubrir formas de reducir costos a la hora por ejemplo de devolver productos. La logística inversa es un flujo de material hacia atrás en la cadena de suministro. "En los EE.UU al contrario que en Europa no existe una devolución de los productos al final de su vida. En EE.UU, la gente los devuelve porque no les funcionan o no les gustan cuando los compran". [7]⁸

En la logística inversa se visualizan por lo menos tres vectores para su impulso:

Consideraciones de costo beneficio: productos mejores con costo de producción mas bajo, recuperación del valor de envases, empaques, embalajes y unidades de manejo reciclables

⁸ Rommert Dekker

Requerimientos legales: derivados de la protección a la salud y del ambiente, de consideraciones por costos de procesamiento de residuos, entre otros.

Responsabilidad social: generalmente impulsado por organizaciones no gubernamentales y asociaciones de consumidores que apoyados en su poder de compra buscan productos más seguros y ambientalmente amigables; obviamente las firmas nunca pierden dinero, detrás hay un posicionamiento mercadotécnico en un segmento "Premium" orgulloso de consumir de manera "correcta".

A tal fin se consideran las siguientes causas:

- Mercadería / Producto en estado defectuoso
- Retorno de exceso de inventario
- Devoluciones de clientes
- Mercadería / Producto obsoleto
- Inventario estacional

2.2.6.1 Recuperación de bienes

Desde el punto de vista del Comercio Internacional, se debe considerar la recuperación de bienes. Es la clasificación y disposición de los productos devueltos, es decir, excedente, caducados, obsoletos, deshechos... realizadas de manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costes. El objetivo principal será el de recuperar tanto valor económico (y ecológico) como sea posible, reduciendo a su vez las cantidades finales de deshechos. Esencialmente puedes reconstruir, revender, reciclar, re-empaquetar o destruir estos productos devueltos.

La decisión determinará el diseño de tu instalación de procesado, el tipo de formación para tus empleados y los procedimientos específicos en cuanto al manipulado de los productos devueltos. Los electrodomésticos, por ejemplo, podrían ser reparados y vueltos a vender en almacenes de descuento, y los productos perecederos o farmacéuticos que caducan serían destruidos.

2.2.7 Nuevos escenarios

Actualmente es posible encontrarse con esta figura, sobre todo en el transporte.

2.2.7.1 "Out sourcing".

Contratando el proceso inverso fuera. Cada vez más empresas están contratando firmas externas especializadas en logística. A menudo, estas firmas realizan los procesos de logística inversa más eficientemente y mejor, además de dejar ocuparse en vender más y mejor. Esto no quiere decir que se deba abjudicar toda la responsabilidad a estas firmas. El nivel de éxito en un programa de logística inversa es proporcional al nivel de control sobre el mismo. Si no se conocen todos los recovecos de la logística inversa estará "vendido" a lo que una posible negligencia de estas firmas pueda acarrear al empresario.

2.2.7.2 La logística en Internet.

La falta de políticas de devoluciones que presentan algunas de las empresas On Line (en línea, internet).

En el mundo "On line" "Las devoluciones en el mercado electrónico están incrementándose increíblemente".

Entonces, ¿por qué tantos detallistas ".com" obvian éste problema? Las cuatro razones más importantes, son:

Falta de importancia. La mayoría de los mercados On line están demasiado ocupados estableciendo Web's fantásticas para atraer a sus clientes potenciales.

Desconocimiento. Hay demasiados factores que los detallistas On line no conocen cuando comienzan sus andanzas en la red. No saben cuento volumen manejarán ó cómo lo van a manejar, por lo que comienzan llevándolo todo "manualmente".

Entonces, en caso de que la web tenga éxito, se verán desbordados por pedidos y devoluciones en una muy difícil situación.

Falta de experiencia. La mayoría de las empresas en Internet no proceden del mundo Off line, es decir, no han vendido nada antes, ó tienen muy poca experiencia al respecto con volúmenes muy pequeños (no es lo mismo una tienda de ropa de claro ámbito local que una página web de ropa de ámbito, como mínimo, nacional)

Múltiples fuentes de suministro. El detallista On line suele vender artículos de y desde múltiples fabricantes y proveedores, quienes en muchos casos enviarán directamente sus productos a los clientes finales. Como es lógico, cada fabricante ó distribuidor posee su propia política de devoluciones (si la tuviese), añadiendo aún más complejidad a este respecto.

En claro contraste con la falta de interés por parte de los detallistas, el cliente final se encuentra muy interesado en cómo devolver un pedido determinado, y si podrá

de hecho hacerlo. La simple ausencia de una clara política de devoluciones ya es razón más que suficiente para la pérdida de clientes potenciales.

Se recomienda algunas "reglas" para ayudar en la creación de un sistema claro de devoluciones.

Comenzar desde el final, intentando diseñar sistemas tomando la logística inversa como la principal prioridad, dando lugar a una clara política de devoluciones.

Una presentación clara. La mejor forma de mantener un bajo ratio en devoluciones es la de asegurar una buena calidad tanto en las imágenes como en la información que facilitas a tus clientes (tallas, colores, tablas de equivalencia de tallas...)

La compra impulsiva suele terminar en devolución impulsiva. La nueva y agresiva política "One Click" (proceso por el cual el cliente, poseedor ya de una cuenta en una web determinada, realiza un pedido con un solo click del ratón), hace demasiado fácil comprar un producto impulsivamente, y esto puede originar "remordimiento" por parte del cliente causando esto que devuelva el pedido nada más recibirlo. Para evitar esto, incluye una opción de cancelación de pedido disponible durante mínimo una hora posterior a la compra.

Indicarle al cliente qué debe hacer. Si empaquetamos el pedido sin instrucciones claras del cómo devolver una compra, estamos forzando al cliente a volver a nuestra web para averiguar qué hacer al respecto. Acompaña siempre tus pedidos con instrucciones detalladas sobre este tema.

2.3 CONCLUSION DEL CAPITULO

La logística aporta recursos conceptuales y empíricos, sistemáticos y plausibles. Es materia indispensable a la hora de tomar decisiones. Valerse del capital humano, de los recursos materiales; lo que se entiende por tecnología blanda y tecnología dura, los flujos de información, la correcta integración entre logística de entrada, logística interna y logística de salida; la determinación clara de la Visión, Misión, Objetivos y Estrategias, entre otras variables, asegura éxito en la decisión.

CAPITULO III

CONSIDERACIONES SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL

3.1 INTRODUCCION

Las características comerciales en el contexto internacional, difieren de las internas; debido a que entre los aspectos a considerar desde la capacidad de producción, la calidad de la misma, la conformidad de oferta y demanda en el mercado interno, surgen otros elementos a tener en cuenta y que intervienen en todos los casos, por corta que sea las distancias geográficas.

Cabe señalar, entre otras variables, las diferentes costumbres, las leyes sanitarias, aduaneras, comerciales y de transporte; que, a pesar de su cada vez más universalidad o globalización, los mercados se presentan protectores de sus producciones locales estableciendo barreras arancelarias o para arancelarias.

3.2. ANÁLISIS DE SITUACIONES EN EL COMEX

Para interpretar con mayor precisión, se presentan casos reales de situaciones entre la enorme cantidad de figuras en el comercio internacional.

3.2.1 Importaciones

3.2.1.1 Caso 1: Una Empresa constructora de caminos, intenta importar por cuenta y orden de terceros, dos equipos usados para nivelación de suelo y movimientos de tierra. Debido a los plazos establecidos en contrato de obra, se

debería contar con tres meses para introducirlos al territorio Nacional, por la falta de información previa y a de asistencia profesional en la materia, el gerente comercial realiza la operación. Al arribar a puerto y pretender nacionalizar, se demora debido a una prohibición expresa del Estado en la que no permite ingresar bienes usados. Es lo que lleva a más de seis meses para lograr desatrabar la operatoria, con los costos de almacenaje y por sobre todo el fracaso de cumplir con el contrato en tiempo y forma, suspendido el mismo habiendo ganado por Concurso Público, con el agravante de los costos económicos y jurídicos del caso que puede dar lugar el uso inadecuado del Incoterms.

- **Solución al caso 1:** Utilizando las herramientas y recursos de la logística conjuntamente con los conocimientos y experiencia en el comercio internacional, se debería inscribir a la Empresa como importadora / exportadora, con la C.V.D.I (Clave de Validación de Datos del Importador) a los efectos de allanarse a la figura que posibilita importaciones para uso y consumo, por cuenta propia, sin que sean para comercializar en el mercado interno; Segundo, analizar la posibilidad de una importación temporal para un fin determinado; y por ultimo la designación de un profesional que analice la situación de los distintos Regímenes Especiales, entre otros factores de la operación.

3.2.1.2 Caso 2: Los directivos de una Bodega que elabora vinos de alta gama, realizan una importación de vasijas de roble, con la intención de cumplir con un

compromiso comercial con un tercer país, en el que las exigencias fito sanitarias son la intervención previa rigurosa para la importación. Estas vasijas, fueron trasladadas en un medio de transporte nacional, de cargas generales, en el que anteriormente habían trasladado fertilizantes. Por razones de ubicación geográficas y de distancia, cargan las vasijas palletizadas con las certificaciones de tratamiento de los pallets correspondientes hasta el puerto de salida, para ser consolidadas en una plazoleta fiscal habilitada para tales fines. Siendo la figura F.O.B. (Free on Board/ Puerto de embarque convenido) pactada en el Contrato de Compraventa Internacional. Luego de los trámites nacionales, ya en la bodega, se produce la carga de vinos en las vasijas y se exportan al tercer país. Desembarcado en destino se rechaza por encontrarse contaminado el vino con rastros de fertilizantes.

- **Solución al caso 2:** Es importante analizar profesionalmente desde la logística, todos los puntos en los que se puede involucrar un peligro y/o riesgo en las operaciones de comercio internacional, a través de la trazabilidad de las mismas y de esta manera evitar fracasos. Es aquí, donde se recurre al INCOTERMS utilizado para la determinación de la responsabilidad.

3.2.1.3 Caso 3: Una nueva Firma comercializadora de ropa para damas, realiza una gran compra de temporada, con el fin de satisfacer la demanda local. La Posición Arancelaria de esta mercadería, la que por su materia constitutiva, está

compuesta por 50% Fibra Poliéster y 50 % Algodón, es cargada con un arancel de Importación Ad Valoren y otro Derecho Específico, significando en la estructura de costos para la liberación, una distorsión relevante que deja fuera del mercado la posibilidad de competir en precio.

- **Solución al caso 3:** Asistencia profesional en comercio internacional y logística, el que pueda realizar estudios relacionados con las operaciones comerciales de carácter internacional, la aplicación de las imposiciones fiscales según las características de la mercadería y la oportunidad que puede presentar el mercado en plena temporada.

3.2.2 Exportaciones

3.2.2.1 Caso 1: Una Empresa que decide iniciar operaciones comerciales con otros países, habiendo alcanzado niveles productivos suficientes para abastecer la demanda local, y con la posibilidad cierta de comprometerse con las cuatro “C” Cantidad, Calidad, Continuidad y Costo para la exportación, se encuentra con etapas, que aparentan ser inalcanzables, como son: las inscripciones y registros, la clasificación arancelaria, determinación del Precio de exportación, la obtención de certificados, la selección y contratación del transporte, entre otras.

- **Solución al caso 1:** Lo primero a tener en cuenta, es contar con estructura independiente dentro de la Empresa, que se encargue del Comercio

Internacional, conducida por un profesional no solo en comex sino que tenga claro los aspectos de logística y con auxiliares técnicos en la materia, que asista desde la comercialización a la operatoria de exportación.

3.2.2.2 Caso 2: Una región agropecuaria, con grandes extensiones productivas de legumbres y hortalizas pretende industrializar las mismas generando valor y expandiendo su economía regional orientando parte de su actividad al comercio internacional, pero no cuenta con los recursos económicos financieros para desarrollar la industria.

- **Solución al caso 2:** En primer lugar, el Municipio debe contar con un área profesional que asista a los productores demandantes de soluciones para el comercio internacional, agruparse en Consorcios ó Cooperativas de Exportación, previstos por la legislación vigente; y, sumando esfuerzos tratar de trabar relaciones comerciales bajo la figura de Contrato Internacional “Factory” (Fasón / Maquila), que implica la instalación de una Planta Industrial de Sopas. Debido a que el inversor extranjero, cuenta con la cadena de comercialización y la tecnología de la actividad, convienen las partes los plazos dentro de la figura jurídica para permanecer en los mercados internacionales.

3.2.2.3 Caso 3: Una Empresa exportadora de mercadería a granel, por motivos ajenos le es imposible completar las declaraciones aduaneras, es decir el Permiso de Embarque es cancelado con diferencia en el plazo establecido para su operatoria. Por tal motivo se complica los compromisos bancarios por los Créditos Documentarios abiertos por cantidades determinadas según la Factura de Exportación y por ende la Carta de Porte.

- **Solución al caso 3:** Atendiendo las disposiciones legales aduaneras, y la posibilidad de Documentar otro Permiso de Embarque con la misma Factura Comercial y el mismo CRT, pero solo por el saldo faltante de consolidar.

3.3 CONSIDERACIONES GENERALES

Desde el punto de vista institucional, expresando con especial interés aspectos que favorecen a la conquista de nuevos mercados, según se detalla en:

.....La fuerte impronta comercial que se busca dar al ministerio en los últimos tiempos ya produjo efectos concretos en el funcionamiento interno del Palacio San Martín.

Desde la puesta en marcha de programas de control y evaluación de las oficinas económicas hasta la reformulación del programa de estudios del Instituto del Servicio Exterior de la Nación (ISEN) o el refuerzo con personal especializado de las representaciones de áreas geográficas clave para el comercio, todo es posible.

Las oficinas comerciales ofrecen una suerte de menú a la carta para los potenciales exportadores: perfiles o estudios de mercados, reuniones con importadores y distribuidores locales, reservas de espacio en ferias o un huequito en algún hotel que esté cerca de todo y, en lo posible, no cueste mucho, y normas técnicas para el envío de los productos figuran en el listado.

Lejos de ser un mundo ideal -como el que proclamaba una célebre película infantil de Disney-, la red de representaciones comerciales argentinas en el exterior tiene déficit y problemas. La escasez de recursos monetarios y humanos suele encabezar el ranking. El presupuesto que tiene asignado el área, por caso, no varió en los últimos cuatro años.

"Para hacer promociones en el exterior, Fundación ExportAr y la Surci -como llaman en el **léxico interno** del ministerio a la Subsecretaría de Comercio Internacional- disponen de unos tres millones de dólares", [8]⁹

Las exportaciones totales del país han crecido de modo sostenido desde 2002. De los US\$ 25.700 millones de entonces, el año pasado se registraron ventas por US\$ 40.000 millones, lo que significa un aumento de casi el 60 por ciento. La proyección oficial para este año ronda los US\$ 45.000 millones. (La catarata de cifras salió de boca de Kreckler durante una entrevista con LA NACION)

"Las empresas compiten. Los países, también", agregó el funcionario, que habló con fervor del servicio gratuito, que tiene una **red de personal altamente calificado**, que da el ministerio". [9]¹⁰

⁹ Embajador Luís María Kreckler, titular de la Subsecretaría de Comercio Internacional

Prioridad

Según el embajador, desde que Jorge Taiana asumió la conducción de la Cancillería hubo una clara instrucción a las embajadas y a los consulados: "La promoción comercial es un tema prioritario y todas las representaciones en el exterior deben intensificar sus esfuerzos para aumentar las exportaciones".

Taiana reforzó el concepto: "Queremos una activa e innovadora gestión de inserción comercial externa que impulsamos con mucho entusiasmo desde la Cancillería, con el objetivo de alcanzar la meta trazada por el presidente Kirchner de llegar a los 50.000 millones de dólares por exportaciones en 2007". [10]¹¹

Más allá de las decisiones administrativas, el ministro decidió hacer un gesto político para dejar en claro el lugar que su gestión dará al asunto: encabezó las últimas misiones comerciales multisectoriales. Visitó la India en julio; Australia y Nueva Zelanda, en agosto; este mes estará en Austria, Suiza y Alemania, y el que viene viajará a Rusia y Ucrania

Taiana destacó, además, la importancia singular que tiene en la estrategia de política comercial del Gobierno el área Asia-Pacífico, dentro de la cual dice de Australia y Nueva Zelanda: "[Son] un pilar fundamental por la importancia que tienen sus mercados de alto poder adquisitivo, su gran penetración comercial en toda el área y por su capacidad para constituirse en importantes fuentes de capitales para canalizar hacia áreas dinámicas de la actividad productiva local".

¹⁰ Embajador Luis María Kreckler, titular de la Subsecretaría de Comercio Internacional- Entrevista con Diario La Nación

¹¹ Dr. Jorge Taina - Canciller de la República Argentina

De hecho, los funcionarios consultados por LA NACION coincidieron en señalar que Australia y Nueva Zelanda son dos de los modelos de referencia para la política exportadora del país.

En la lista de mercados prioritarios figuran, además, varios países asiáticos, africanos y centroamericanos. Según dicen en el Palacio San Martín, en la última licitación del año de la que participarán los funcionarios interesados en cubrir algún puesto en el exterior, quedará reflejado el tema: "Se reforzarán las oficinas comerciales que la Argentina tiene en los sitios que considera estratégicos para desarrollar su comercio", explicaron colaboradores de Taiana.

Los 113 funcionarios destacados en el exterior para ocuparse de los asuntos de promoción comercial cuentan con equipos de apoyo local, especialistas que ayudan a mantener actualizados los contactos con las cámaras de comercio, importadores y distribuidores locales, que están al tanto de las publicaciones de los diferentes sectores, de las normas técnicas y hasta de la logística más casera como conocer los gustos y costumbres de los lugareños y de las eventuales empresas competidoras -como el color que identifica las etiquetas de un determinado producto o el tipo de envase que se utiliza para él-, u oficiar de traductor.

La tarea de los delegados en el extranjero es seguida desde Buenos Aires con particular atención. A punto tal que desde hace unos meses se puso en práctica Infoges, un programa informático que sirve para controlar la gestión de las embajadas y consulados.

Las delegaciones en el extranjero deben proponer una serie de acciones promocionales -degustación de productos argentinos, seminarios, misiones inversas, etcétera- con fecha de vencimiento. A medida que se cumplen los plazos, un "semáforo informático" indica si la representación cumplió con su propuesta.

El sistema establece premios y castigos que guardan directa relación con uno de los elementos máspreciados: el presupuesto. A buena conducta, incremento de fondos; para los incumplidores, un amargo achique.

Además, en el Palacio San Martín se instrumentó un ranking trimestral de generadores de negocios. Al tope de la lista aparecen las representaciones que generaron mayor aumento porcentual de las exportaciones.

Aunque internamente los datos circulan sin restricciones, acceder a los papeles resulta una misión imposible para el ciudadano común. "No es para difundirlo públicamente; nos sirve como incentivo", justificó ante LA NACION uno de los funcionarios que maneja esos papeles.

Otra de las tareas que se coordina desde Buenos Aires y que allana el camino de quienes quieran hacer negocios en el extranjero tiene que ver con la situación de sus productos en el mundo.

Dos programas informáticos elaborados por empleados del ministerio -Infocopa e Infocopo- permiten de modo rápido cruzar los datos del producto en los países donde la Argentina tiene representaciones o según su posición arancelaria.

Como parte de la movida comercial, el año que viene el ISEN, la escuela en la que se forman los diplomáticos, "perfeccionará" su programa. "La idea es reforzar las materias relacionadas con el comercio", explicó Kreckler. Con la misma intención, la semana pasada, una delegación del ministerio visitó la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA para promocionar la carrera diplomática.

En la Cancillería aseguran que la estructura de apoyo para los eventuales exportadores es eficiente y de fácil acceso. ¿Tiene dudas? Con sólo un clic, puede empezar la prueba: www.argentinatradenet.gov.ar".

Cabe resaltar, la ocupación de los distintos sectores, como soporte técnico, profesional e institucional para las pyme en el comercio mundial.

3.4 LA TRAZABILIDAD AVANZA EN LA EXPORTACIÓN

La información que lleva un producto se transformó en su mejor herramienta de negociación.

A la hora de exportar, el estándar de la trazabilidad -que beneficia a todas las partes que intervienen en de la cadena de suministro: proveedor, productor y operador logísticos- se convierte en un requisito indispensable solicitado por la mayoría de los mercados internacionales.

"A través de este sistema se puede identificar y compartir información"¹², se aclaró en el marco de la Jornada Pymes 2006 organizada tiempo atrás por GS1 Argentina en Buenos Aires.

La etiqueta logística GS1 ofrece un formato con información legible representada mediante una estructura numérica estándar (GS1 128) y tiene la particularidad de cargar datos adicionales referidos a la logística del producto y a su trazabilidad (fecha de producción, descripción del artículo, números de lotes, números de serie).

La trazabilidad permite "conocer el origen de las materias primas y, ante un reclamo por parte de los clientes, podemos identificar el problema, rastrear los insumos utilizados y los procesos de producción". [8] ¹³ "[Para poder realizar el seguimiento de todos los pasos], implementamos una etiqueta de GS1 con un código; cuando ingresa el barco con pescado fresco, generalmente merluza, elaboramos planillas en forma manual para cada uno de los procesos: recepción del producto, procesamiento, congelación... Y, finalmente, se vuelca todo en una planilla de producción diaria; eso va a un sistema de aplicación y por vía

¹² Rodrigo Lopardo, asesor técnico del Departamento Captura Automática de Datos de GS1 Argentina en el marco de la Jornada Pymes 2006 organizada tiempo atrás por GS1 Argentina en el hotel Sheraton Libertador de Buenos Aires.

¹³ Marcelo Yanguela, responsable del área Calidad de la empresa Pesquera San Isidro SA, instalada en Puerto Madryn desde 1995.

informática se genera una etiqueta de GS1 que identificará caja por caja todos los datos que requiere la trazabilidad".

"Nosotros contamos con sistemas y registros de los lotes que exportamos y así podemos identificar de qué tambo provino una caja de leche ubicada en una góndola de Nigeria". [9] ¹⁴

Los aspectos por tener en cuenta a la hora de seleccionar un operador logístico es que la empresa debe contar con experiencia concreta en el proceso que se desea tercerizar; tener alta flexibilidad para adaptarse rápidamente a las nuevas realidades en los mercados de distribución y almacenamiento, y ser una organización que practique la mejora continua, el trabajo en equipo, la medición de sus procesos, el servicio al cliente, la capacidad de management y ser, especialmente, una empresa con habilidad para crear valor.¹⁵ (Iglesias, Liliana.

Diario "LA NACION")

Por ello, es importante tener en cuenta, todos y cada uno de los temas desarrollados, que pueden ser motivo de investigación y desarrollo en la determinación de la logística de comercialización en el comercio internacional.

¹⁴ Cristián Ciara, responsable de Logística y Abastecimiento de empresa La Sibila SA, de Nogoyá, Entre Ríos.

¹⁵ Jorge Monti, de Celsur Logística, (Iglesias, Liliana. Diario "LA NACION")

Estos temas influyen a la hora de la determinación y formación del Precio de exportación en la búsqueda de nuevos mercados; ó, en el caso de la importación de insumos ó mercaderías para la comercialización en el mercado interno.

3.5 CONCLUSION DEL CAPITULO

Sin el conocimiento y la experiencia de aplicar los mismos, lo que se desarrolla a través del andar en el comercio internacional, la investigación y el desarrollo, la planificación de estrategias, se puede asegurar que nada tiene que ver aisladamente para lograr un objetivo si no se tiene en cuenta la LOGISTICA.

La evolución de la comercialización a nivel mundial, los modos de vincularse entre compradores y vendedores de distintos países, la aplicación de nuevas tecnologías de producción que optimizan la cadena de valor, la posibilidad de información al instante, son todos elementos –entre otros- que favorecen al intercambio de bienes y servicios traspasando las fronteras.

CAPITULO IV

CLAUSULAS Y USO UNIFORMES EN COMEX

4.1 INTRODUCCION

Luego de los conceptos analizados, desde el punto de vista de la logística y que intervienen en los procesos productivos, al relacionarlos con el comercio internacional, surgen inconvenientes para la determinación del Costo de Exportación. Por ello es muy importante la interpretación de los términos, cláusulas contractuales y reglas internacionales que se encuentran establecidas en la Cámara de Comercio Internacional; y, aceptados por los países miembros adheridos a la O.M.C.

4.2. INCOTERMS

4.2.1 Origen

En 1920, la Cámara de Comercio Internacional, crea un Comité especial al que le encarga un estudio de derecho comparado sobre los diferentes Códigos de Comercio vigentes en más de 30 países. Su primera redacción en 1928 con 6 incoterms, sin prosperar debido a que desde 1919 se utilizaban los American Foreign Trade Definitions con éxito. Tomados como base, en 1936 se redactan 11 incoterms, siendo rechazados por los ingleses y americanos líderes en comercio

internacional, forzando a la nueva redacción que fuera aprobado por todos los países miembros en 1953.

Se realizaron revisiones en los años 1967, 1976, 1980, 1990 en la que se adaptan todos los medios incluso el multimodal, y la del 2000 que está vigente.¹⁶

4.2.2 Conceptos

A partir del Esquema A, Los incoterms, (Internacional Comerse TERMS-Términos de Comercio Internacional), denominados cláusulas de precio influyen – según la selección – como se observa en los gráficos explicativos de cada uno de ellos.

Los costos del contrato y su propósito es permitir la interpretación de los términos más usados en el comercio internacional.

Tan importante a tenerlos en cuenta, que determinan:

- a)** el alcance del precio,
- b)** en qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador,
- c)** el lugar de entrega de la mercadería,
- d)** quien contrata y paga el transporte,
- e)** quien contrata y paga el seguro,
- f)** que documentación tramita cada parte y su costo.

La asistencia profesional es fundamental, a la hora que las empresas tomen la decisión de incursionar en los mercados internacionales.

Para ello, se observa la diferencia que cada incoterms expresa la determinación del punto de transferencia de la obligación de una de las partes a la otra en un contrato de compraventa internacional.

¹⁶ Maestría en Logística, Fac. de Ing. U.N.Cuyo. Aula Virtual. www.fing.uniku.edu.ar. (2005/2007)

4.3. INCOTERMS apropiado según el Modo de Transporte

	<u>EXW</u>	Ex Works	En Fábrica
	<u>FCA</u>	Free Carrier	Libre al Transportista
	<u>CPT</u>	Carrier Paid to	Transporte pagado hasta
	<u>CIP</u>	Carrier and Insurance Paid to	Transporte y Seguro pagado hasta
Cualquier Modo de Transporte Incluido el Multimodal			
	<u>DAF</u>	Delivered At Frontier	Entregada en Frontera
	<u>DDU</u>	Delivered Duty Unpaid	Entregada Derechos no Pagados
	<u>DDP</u>	Delivered Duty Paid	Entregada Derechos Pagados
	<u>FAS</u>	Free Alongside Ship	Libre al costado del buque
	<u>FOB</u>	Free on Board	Free on Board
	<u>CFR</u>	Cost and Freight	Costo y Flete
	<u>CIF</u>	Cost, Insurance and Freight	Costo, Seguro y Flete
Transporte por Mar y Vías de Agua	<u>DES</u>	Delivered Ex Ship	Entregada Sobre Buque
	<u>DEQ</u>	Delivered Ex Quay	Entregada En Muelle

En esta clasificación se agrupan los Incoterms de acuerdo a la aplicación según el transporte.

4.4. Tabla de obligaciones

Los siguientes detalles “**A**” y/o “**B**” están especificados en una tabla, según las obligaciones de cada una de las partes, exportador deben ser expresadas en los campos determinados en los documentos de transportes a los efectos de ampliar la interpretación del incoterms a la hora de:

4.4.1. Obligaciones del Vendedor: “**A**”

A1: Proveer la mercadería de conformidad con el contrato.

A2: Licencias, autorizaciones y demás formalidades.

A3: Contrato de transporte y seguro.

A4: Entrega.

A5: Transferencia de Riesgos.

A6: División de Costos.

A7: Notificación al comprador.

A8: Prueba de entrega, (documento de transporte o su equivalente mensaje electrónico).

A9: Control, marcas y embalajes.

A10: Otras obligaciones.

4.4.2 Obligaciones del comprador: “B”

B1: Pago del precio acordado.

B2: Licencias, autorizaciones y demás formalidades.

B3: Contrato de transporte.

B4: Recepción de la Entrega.

B5: Transferencia de riesgos.

B6: División de costos.

B7: Notificación al vendedor.

B8: Prueba de entrega, (documento de transporte o su equivalente mensaje electrónico).

B9: Inspección de la mercadería.

B10: Otras obligaciones.

Además de éstas Obligaciones es normal considerar la Estructura y Funciones siguientes para la correcta aplicación según sea el modo de transporte, incluido el Multimodal.

4.5 Estructura

- **Término “E”:** de Ex, el único es **EXW**; en el que el exportador pone la mercadería a disposición del importador en los propios locales ó fábrica.
- **Término “F”:** Grupo de Free, son tres **FCA**, **FAS** y **FOB**; en los que el exportador entrega la mercadería en el medio de transporte escogido por el importador.
- **Término “C”:** Grupo de Cost y Carriage, son cuatro: **CFR**, **CIF**, **CPT** y **CIP**; el exportador contrata el transporte principal, sin asumir los riesgos de pérdida o daños de la mercadería o de costos adicionales debido a hechos ocurridos luego de la carga y despacho.
- **Término "D":** Grupo Delivered y Duty, son cinco, (**DAF**, **DES**, **DEQ**, **DDU** Y **DDP**); en donde el exportador ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercadería al punto de destino convenido.

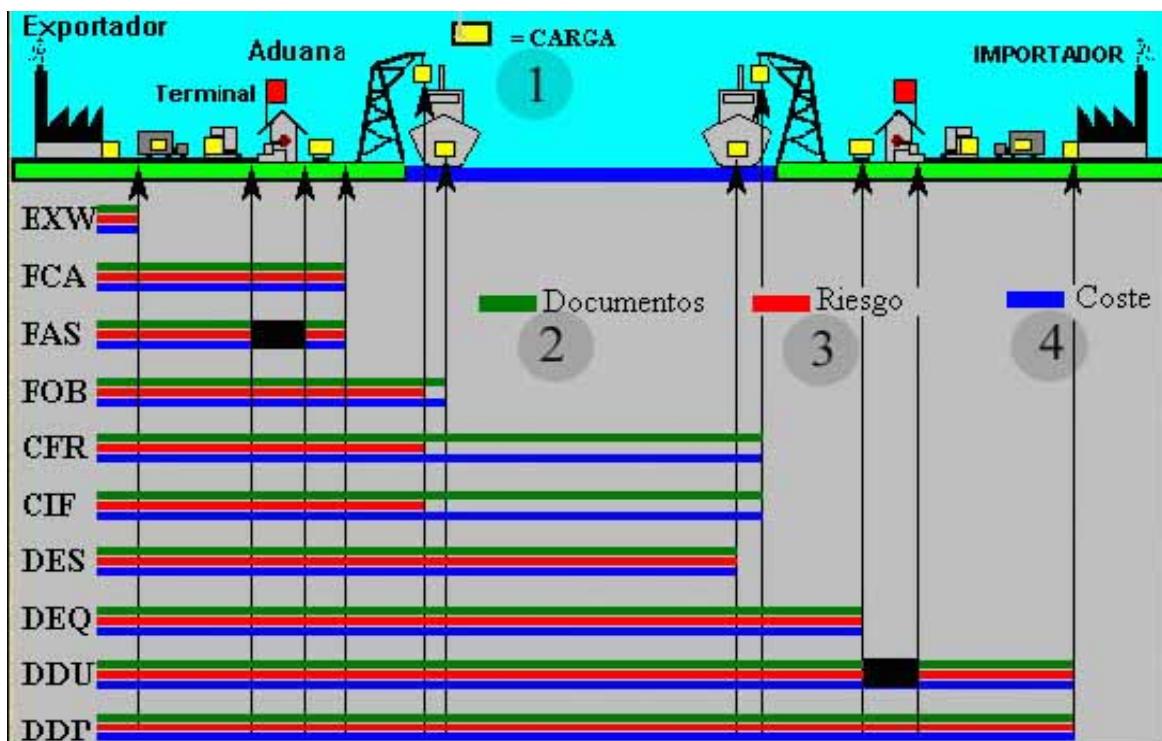
4.6 Funciones

- Facilitar reglas jurídicas claras para interpretar los términos empleados en los contratos de compraventa internacional, sin controversias.
- Universalizar el conocimiento en las prácticas comerciales de los países miembros.

4.7 Principios

- a) Fijar con claridad y sin ambigüedad las obligaciones entre el exportador e importador.
- b) Respaldo de la práctica y experiencia para hacer más fácil su aceptación y comprensión.
- c) Cumplimiento del contrato de compraventa internacional, en todos los países a los que se refiere la entrega jurídica de la mercadería.

DERECHOS Y OBLIGACIONES ENTRE IMPORTADOR Y EXPORTADOR



El Gráfico refleja la complejidad según la cota que transfiere la responsabilidad de una de las partes a la otra y sus grados de riesgos.¹⁷

¹⁷ www.aduanaargentina.com.ar. (diciembre 2007)

4.8 Resumen de las Obligaciones

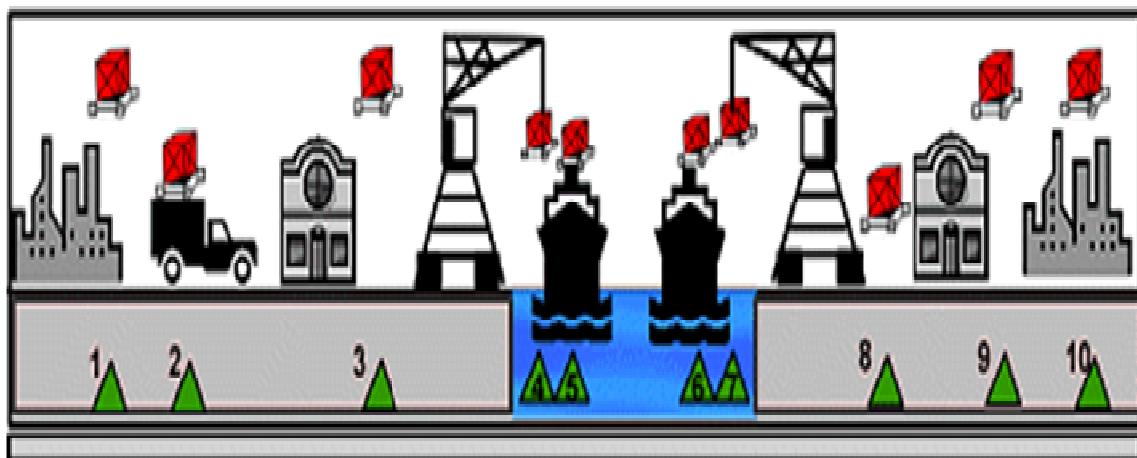
Cada INCOTERMS, debe ser complementado expresamente con los siguientes requisitos:

a) LUGAR DE ENTREGA

Estos diez (10) puntos, son los lugares clásicos de transferencia.
Determinado en la Documentación de transporte

b) GASTOS Y RIESGOS

Están determinados según los puntos de transferencia.

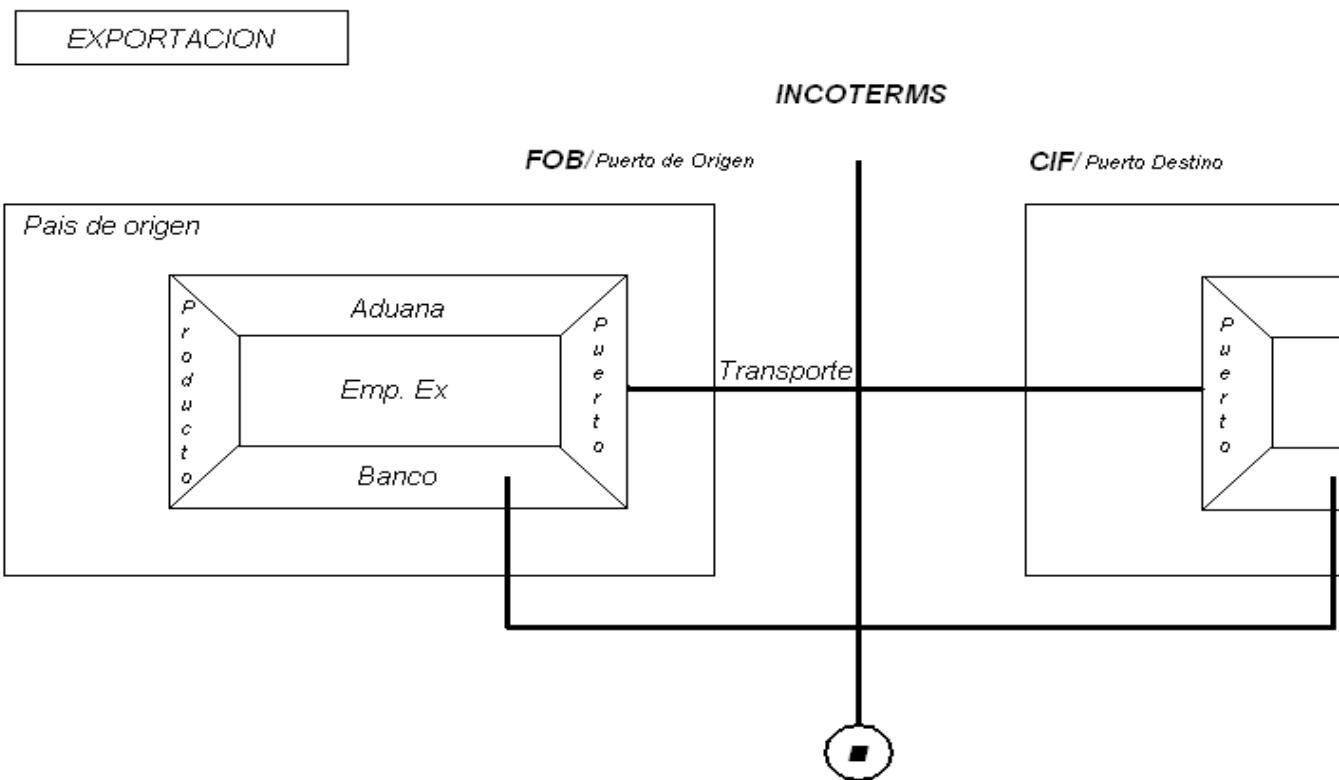


- c) DE PAGO:** erogando cada una de las partes los gastos en los que se incurra por la aplicación del incoterms pactado para la compraventa internacional.
- d) DE GESTION:** Gestionar, facilitar, proporcionar, obtener por cuenta y riesgo propio y/o gestionar, facilitar u obtener en nombre del otro.

Todo lo anteriormente tratado se presenta en el siguiente Esquema y lo correspondiente al Cuadro Comparativo.

GRAFICO A

ESQUEMA BASICO DE COMERCIO INTERNACIONAL



4.9 Tabla comparativa de los puntos de riesgo y transferencia

EXW Ex-works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill (En Fábrica)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

FCA Free carrier (Franco Transportista - libre transportista)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

FAS Free alongside ship – Libre Al costado del buque

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

FOB Free on Board – Libre a bordo

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

CFR (Cost & Freight - Costo y Flete)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

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

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

CPT (Carriage paid to -Transporte Pagado Hasta)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

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

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

DAF (Delivered at Frontier - Entregado en frontera)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

DES (Delivered ex Ship - Entregada sobre buque)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

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

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

DDU (Delivered Duty Unpaid - Entregada derechos no pagados)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

DDP (Delivered Duty Paid - Entregada derechos pagados)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

4.10 CONCLUSION DEL CAPITULO

En cada una de las cláusulas y usos uniformes del comex, queda establecido por el INCOTERMS de aplicación, los límites en los que se produce la transferencia de responsabilidades y cumplimientos por parte de los operadores en comercio internacional, es decir los exportadores e importadores. Todo ello se expresa en la documentación de transporte, cualquiera fuera el medio, incluido el Multimodal.

Desde la logística, es sumamente importante conocer en detalle todo el recorrido, cada sitio que transitará la mercadería, el punto exacto de partida con todas las obligaciones del exportador y el punto preciso de llegada que recibirá el importador, de manera que evite cualquier controversia jurídica comercial.

El Esquema Básico del Comercio Internacional, aporta la posibilidad de fijar una posición dentro del contexto general de la comercialización y estratégicamente proyectarse los caminos a seguir; con el apoyo de la Tabla comparativa en la que se reflejan los Puntos de Transferencia con el grado de Riesgo y los costos que incurre el importador y exportador.

CAPITULO V

CLAUSULAS DEL COMEX CON APLICACIÓN EN LA LOGISTICA

5.1 Introducción

Tal como se anuncia en el Capítulo precedente, y en función de las clasificaciones, según los medios de transporte y los puntos en los que se transfiere las obligaciones, se realizará un detalle por cada uno de los INCOTERMS, con el objeto que sirva de soporte al logístico en la aplicación para los casos seleccionados de acuerdo a la estrategia comercial que adopte la Empresa operadora en el Comercio Internacional.

5.2 EXW

Ex Works, ex factory, ex warehouse,

En Fábrica / (lugar convenido) – CRUPO “E”

El Productor / Fabricante entrega en fecha y plazo convenido, la mercadería más la factura en su fábrica, almacén, a disposición del importador. Este término representa, así, la menor obligación del vendedor.

No es responsable de consolidar la mercadería en el transporte contratado por el importador.

No es responsable de los trámites aduaneros para la exportación.

El importador soporta todos los costos y riesgos desde la planchada de Fábrica en Origen hasta el destino final.

Obligaciones del Vendedor.

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje

Obligaciones del 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)

Este Incoterms, no debe utilizarse cuando el importador no pueda llevar a cabo directa o indirectamente las formalidades aduaneras de exportación, lo que debería aplicarse el FCA (Franco Transportista)

Se puede observar en el Gráfico I, como la línea de cota demarca el punto en el que el productor, deslinda la responsabilidad de embarcar en un medio de transporte internacional y que un exportador realiza las gestiones de

consolidación; o la misma empresa importadora –habilitada- en el país de origen realiza la operación.

Esta cláusula, no es recomendable en el caso, es interpretada por el desinterés de exportar.

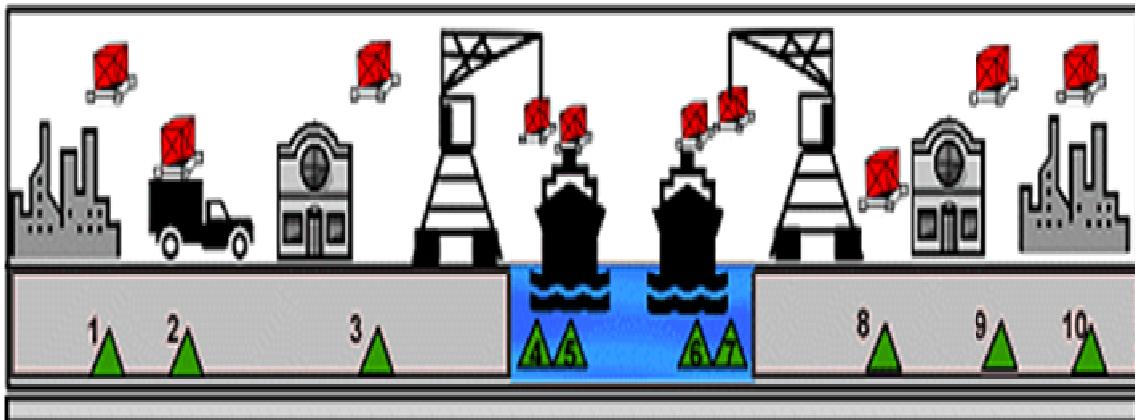
Se entiende que el productor que toma contacto con un posible importador, y ofrece sus productos con Cláusula EXW, está satisfecho con la colocación de mercaderías en el mercado local

EXW Ex-works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill (En Fábrica)

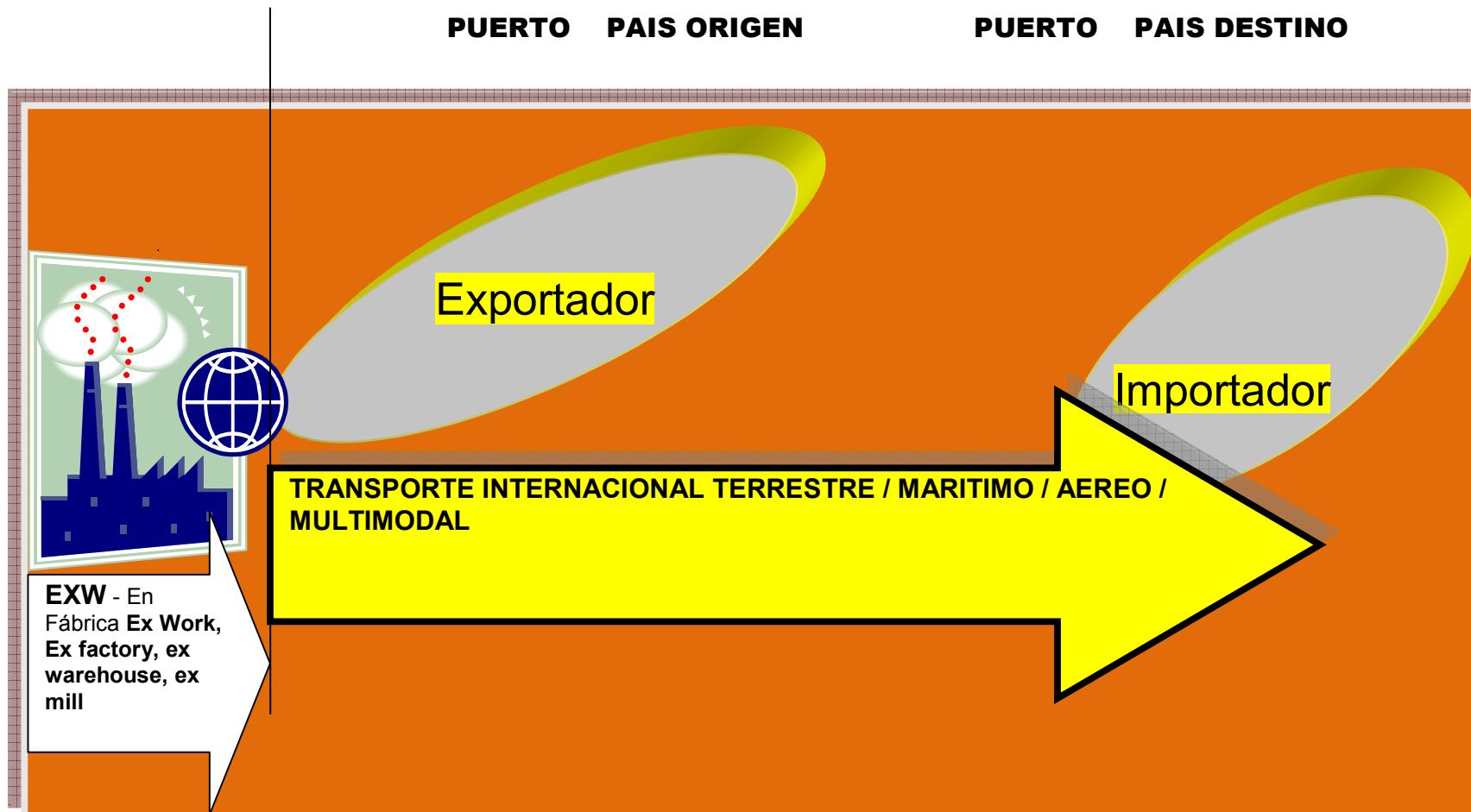
RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

El Punto 1, En Fábrica determina Riesgo y Costo cero para el Productor, alejándolo de la figura de exportador.

Se puede observar en la siguiente figura y a continuación en el Gráfico Resumen



• Grafico I **Ex Work**



5.3 FCA

Free carrier - Franco Transportista - libre transportista

Libre Transportista / (lugar convenido) – GRUPO “F”

El exportador cumple con su obligación al poner la mercadería en el lugar propuesto por el comprador, en el lugar acordado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor este es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal. (Gráfico II)

Obligaciones del 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)

Obligaciones del 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 en destino.

En este caso, el productor está habilitado para actuar ante el organismo aduanero.

Es una Cláusula que favorece al importador en una escala superior a EXW por cuanto no tiene que seleccionar el medio de transporte ni tramitar aduaneramente la operación de exportación en el país de origen.

Se puede observar, en el Gráfico II, la línea de cota que marca tales obligaciones

FCA Free carrier (Franco Transportista - libre transportista)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

El Punto 2, determina un paso más de Riesgo y Costo para el Productor, convirtiéndolo en de la figura de exportador, posibilitando ventajas para el importador.

Se puede observar en la siguiente figura y a continuación en el Gráfico Resumen

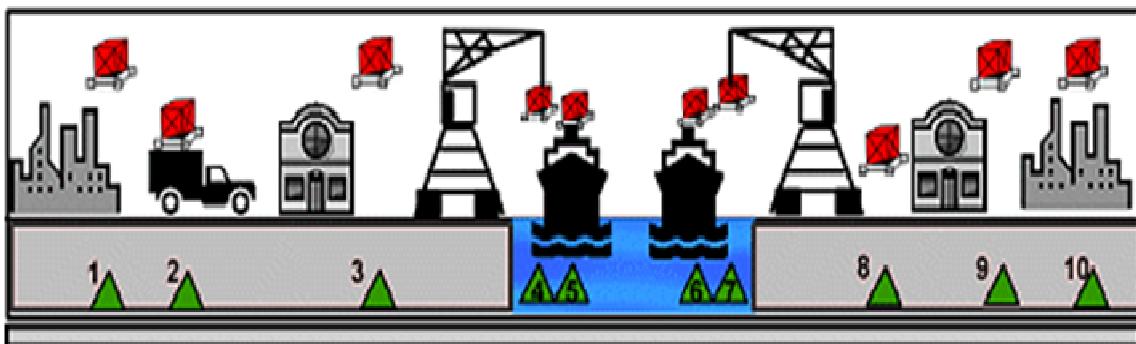
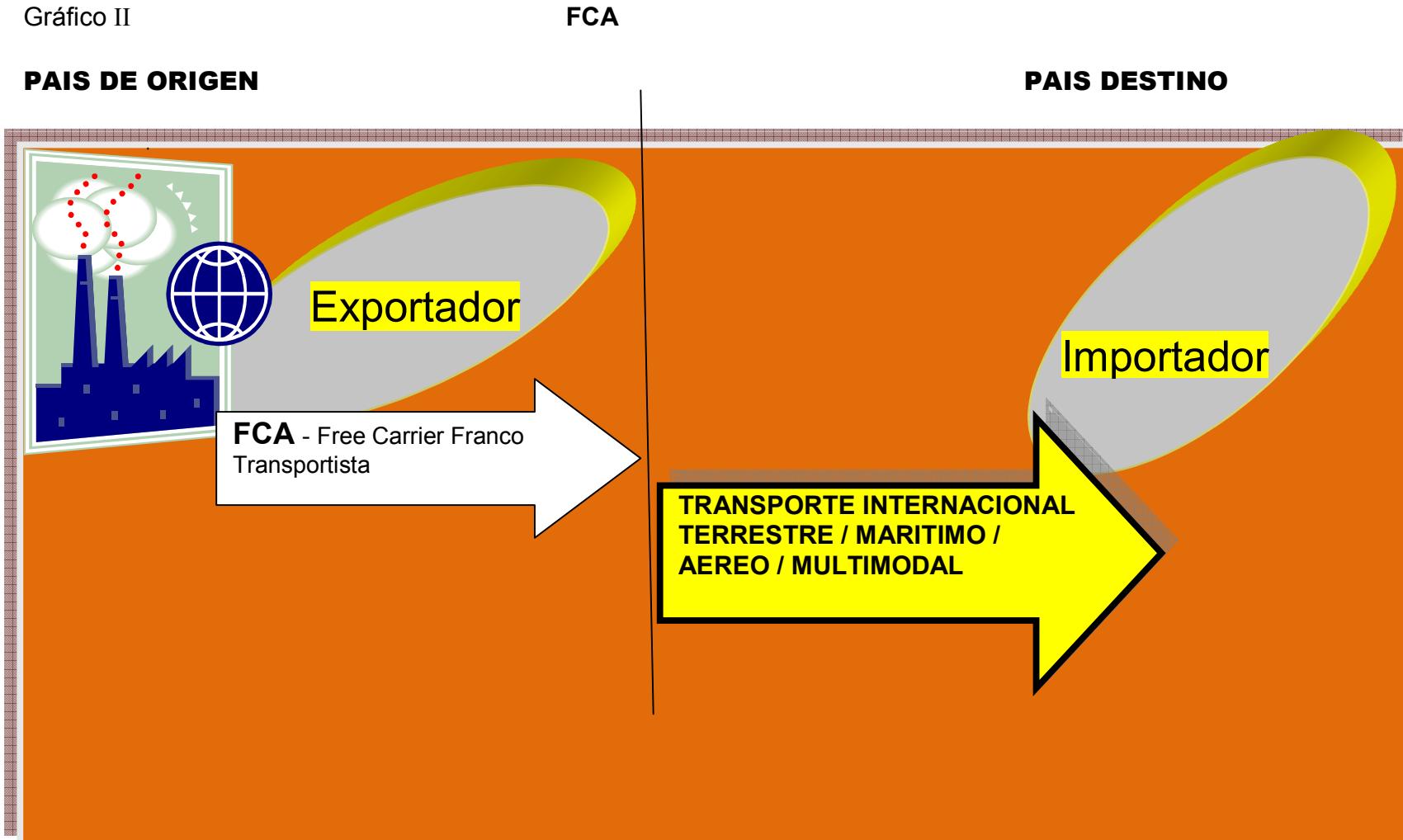


Gráfico II



5.4 FAS

Free alongside ship - Libre al costado del buque – Grupo “F”

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de embarque

El precio de la mercadería se entiende puesta a lo largo (costado) del navío en el puerto convenido, sobre el muelle o en barcazas, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor.

Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

La responsabilidad del vendedor finaliza una vez que la mercadería es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido.

El comprador ha de asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde aquel momento. (Gráfico III)

El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Obligaciones del 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)

Obligaciones del 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 en destino.

Esta Cláusula, puede generar controversias en cuanto al punto de transferencia de las obligaciones, es poco recomendable por ser vulnerable a la hora de coordinación en la cadena de transporte internacional, sobre todo el multimodal.

FAS Free alongside ship – Libre Al costado del buque

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

El Punto 3, significa un grado más de Riesgo y Costo para el Exportador, ofreciendo mayores ventajas para el importador.

Se puede observar en la siguiente figura y a continuación en el Gráfico Resumen

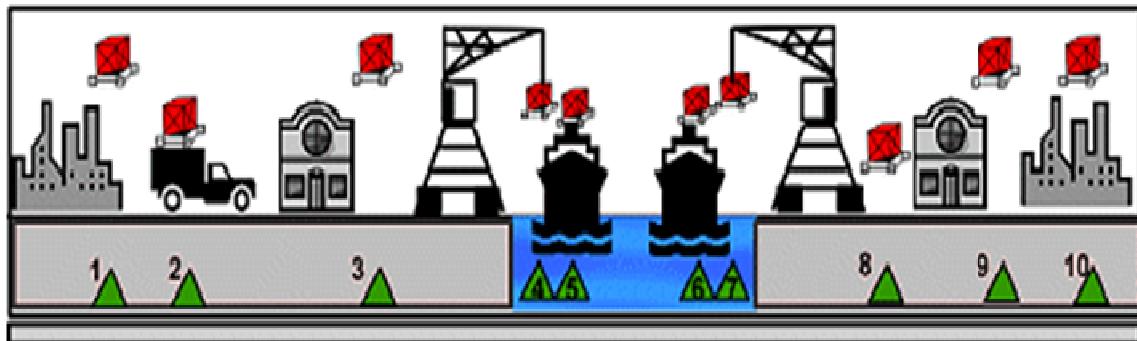
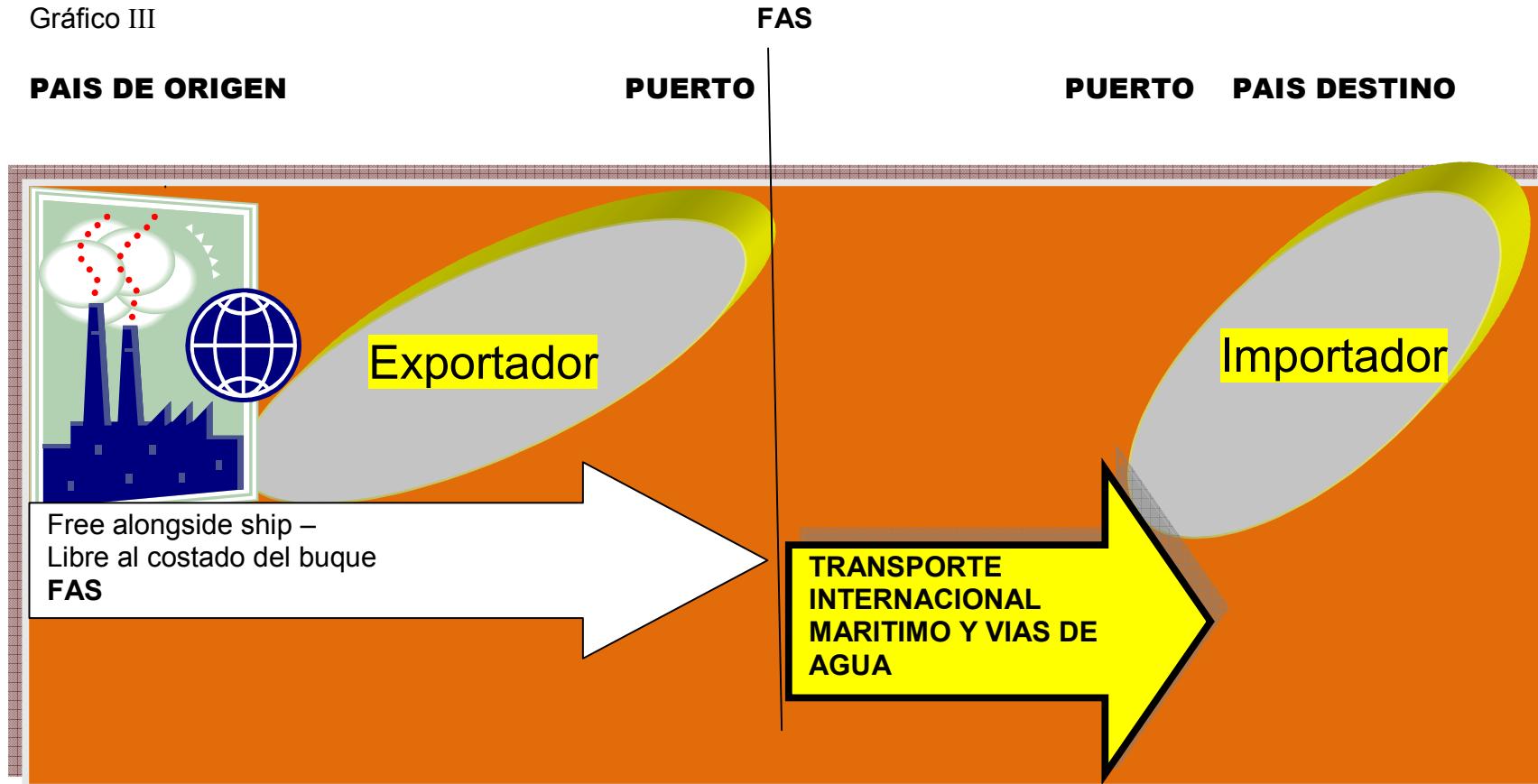


Gráfico III



5.5 FOB

Free on Board - Libre a bordo – Grupo “F”

Libre a Bordo / Puerto de Carga convenido

Esta cláusula, como todas, va seguida del puerto de embarque, ej. F.O.B. Buenos Aires. Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido.

Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

(Gráfico IV)

En el caso de embarcar por vía ferroviaria, el término a utilizar correctamente es FOR (Free on Reel).

Para transporte por camión FOT (Free on Track).

Para la Ley 22.415 Código Aduanero, cualquiera de estas tres corresponde a la declaración de Destinación de Exportación.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del 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 en destino.

Esta cláusula, es la considerada desde el punto de vista legal, en la legislación interna de todos los países miembros de la O.M.C., es la que se toma en la base de cálculo para las ventajas consideradas como estímulos a la exportación y en los casos de impuestos a la exportación. Es claramente determinante del punto de transferencia para cualquier medio de transporte internacional.

FOB Free on Board – Libre a bordo

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

El Punto 4, significa un grado más de Riesgo y Costo para el Exportador, ofreciendo mayor seguridad al importador. Es la Cláusula utilizada por las Aduanas adheridas a la O.M.C. y que responden al Art. VII para la determinación del Valor en Aduana de las mercaderías de exportación.

Se puede observar en la siguiente figura y a continuación en el Gráfico Resumen

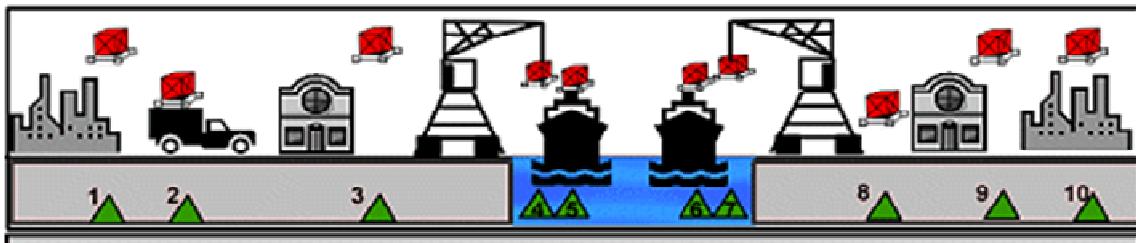
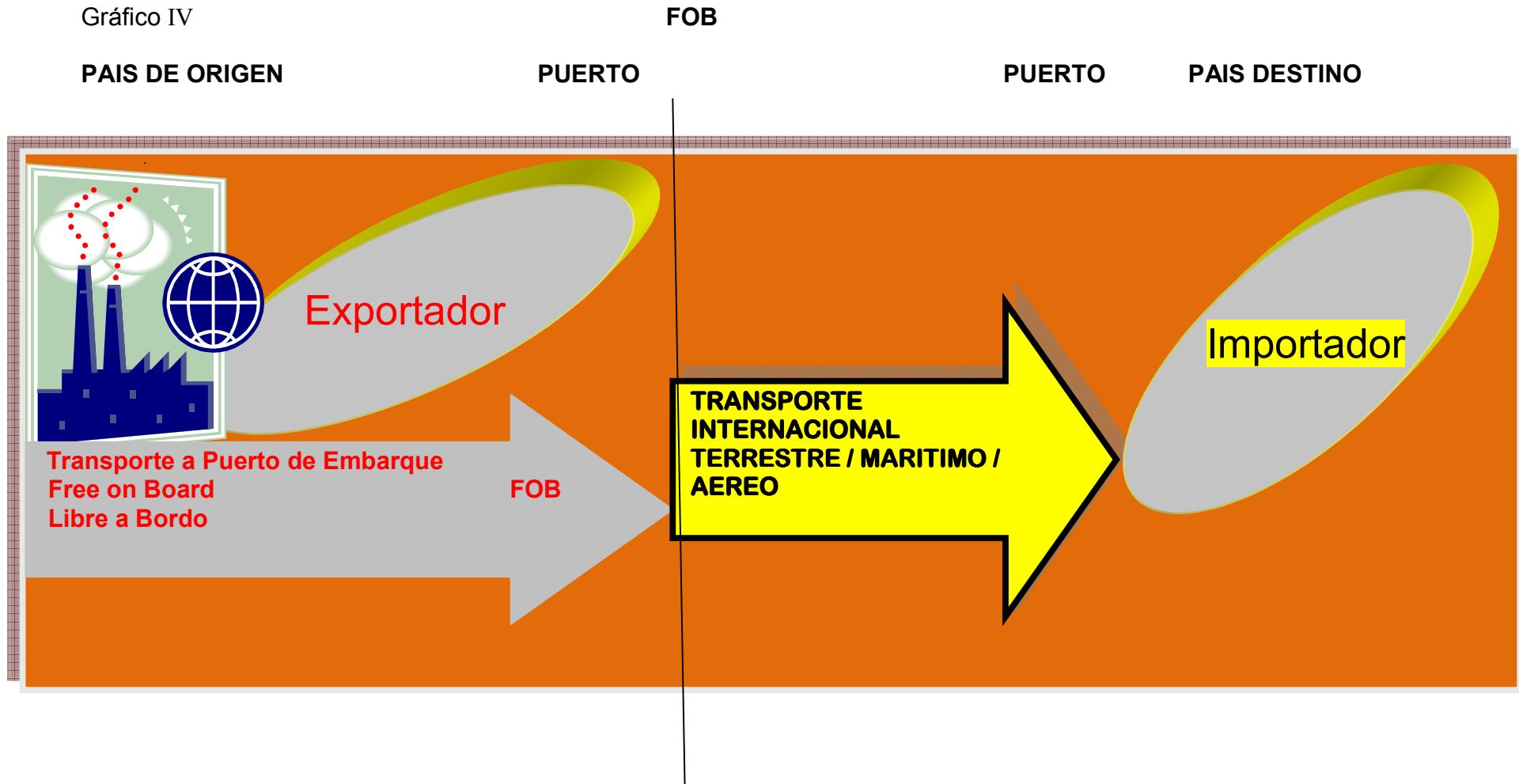


Gráfico IV



5.6 CFR

Cost & Freight - Costo y Flete – Grupo “C”

(Gráfico V)

En este caso es indispensable que se acompañe el nombre del puerto de destino.

El precio comprende la mercadería puesta en puerto de destino, con flete pagado pero seguro no cubierto.

El vendedor debe despachar la mercadería en Aduana y solamente puede usarse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores.

El vendedor cumplirá con sus obligaciones y riesgos cuando la mercadería haya sobrepasado la borda del buque, produciéndose en ese momento la transmisión de responsabilidad y la entrega jurídica de la misma, aunque los costes incluyen todos los anteriores a ese momento y además el transporte principal hasta el puerto de destino convenido.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

El importador, será totalmente responsable de todos aquellos gastos adicionales en los que la operatoria pudiera incurrir, desde el momento que la mercadería sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Obligaciones del 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)

Obligaciones del 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 en destino.

CFR (Cost & Freight - Costo y Flete)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Se observa el Riesgo del Exportador en el Punto 4 desfasado del Punto 7, incrementando los Costos para el Exportador, deslindando al importador de la contratación del flete.

Se puede observar en la siguiente figura y a continuación en el Gráfico Resumen

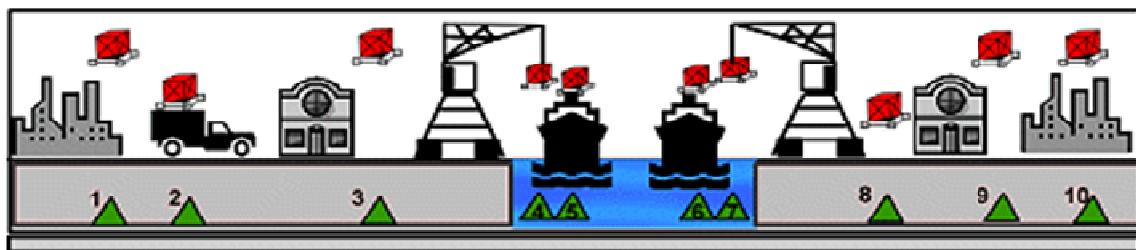
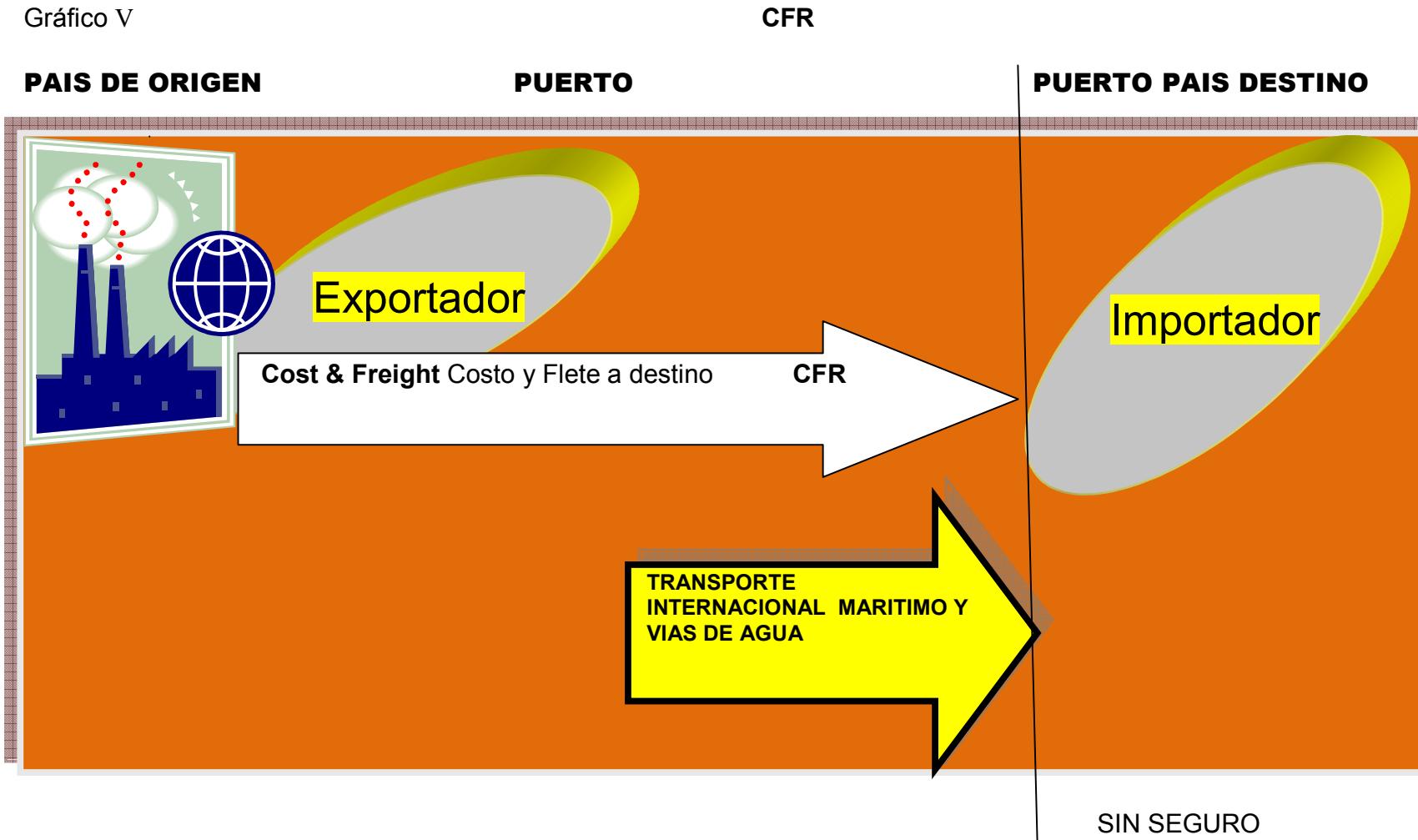


Gráfico V



5.7 CIF

(Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete) Grupo “C”

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto.

El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente.

El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.

Para la Ley 22.415 Código Aduanero República Argentina, es la correspondiente a la declaración de Destinación de Importación.

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del 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)

Obligaciones del 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 en destino.

Se puede ver claramente en el Gráfico VI como la línea de cota identifica el punto de transferencia de las obligaciones contractuales.

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

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

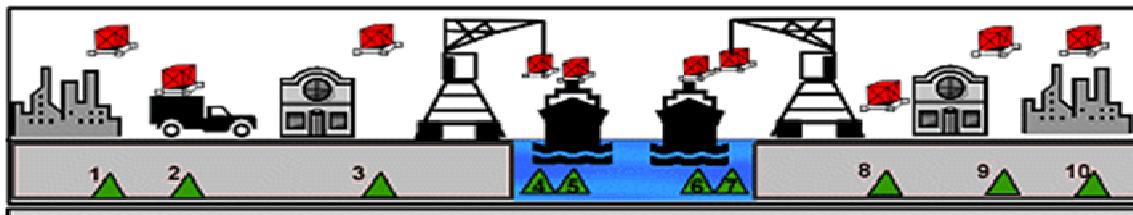
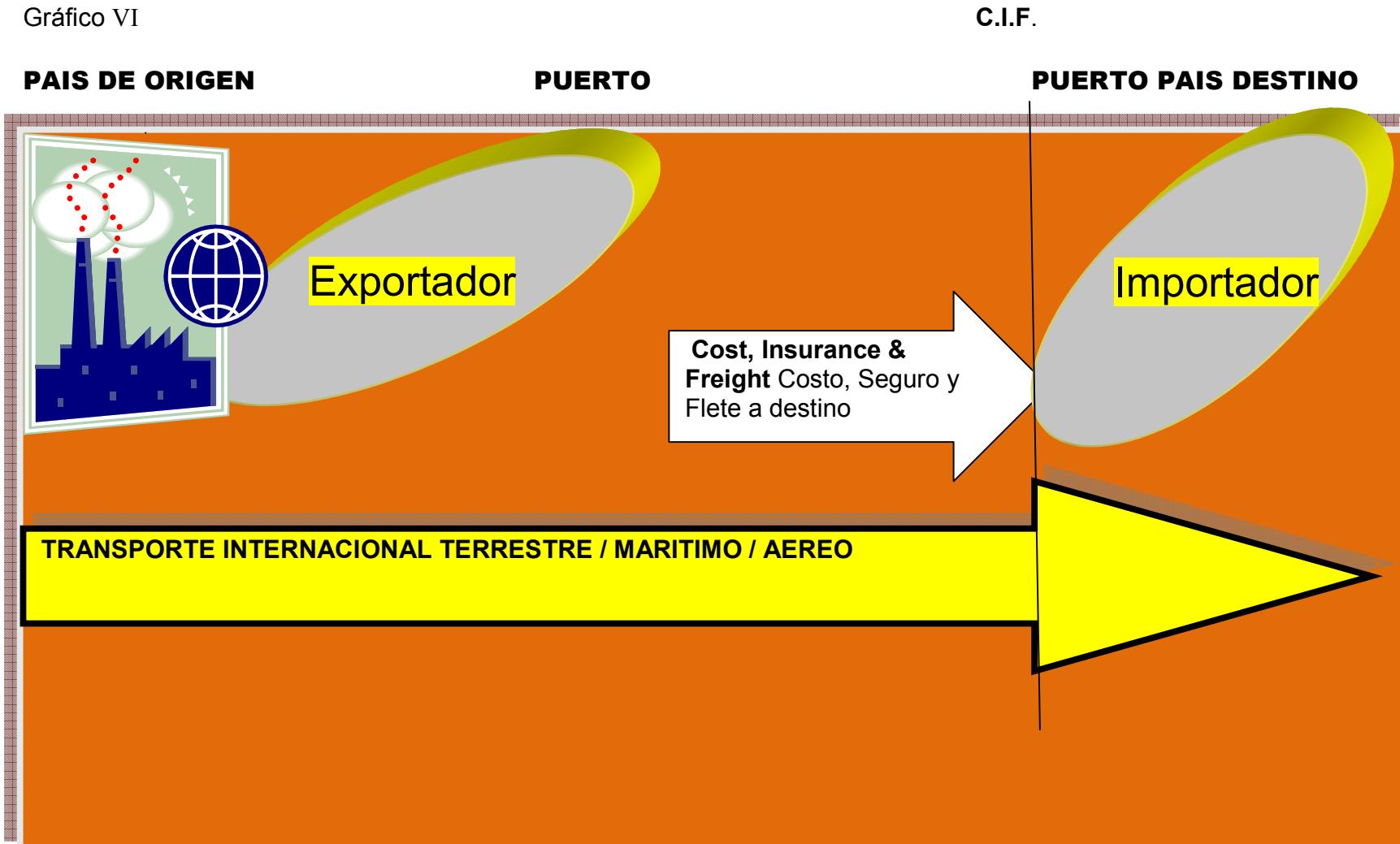


Gráfico VI



5.8 CPT

(Carriage paid to -Transporte Pagado Hasta:

... lugar de destino convenido) Grupo "C"

El exportador cumple con sus obligaciones contractuales al momento de entregar la mercadería al transporte; si se utilizan varios medios de transporte, la responsabilidad culmina cuando se entrega al primero de ellos.

El exportador paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino mencionado.

El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista.

El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación.

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas y presenta las pruebas de ello.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del 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"

Obligaciones del 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 en destino.

(Gráfico VII)

Es indispensable la Documentación Aduanera en la que se indique “EMBARCADO CONFORME”

CPT (Carriage paid to -Transporte Pagado Hasta)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

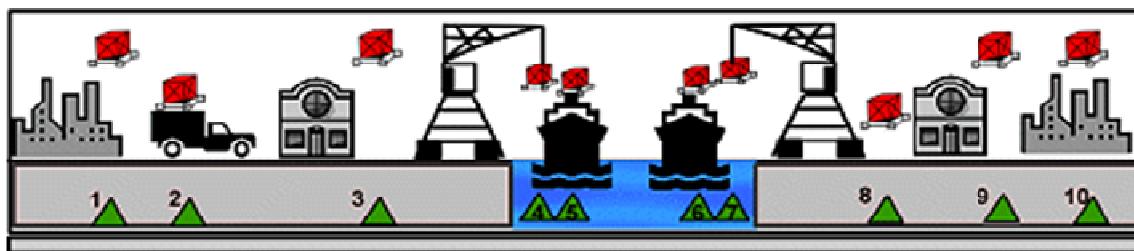
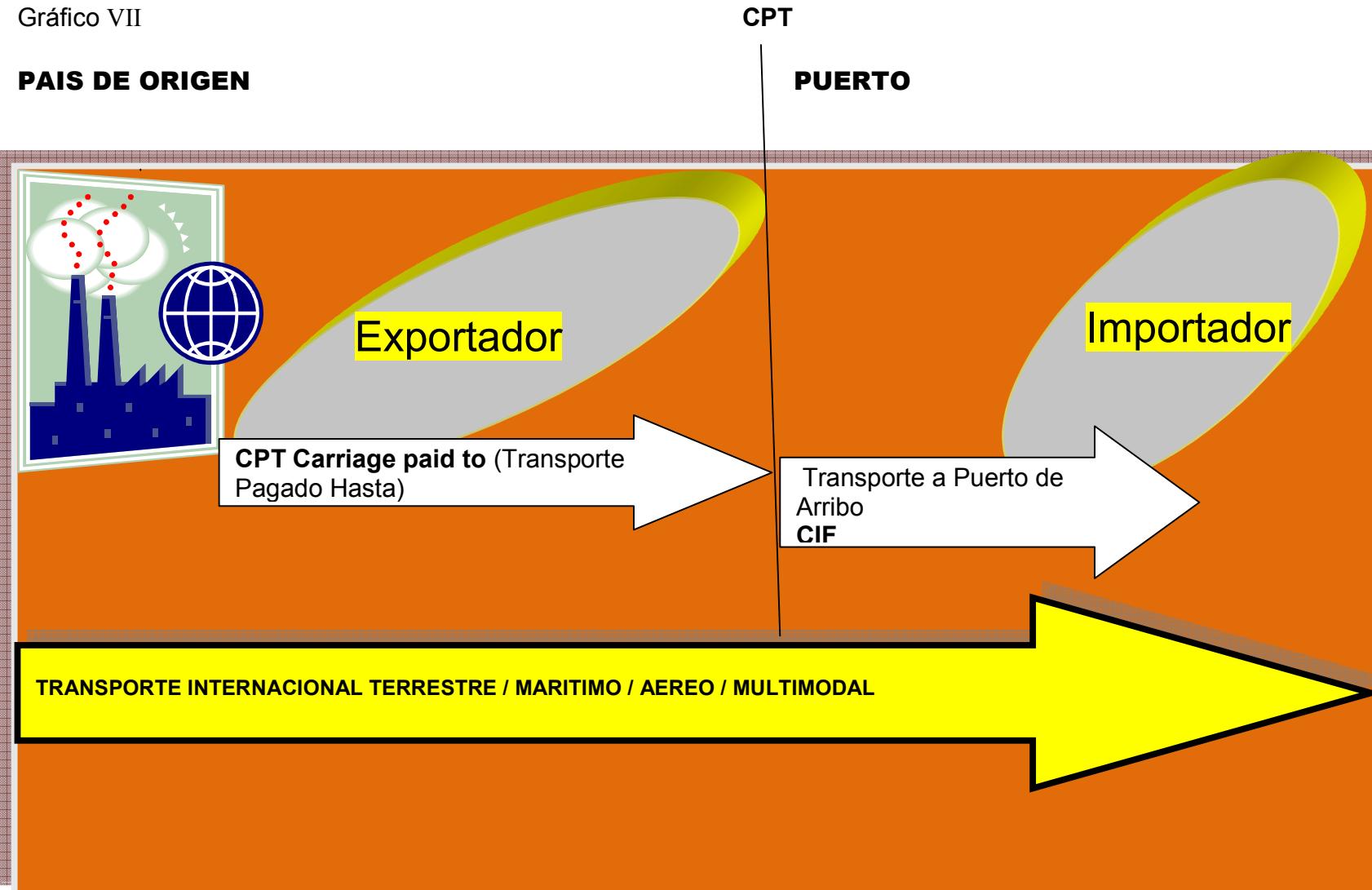


Gráfico VII



5.9 CIP

(Carriage and Insurance Paid to - Transporte y Seguro pagados hasta) (Lugar de destino convenido) Grupo "C"

Este término es igual al C.I.F. pero con la salvedad que el punto de transferencia jurídica se cumple cuando la mercadería es entregada al transportista en el lugar y vehículo designado por el importador; siendo que en el CIF la transferencia se produce cuando el transportista se hace cargo de la mercadería.

El exportador tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, es decir, el flete pagado hasta, pero además debe contratar el seguro a su cargo.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del 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"

Obligaciones del 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"

6 Demoras en destino. (Gráfico VIII)

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

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

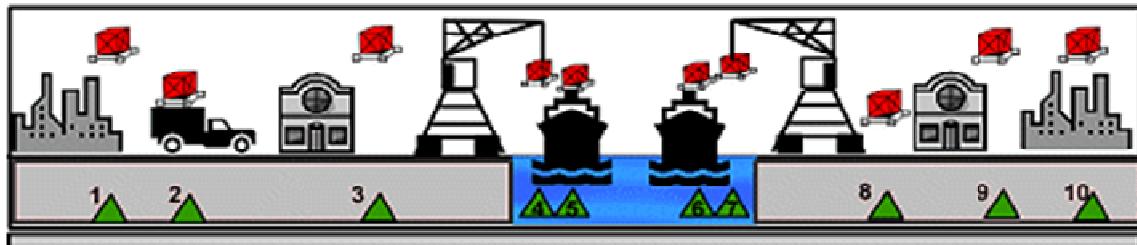
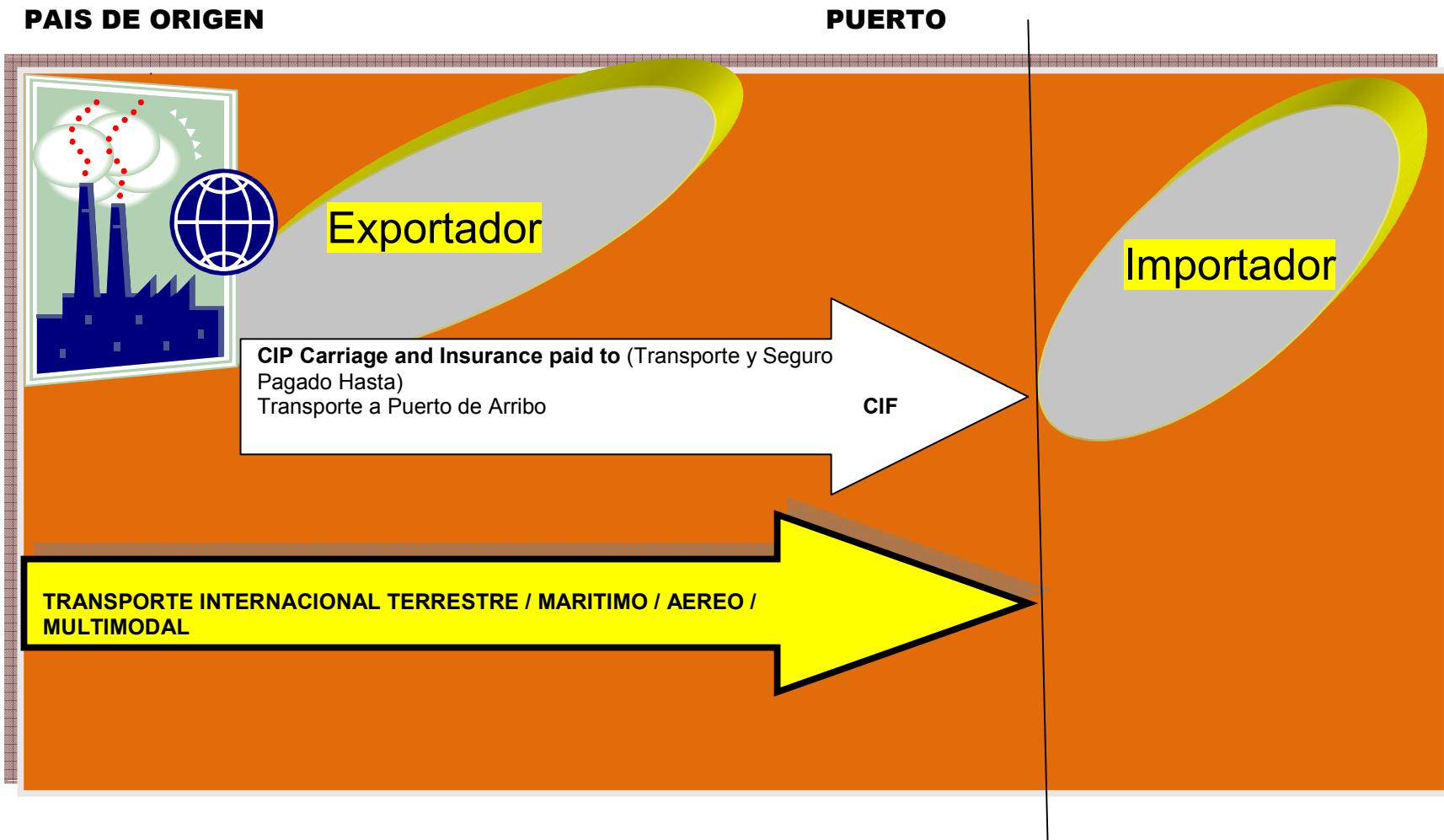


Gráfico VIII

C.I.P.



5.10 DAF

(Delivered at Frontier - Entregado en frontera) Lugar convenido Grupo “D”

El exportador transfiere su obligación cuando entrega la mercadería, despachada en aduana, en el lugar convenido de la frontera pero antes de la aduana de ingreso en el país colindante

Es fundamental indicar con precisión el punto de la frontera correspondiente.

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía despachada en la Aduana para la exportación en el punto y lugar convenidos de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país comprador.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercaderías deban entregarse en una frontera terrestre.

Obligaciones del 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)(parcial)

- Seguro (parcial)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la Mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) (parcial)
- Seguro (parcial)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras en destino.

Este término está pensado especialmente para el transporte de ferrocarril o carretera, aunque puede ser utilizado por cualquier otro medio. De hecho, vía aérea ó marítima dificulta la ubicación del punto de transferencia.

(Gráfico IX)

DAF (Delivered at Frontier - Entregado en frontera

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

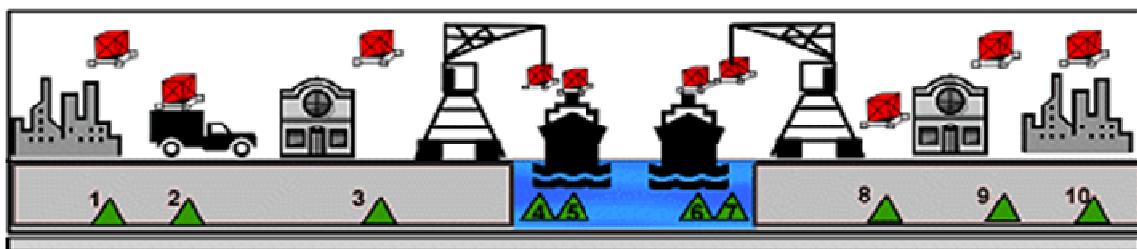
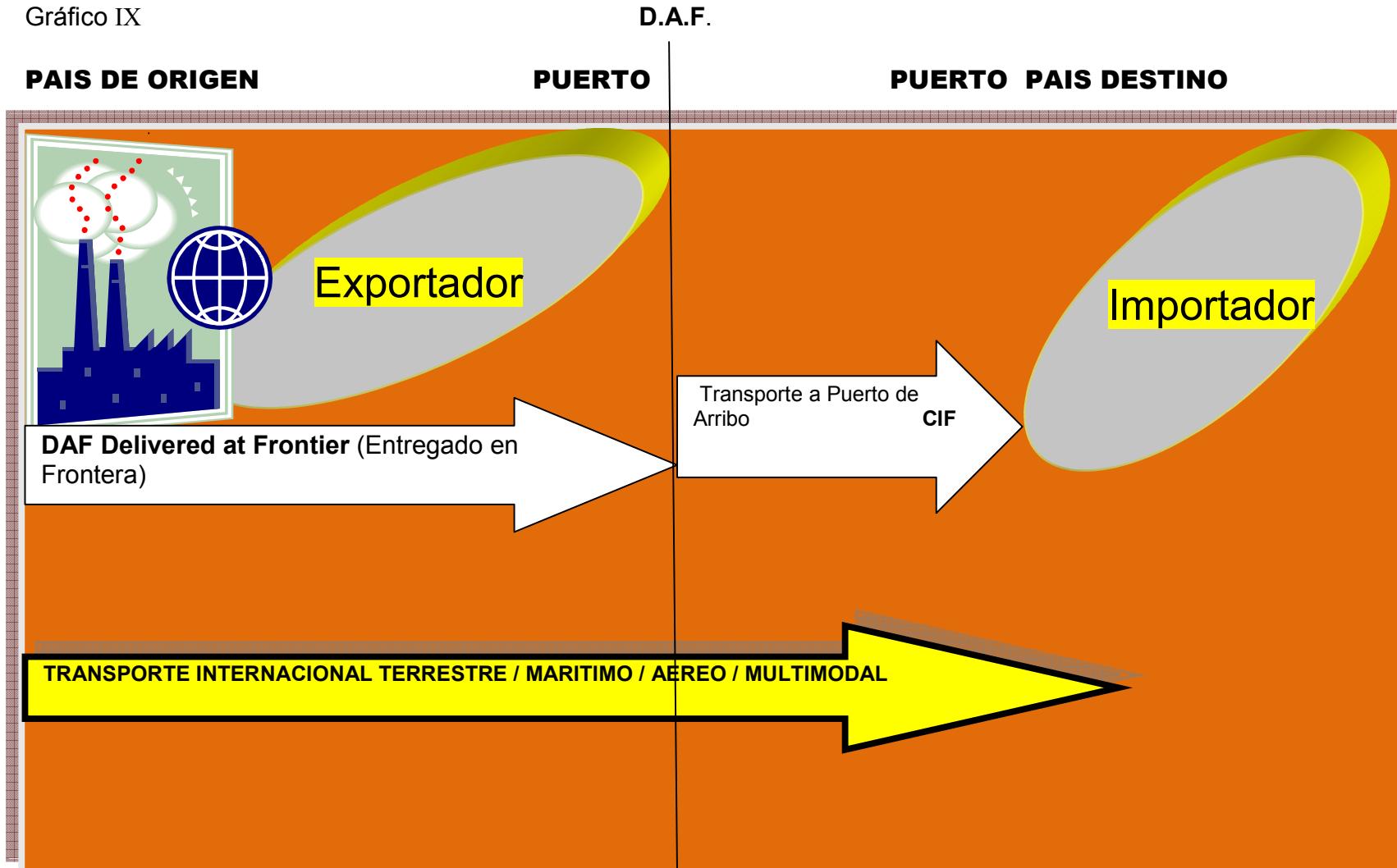


Gráfico IX



5.11 DES

(Delivered ex Ship - Entregada sobre buque) (Puerto de destino convenido)

Grupo “D”

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

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado. (Gráfico X)

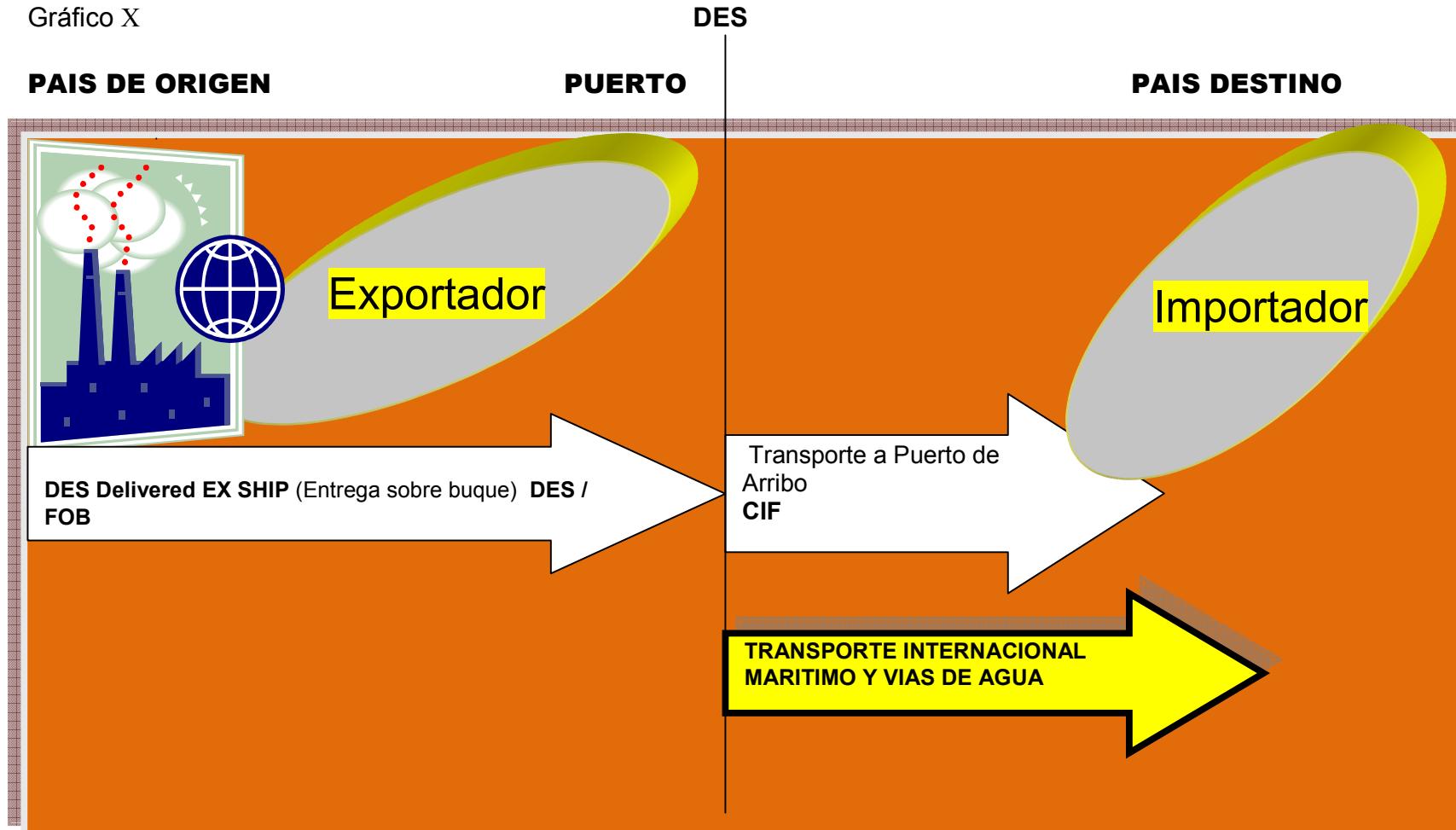
Obligaciones del Vendedor

- 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)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras en destino.

Gráfico X



5.12 DEQ

[Delivered ex Quay (Duty Paid) – Entregada en muelle (derechos pagados)]

Grupo “D”

El exportador cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del importador sobre el muelle en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación.

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costos y riesgos ocasionados al conducir las mercaderías al puerto de destino acordado y al descargar las mercaderías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las mercaderías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

(Gráfico XI)

Obligaciones del 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)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Demoras en destino.

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal

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

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

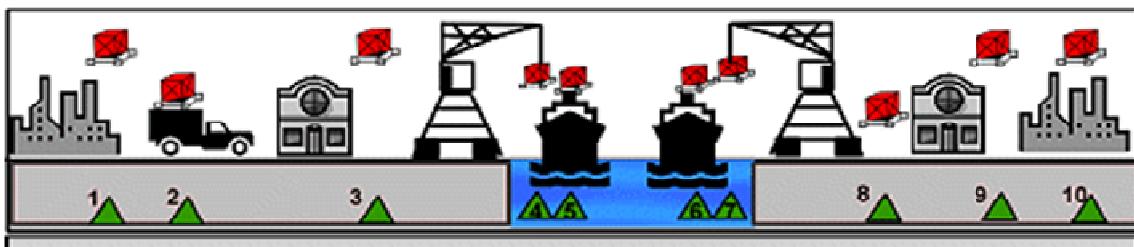
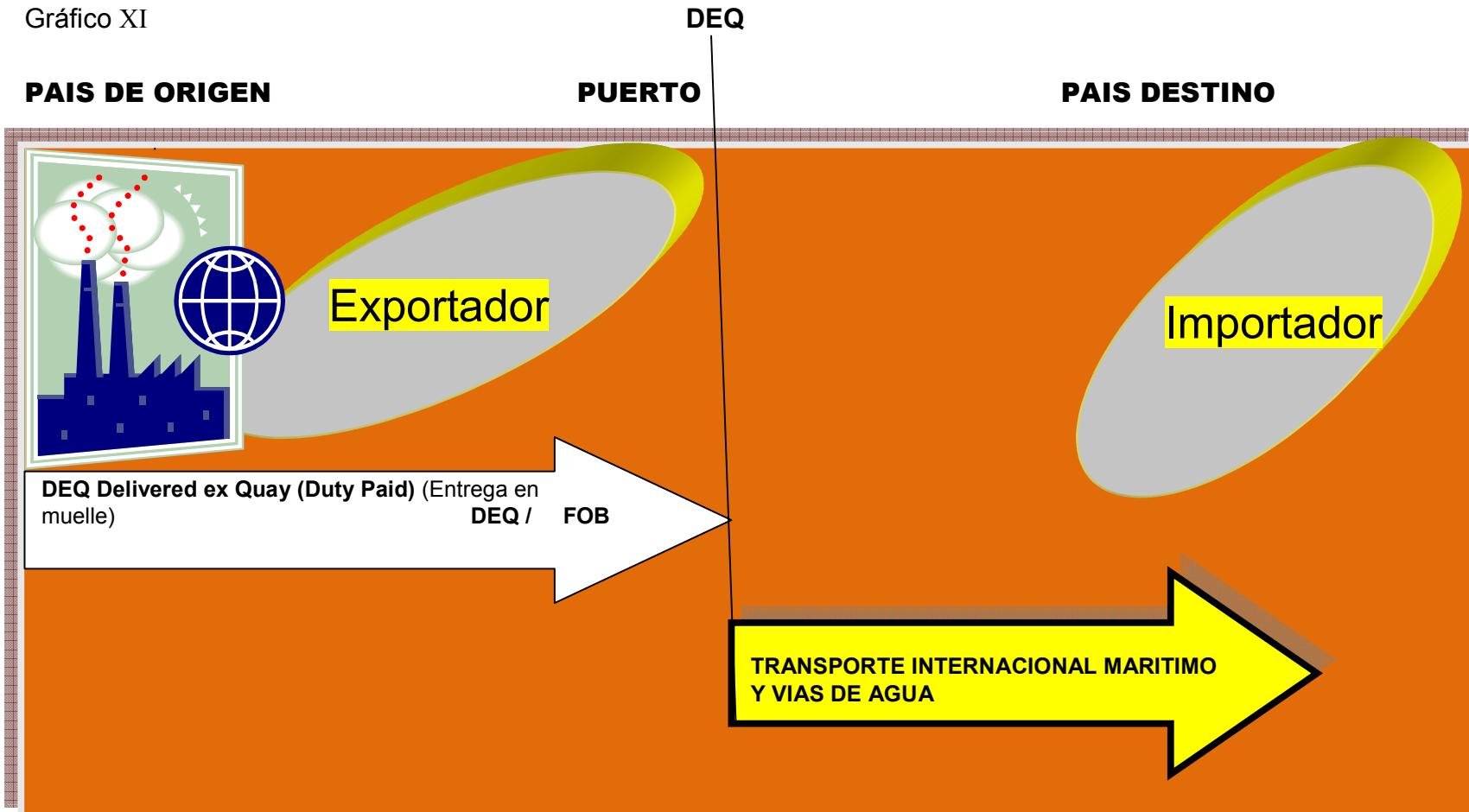


Gráfico XI



5.13 DDU

(Delivered Duty Unpaid - Entregada derechos no pagados)

(Lugar de destino convenido) – Grupo “D”

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

Obligaciones del 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)

Obligaciones del 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 en destino.

En este caso, el hecho que se produzca la descarga en el punto de ingreso convenido y trasladar la mercadería hasta la planta o almacén del importador significa un riesgo, a pesar de correr con los costos hasta el puerto de destino.

DDU (Delivered Duty Unpaid - Entregada derechos no pagados)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

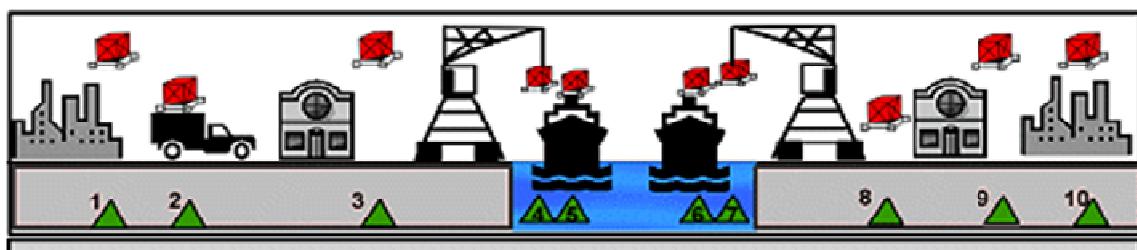
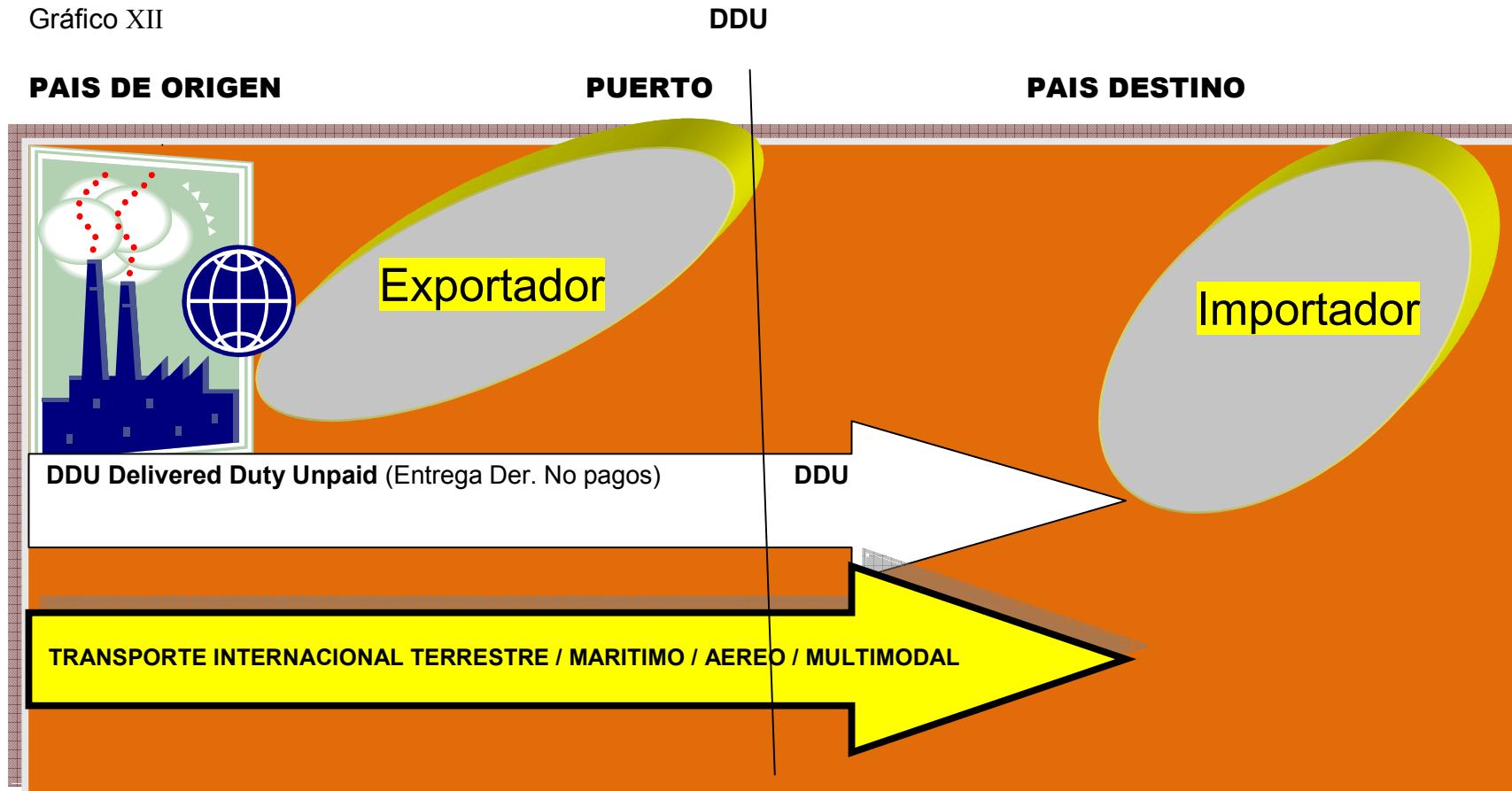


Gráfico XII



5.14 DDP

(Delivered Duty Paid - Entregado Derechos Pagados)

(Lugar de destino convenido) Grupo “D”

El exportador asume las mismas obligaciones que en D.D.U. más los derechos, impuestos y cargas necesarias para llevar la mercadería hasta el lugar convenido en destino. Debe asumir todos los costos y riesgos ocasionados al llevar las mercaderías hasta aquel lugar, incluyendo los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino. (Gráfico XIII)

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y 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 en destino

Obligación del comprador

- Pagar la mercadería

Esta cláusula determina que todos los riesgos y costos implican deslindar la responsabilidad hasta la planta o almacén del importador en el país de destino con todos los costos de liberación de la mercadería.

DDP (Delivered Duty Paid - Entregada derechos pagados)

RIESGO	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO	2	3	4	5	6	7	8	9	10

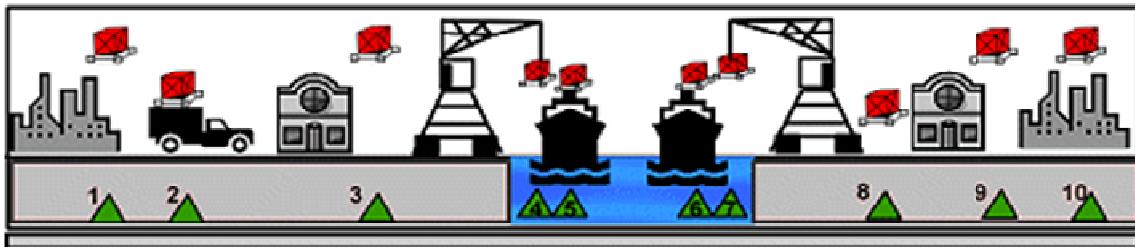
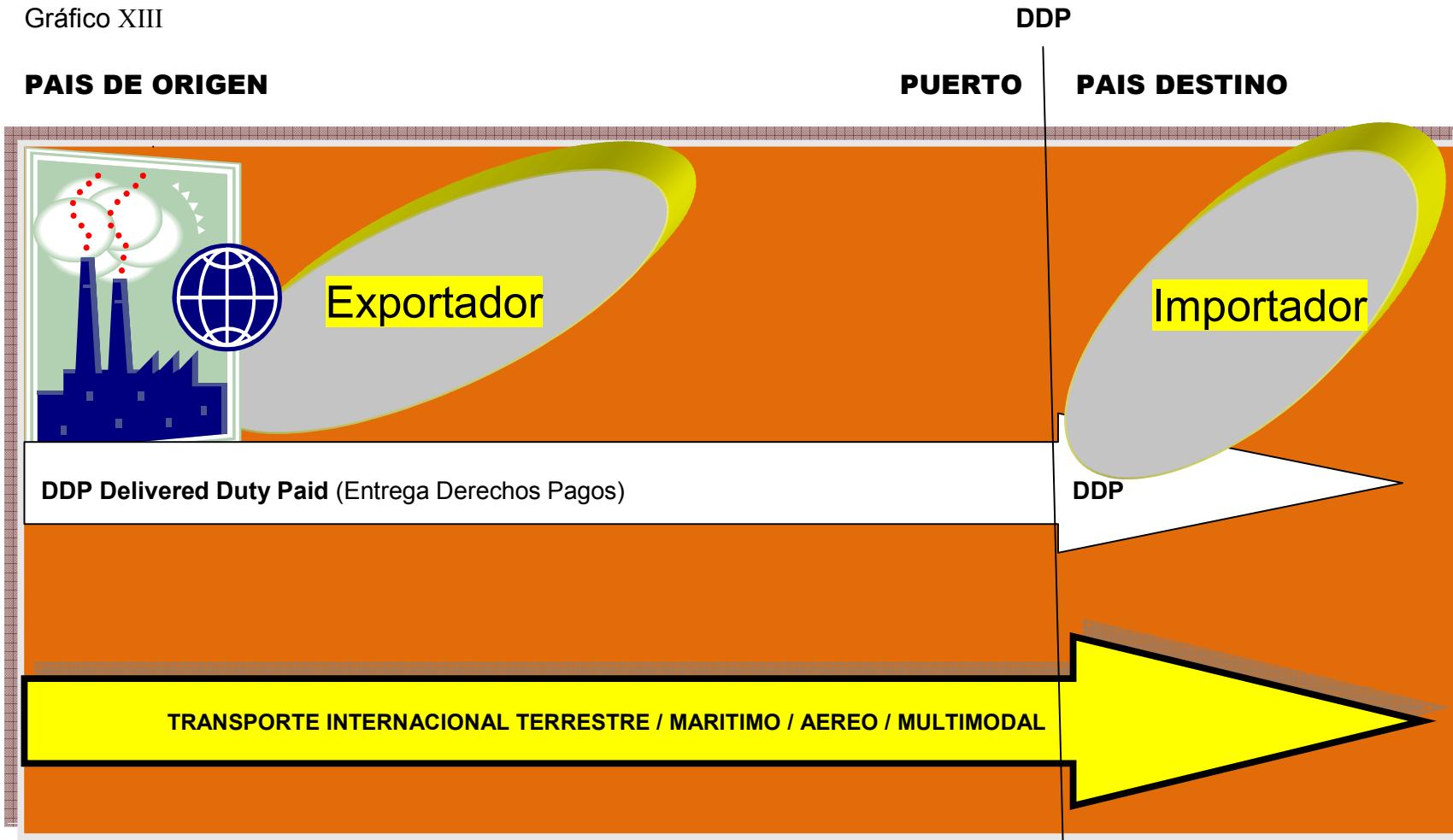


Gráfico XIII



5.2 CONCLUSION DEL CAPITULO

Como se puede observar, cada uno de los incoterms, cláusulas y usos uniformes del comercio internacional, definen claramente la relación contractual y el tratamiento a seguir, no solo con respecto al envío de las mercaderías a destino, sino la base para determinar los costos en que incurrirá el comprador y el vendedor y el punto de partida para la solución de conflictos de interpretación.

Cada uno de ellos, está relacionado directamente con la logística en el sentido que, si no se tiene conocimiento pleno de la aplicación de estos instrumentos, no se puede asegurar en ninguna de las partes el éxito de la operación, ya sea desde el interés del exportador por colocar sus productos en los mercados internacionales, como los del importador por conseguir mejores costos y mayor seguridad.

CAPITULO VI

6. 1 LOS PRECIOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION

Luego del análisis que desde la logística se efectúa sobre la aplicación de los Incoterms, en la determinación del precio de importación y exportación, es posible detallar la mayoría de las variables económicas y jurídicas a la que cada una de las partes que intervienen en el comercio internacional, se ajustan a lo convenido y expresan en la factura comercial, en un crédito documentario, en la documentación de transporte; en pocas siglas, en toda la documentación accesoria.

6.2. CÁLCULO BASE PARA FIJAR EL PRECIO DE EXPORTACIÓN

Los siguientes, son conceptos básicos para determinar el Valor FOB de Exportación¹⁸, el que se considera como “C” costo en el C.I.F.;

Según el INCOTERMS EXW, la primera etapa de análisis

- 6 Costo de producción
- 7 Costos de administración
- 8 Costos de comercialización
- 9 Costo financiero

¹⁸ FRATALOCCHI, Aldo: "Como Exportar e Importar, Cálculo del Costo y del Precio Internacional. Ed. CANGALLO S.A.C.I., Argentina. (1º Edic. 07/1986

- Intereses por Pre-financiación
- Otros intereses

Este Sub total, conforma el 1º nivel de transferencia sin riesgos para el exportador. Solo si el productor no logra concretar operaciones comerciales de carácter internacional, se vería obligado a destinar sus productos al mercado interno, con las mejoras realizadas.

En la medida que se avanza en la posibilidad de comercializar la producción con otros países, se incurre en costos adicionales que tienden a la formación del Valor FOB Puerto de Embarque, como son:

- Gráfica bilingüe, etiquetas, contra etiquetas, marcas, rótulos;
- Acondicionamientos especiales;
- Embalajes especiales;
- Seguros interiores;
- Documentación accesoria;
- Muestras, envíos de folletos, manuales, otros;
- Participación en Ferias Internacionales, viajes;
- Costos portuarios, consolidación;
- Gravámenes específicos;
- Imprevistos Portuarios,

6.3. CASO PRÁCTICO

6.3.1 Planteo

En una operación de Comercio Internacional, conducida por el Director de Logística de una Empresa Comercializadora de productos textiles, se conviene con tres representantes de distintos países, envíos de tres tipos de mercadería, todas con “costos por unidad de carga” y “aseguradas”; y, para cada destino una modalidad de INCOTERMS diferente, según los siguientes cuadros referidos por operaciones: Puerto convenido de arribo, cantidades enviadas y costos de las distintas mercaderías. Se debe informar los Costos Unitarios según la modalidad contractual.

FAS (Libre al costado del Buque) / Puerto de Bilbao con destino a Buenos Aires,

Tipo A: 70 u.c., costo 5.000 u.m.

Tipo B: 110 u.c., costo 8.000 u.m.

Tipo C: 80 u.c., costo 6.500 u.m.

CIP (Transporte y seguro pagados) / Santiago (Chile)

Tipo A: 80 u.c.

Tipo B: 140 u.c.

Tipo C: 80 u.c.

DDP (Entregado Derechos Pagados) La Quiaca

Tipo A: 100

Tipo B: 80 u.c.

Tipo C: 30 u.c.

3.2 Conceptos generales según origen y destino

Gastos en Origen	Bilbao	Santiago	La Quiaca
Despacho de aduana	10	10	10
Recepción en Puerto	15	10	15
Carga a buque	150	100	1.800
Flete marítimo	1.500	1.500	3.000
Seguro	100	160	70

Gastos en Destino	Bilbao	Santiago	La Quiaca
Descarga y entrega	250	300	350
Despacho de Aduana	25	30	55
Traslado al Almacén	8	12	5
Recepción en Almacén	3	2	4

6.3.3 Obligaciones tributarias por destino

Buenos Aires	Tipo A	Tipo B	Tipo C
Aranceles	12 %	18 %	22 %
Impuestos	15 %	15 %	15 %

Santiago (Chile)	Tipo A	Tipo B	Tipo C
Aranceles	8 %	10 %	12 %
Impuestos	16 %	16 %	16 %

La Quiaca	Tipo A	Tipo B	Tipo C
Aranceles	22 %	28 %	20 %
Impuestos	18 %	18 %	18 %

6.3.4 Solución

La base de cálculo en todos los casos, ya sea por su destino o tipo de mercadería, se puede observar, el “Valor en Plaza”, desde el FOB, pasando por el CIF, de acuerdo a los requerimientos del problema, ajustado a la legislación Argentina y que en todos los países adheridos a la O.M.C. (Organización Mundial de Comercio) se resuelven con los mismos criterios.

En Argentina, como en todos los países adheridos al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, lo que se conocía como GATT, hoy Organización Mundial del Comercio, se aplica el mismo criterio de resolución.¹⁹

¹⁹ ACEBAL, Oscar Ricardo: “Técnicas de Exportación”, RUBINZAL – CULZONI EDITORES. 1991

- **Cálculo de los Aranceles e Impuestos Interiores.²⁰**

Los aranceles se calculan sobre la base Valor en aduana

- **Valor en Aduana**

Valor CIF (FOB + Flete + Seguro)²¹

Los impuestos interiores se calculan sobre la Base imponible, es decir:

C.I.F. + Derecho de Importación + Tasa de Estadística

- **Base imponible**

Se puede observar claramente el criterio de cálculo en la solución al caso práctico.

Todos estos planteos y soluciones (de carácter técnico), requieren de la asistencia profesional en comercio internacional, y los análisis de aplicaciones estratégicas y comerciales con el profesional logístico en la materia.

No alcanza los conocimientos específicos sobre un área disciplinar, sino que es necesario la implementación efectiva, para ello se requiere de los conocimientos y experiencia de la logística. Frecuentemente, cada uno en su disciplina, ensaya e intenta nuevamente, aprovechando la experiencia de otros, que se transmiten evitando repetirlos, limitando los riesgos e impidiendo peligros.

En el siguiente cuadro se referencia el criterio de cálculo.

Cálculo de los Aranceles e Impuestos Interiores

Los aranceles se calculan sobre la base Valor en aduana

Valor en Aduana = Valor CIF (FOB + Flete + Seguro)

Los impuestos interiores se calculan sobre la Base imponible

Base imponible = Valor CIF + Arancel + Descarga

²⁰ Ley 22.415, Código Aduanero

²¹ Ley 23.311, Art. VII - Acuerdo General de Aranceles y Comercio. (O.M.C. ex Gatt)

En adelante se puede visualizar las variaciones según el planteo del caso práctico.

En Argentina, la matriz básica para determinar el costo de importación, se refleja en el siguiente cuadro. En este caso para la mercadería Tipo A, B y C; con destino Buenos Aires, del caso práctico.

Esto puede variar de acuerdo al tratamiento fiscal de cada Posición Arancelaria del Nomenclador Común del MERCOSUR (N.C.M.)

Planilla referida al Tipo de mercadería A, FAS Bilbao con destino a Buenos Aires Argentina.

BUE	-	TIPO A	
FOB	70	5.000,00	
FLETE	-	1.500,00	
SEGURO	-	32,50	0,50%
AJUSTE	-	-	
CIF	-	6.532,50	
DERECHO DE IMPORTACION	-	783,90	12,00%
ESTADISTICA	-	32,66	0,50%
BASE IMPONIBLE		7.349,06	-
IVA	-	1.543,30	21,00%
IVA	-	0,00	0,00%
GANANCIAS	-	220,47	3,00%
TOTAL POR DESPACHO	-	2.580,34	
SALDO CUENTA			
CONJUNTA	-	-	
Depósito S.I.M.		10	
TOTAL A PAGAR	-	2.590,34	
HONORARIOS DESPACHANTE		130,65	2,00%
IVA HONORARIOS		27,44	21,00%
GASTOS ADUANA (HABILITAC.)		950,00	
TOTAL		10.230,92	
VALOR UNITARIO SEGÚN TIPO		146,16	135,14
	195,04		
	FAS BILBAO	TIPO A	TIPO B
			TIPO C

Planilla referida al Tipo de mercadería B, FAS Bilbao con destino a Buenos Aires Argentina.

BUE	-	TIPO B	
FOB	110	8.000,00	

FLETE	-	1.500,00	
SEGURO	-	47,50	0,50%
AJUSTE	-	-	
CIF	-	9.547,50	
DERECHO DE IMPORTACION	-	1.432,13	15,00%
ESTADISTICA	-	47,74	0,50%
BASE IMPONIBLE		11.027,36	-
IVA	-	2.315,75	21,00%
IVA	-	0,00	0,00%
GANANCIAS	-	330,82	3,00%
TOTAL POR DESPACHO	-	4.126,43	
SALDO CUENTA CONJUNTA	-		
Depósito S.I.M.		10,00	
TOTAL A PAGAR	-	4.136,43	
HONORARIOS DESPACHANTE		190,95	2,00%
IVA HONORARIOS		40,10	21,00%
GASTOS ADUANA (HABILITAC.)		950,00	
 TOTAL		14.864,98	
VALOR UNITARIO SEGÚN TIPO		135,14	

Planilla referida al Tipo de mercadería C, FAS Bilbao con destino a Buenos Aires Argentina.

BUE	-	TIPO C	
FOB	80	6.500,00	
FLETE	-	3.500,00	
SEGURO	-	50,00	0,50%
AJUSTE	-	-	
CIF	-	10.050,00	
DERECHO DE IMPORTACION	-	1.507,50	15,00%
ESTADISTICA	-	55,28	0,55%
BASE IMPONIBLE		11.612,78	-
IVA	-	2.438,68	21,00%
IVA	-	0,00	0,00%
GANANCIAS	-	348,38	3,00%
TOTAL POR DESPACHO	-	4.349,84	
SALDO CUENTA			
CONJUNTA	-	-	
Depósito S.I.M.		10	
TOTAL A PAGAR	-	4.359,84	
HONORARIOS DESPACHANTE		201	2,00%
IVA HONORARIOS		42,21	21,00%
GASTOS ADUANA (HABILITAC.)		950	
 TOTAL		15.603,05	
VALOR UNITARIO SEGÚN TIPO		195,04	

El siguiente cuadro refleja comparativamente las tres alternativas planteadas en el Caso Práctico con el INCOTERMS FAS/ BILBAO (Libre al Costado del Buque).

A la fecha (14/08/2008), si el Importador no cuenta con el C.V.D.I. (Clave Validación de Datos del Importador) gestionado ante la AFIP-DGI, algunas Posiciones Arancelarias están gravadas con el IVA Adicional del 10,5 % y el Impuesto a las Ganancias del 11 %.

	FAS BILBAO	TIPO A	TIPO B	TIPO C
CANTIDAD	70	110	80	
VALOR DE LA MERCADERIA		5000,00	8000,00	6500,00
DESPACHO DE ADUANA		10,00	10,00	10,00
RECEPCION EN PUERTO		15,00	15,00	15,00
CARGA A BUQUE		150,00	150,00	150,00
FLETE MARITIMO		1500,00	1500,00	1500,00
SEGURO		100,00	100,00	100,00
DESCARGA Y ENTREGA		250,00	250,00	250,00
VALOR CIF (DESGLOSE)		7025,00	10025,00	8525,00
ITEM 1 Tasa de Estad.				
ITEM 2 ""				
DER. IMPORTAC.	12%		843,00	1804,50
18%	22%			1875,50
IVA 21	21%		1652,28	2484,20
IVA 11	0%		0	0,00
GAN 3	3%		236,04	354,89
DESCARGA Y ENTREGA			250,00	300,00
DESPACHO DE ADUANA			25,00	30,00
TRASLADO ALMACEN			8,00	12,00
RECEPCION EN ALMACEN			3,00	2,00
TOTAL COSTO UNITARIO		143,46	136,48	166,38

El siguiente cuadro refleja comparativamente las tres alternativas planteadas en el Caso Práctico con el INCOTERMS CIP/ Santiago Chile (Transporte y Seguro Pagados).

	CIP/Stgo.	TIPO A	TIPO B	TIPO C
		80	140	80
VALOR DE LA MERCADERIA		5000,00	8000,00	6500,00
DESPACHO DE ADUANA		10,00	0,00	0,00
RECEPCION EN PUERTO		10,00	0,00	0,00
CARGA A BUQUE		100,00	0,00	0,00
FLETE MARITIMO		1500,00	1500,00	1500,00
SEGURO		160,00	0,00	0,00
DESCARGA Y ENTREGA		300,00	0,00	0,00
VALOR CIF (DESGLOSE)		7080,00	9500,00	8000,00
ITEM 1	Tasa de Estad.			
ITEM 2	"""			
DER.				
IMPORTAC.	8%			
10%	12%			
IVA 16	16%	566,40	950,00	960,00
IVA 0	0%	1223,424	1672,00	1433,60
GAN 0	0%	0	0,00	0,00
DESCARGA Y ENTREGA		0	0,00	0,00
DESPACHO DE ADUANA		300,00	300,00	300,00
TRASLADO ALMACEN		25,00	30,00	55,00
RECEPCION EN ALMACEN		12,00	12,00	12,00
TOTAL COSTO UNITARIO		115,11	89,04	134,53

Planilla comparativa del envío a la Quiaca con cláusula DDP (Entrega Derechos Pagados)

DDP La Quiaca	CANTIDAD	TIPO A	TIPO B	TIPO C
		100	80	30
VALOR DE LA MERCADERIA		5000,00	8000,00	6500,00
DESPACHO DE ADUANA		10,00	10,00	10,00
RECEPCION EN PUERTO		10,00	10,00	15,00
CARGA A BUQUE		1800,00	1800,00	1800,00
FLETE MARITIMO		3000,00	3000,00	3000,00
SEGURO		70,00	70,00	70,00
DESCARGA Y ENTREGA				
VALOR CIF (DESGLOSE)		9890,00	12890,00	11395,00
ITEM 1	Tasa de Estad.			
ITEM 2	""			
DER. IMPORTAC.	22%			
28%	20%			
IVA 21	18%	2175,80	3609,20	2279,00
IVA 11	0%	2171,84	2969,86	2461,32
GAN 3	0%			
DESCARGA Y ENTREGA		350,00	350,00	350,00
DESPACHO DE ADUANA		55,00	55,00	55,00
TRASLADO ALMACEN		5,00	5,00	5,00
RECEPCION EN ALMACEN		4,00	4,00	4,00
TOTAL COSTO UNITARIO		146,52	248,54	551,64

Planilla comparativa sobre los tres envíos a distintos destinos con los tres tipos de cláusula INOTERMS respectivamente.

FAS / BILBAO	TIPO A	TIPO B	TIPO C
CANT.	70	110	80
U\$S/u.c.	143,46	136,48	166,38

CIP /VALPA	TIPO A	TIPO B	TIPO C
CANT.	80	140	80
U\$S/u.c.	115,11	89,04	134,53

DDP/QUIACA	TIPO A	TIPO B	TIPO C
CANT.	100	80	30
U\$S/u.c.	146,52	248,54	551,64

CAPITULO VII

7. LOGISTICA EN COMERCIO INTERNACIONAL:

Los INCOTERMS como recurso estratégico en la determinación del precio COMEX

Luego de todos los conceptos analizados, del conjunto de expresiones resaltadas, los que se aplican en cada una de las etapas de los procesos productivos y comercialización de bienes o servicios, se puede observar que sin el conocimiento y la aplicación de los mismos, lo que se desarrolla a través del andar en la ciencia y la tecnología, la investigación y el desarrollo, la planificación de estrategias, se puede asegurar que nada tiene que ver aisladamente para lograr un objetivo si no se tiene en cuenta la LOGISTICA.

Se puede observar, que un elemento en el comercio internacional, como Son los incoterms, es de real importancia para la fijación del precio de comercialización internacional como la determinación del punto de transferencia de la obligación contractual de una parte a la otra.

Sin lugar a dudas no se puede considerar a los incoterms como la logística del comercio internacional, de la misma manera que el flete, el transporte, según

el medio y la su elección, como no se puede considerar a solo un sector de la cadena productiva y/o comercializadora; por que si así fuera, solo se tendría un aspecto parcial poniendo en riesgo TODO el objeto.

Sería incorrecto decir: logística de producción, logística comercial, logística de transporte, logística en comercio internacional, logística en o de.

La logística es todo, es todo el análisis, completo, integral, complementario, con las herramientas que, obligadamente en todas y cada una de las actividades, técnicas y profesionales, científicas y empíricas se deben tener en cuenta para alcanzar metas trazadas.

Cabe plantear las siguientes preguntas: ¿qué tiene que ver todo esto con la logística?, ¿en qué influye la logística?, ¿qué tienen que ver los incoterms en la logística? como muchos otros interrogantes que surgen de la intención de relacionar dos temas como el que se trata, por una parte el comercio internacional, y por otra la logística.

Es que no se puede pretender intentar lograr un objetivo, cualquiera fuera si no se tiene en cuenta todos y cada uno de los pasos a seguir, sin alterar ninguno de ellos. En el comercio internacional, se debe tener en cuenta desde el verbo mismo de producir bienes y/o servicios para comercializar con otros mercados distintos, con diferentes costumbres, gustos, historia entre otras variables que puedan influenciar la acción.

Denota tanta simplicidad estas cláusulas jurídicas y compromisos comerciales que no dejan interpretar donde está la logística. Solo basta en detenerse en un punto de los diagramas y observar en dos direcciones opuestas, hacia el principio todos los detalles para obtener el óptimo Pareto de la producción, esquematizada en las tradicionales exigidas cuatro “C”, (C+C+C+C) Calidad + Cantidad + Continuidad + Costo, que simplemente reflejan el éxito de la comercialización internacional; costo que es el FOB de exportación, la “C” de la sigla C.I.F. (Cost, Insurance and Free ó C & F) en la importación.

Comenzando por como producir más y mejor, la logística, que reúne teoría y experiencia, permite su aplicación en cualquier ámbito posibilitando el alcance de la visión con eficacia y eficiencia; así es que el aporte técnico de los INCOTERMS, a partir de su interpretación para la correcta aplicación en el comercio internacional, con el uso de la logística permite la generación de valor e impide el fracaso comercial.

“Lo que sabemos es una gota de agua, lo que ignoramos es el océano”

Isaac Newton

Conocimiento & Experiencia \sum Logística

BIBLIOGRAFÍA:

- Maestría en Logística – Facultad de Ingeniería – Departamento de Postgrado U.N.Cuyo - Provincia de Mendoza – República Argentina, Aula virtual- 8° Promoción (www.fing.uncu.edu.ar):

Metodología GRAI 08/18/2005; **Material Marketing** 08/23/2005; **Material Marketing (diapositivas)** 08/23/2005; **Metodología GRAI** 08/25/2005;
Introducción a la Logística 08/25/2005; **Sistemas de Producción** 08/25/2005;
Casos - Marketing 09/01/2005; **Packaging** 09/23/2005; **TIC's** 09/23/2005;
Logística de Envases y Embalajes 10/11/2005; **Auditoria en la Logística** 10/21/2005; **Teoría de Juego** 10/25/2005; **Logística y Calidad** 11/01/2005;
Auditoria Logística - Planillas 11/01/2005; **Material Complementario** 11/15/2005; **Material Trazabilidad** 11/16/2005; **Material A. Caballero - modificado** 11/24/2005; **Material Packaging** 11/24/2005; **Material Mejora Continua** 11/24/2005; **Mejora Continua** 12/01/2005; **Método Mejora continua** 12/02/2005; **Caso Quilmes** 12/02/2005; **Material Reingeniería** 12/07/2005;
Material Prof. Juan Sánchez 12/22/2005; **Material Logística Portuaria** 12/22/2005; **Logística de Manufactura- Prof. Gambino** 03/15/2006; **Enfoque integrador cadena abastecimiento** 03/15/2006; **Presentaciones clase Prof. Gambino** 03/29/2006; **Caso de Estudio- Prof. Gambino** 04/05/2006; **Ciencia y Tecnología- Prof. Marone** 04/28/2006; **Material Centro Logístico de la Región** 06/20/2006; **Material Centro Logístico de la Región 2** 06/20/2006;

Caso de Estudio. Outsourcing 07/26/2006; **Presentaciones clase Prof.**

Gambino Eval Proy 08/02/2006; **Material Handling** 08/30/2006; **Planilla MRP**

09/11/2006; **Planificación de la Producción** 09/13/2006; **Planilla Caso Redix**

09/20/2006; **Material Prof Mauricio Camargo** 10/02/2006; **Material Alfonso**

Gambino 10/19/2006; **Material Tablero de Comandos** 10/31/2006; **Planilla**

excel tablero de comandos 11/15/2006; **Material Supply Chain- Ind**

Vitivinícola 11/27/2006; **Material complem BSC;** **Logística Naviera**

12/18/2006; **Módulo 4- Logística de Compras** 03/12/2007; **Material Logística**

de Compras 03/20/2007; **Material Logística de Compras 2º parte** 04/04/2007;

Material Logística de Compras 3º parte 04/16/2007; **Material Profesor**

Mauricio Camargo 05/07/2007; **Material Profesor Rolando Santoni**

05/07/2007; **Material de Canales de Venta /Distribución** 05/14/2007; **Material**

Costos Logísticos (parte1) 06/13/2007; **Material Costos Logísticos (parte2)**

06/13/2007; **Material Costos Logísticos (parte3)** 06/13/2007; **Material**

Auditoria- Raymundo Forradellas 06/28/2007; **Clockspeed** 09/04/2007.

- **CARRANZA**, Octavio; Sabría, Federico. 2005. “*Logística, Mejores Prácticas en Latinoamérica*”. México. Edit. International Thomson Editores.

- **FRATALOCCHI**, Aldo: Marketing en comercio Internacional

- **MORENO**, José María: Como Exportar e Importar

- **GLAGOVSKY**, Hugo Esteban. (2006). “*Esto es FODA*”. Licenciatura en Sistemas de Información de las Organizaciones. Fac. de Cs. Económicas, Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires. Argentina.

- **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA.** “*Análisis FODA Anexo I*”.
www.unlp.edu.ar.
- **PROFESIONALES DEL MANAGEMENT.** “*El análisis DAFO (FODA)*”.
[www.ingenieriacomercial .com/article431.html](http://www.ingenieriacomercial.com/article431.html).

- PÁGINAS WEB

- www.fing.uncu.edu.ar (agosto 2005 a julio 2008)
- www.fobcero.com.ar (enero 2008)
- www.aduanaargentina.com.ar (julio 2008)
- www.afipdga.gov.ar (abril 2008)
- www.mecon.gov.ar (diciembre 2007)
- www.sepyme.gov.ar (octubre 2007)
- www.logistpilot.com (junio 2008)
- www.calidad.org (julio 2007)
- www.gestiopolis.com (marzo 2007)