

INGENIERÍA INDUSTRIAL II

UNIDAD IV

“LOGÍSTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL”

AÑO 2023

CONCEPTOS BASICOS DE COMERCIO EXTERIOR

- ✓ *Comercio exterior es la compra o venta de bienes y servicios que se realiza fuera de las fronteras geográficas de un país (en el exterior) (las partes interesadas se encuentran ubicadas en distintos países o regiones).*
- ✓ El comercio exterior generalmente se encuentra sujeto a diversas normas tanto de control de los productos (sanitarios, seguridad, etc.), como de procedimientos (trámites burocráticos, registros, etc.) y de tributación (impuestos, aranceles, etc.).
- ✓ *El objetivo principal del comercio exterior es satisfacer la demanda de los consumidores aprovechando las ventajas competitivas que tiene cada país. El concepto que engloba el comercio exterior de todos los países es el de comercio internacional.*
- ✓ Es importante mencionar que el desarrollo del comercio exterior se produce gracias a la liberación comercial, además de una eliminación de prohibiciones y trabas fronterizas.
- ✓ A su vez, la política de aduanas y fletes así como la de impuestos al comercio exterior debe ser racional y prudente. Debe intentar fomentar la competencia del bien o servicio en el exterior y permitir que el país pueda recibir otras divisas diferentes. Todo ello, con la finalidad de que pueda importar bienes o servicios sin ningún tipo de política proteccionista.

Características básicas del comercio exterior:

- ✓ *Comercio fuera de las fronteras del país.* Un país puede comerciar con uno o más países.
- ✓ *Los países que comercian tienen economías abiertas* (permiten las transacciones con otros países) o al menos tienen acuerdos de comercio exterior con algún país en particular.
- ✓ *Suele estar sujeto a una normativa especial* (control, proceso, tributos, etc.)
- ✓ *Los países interesados en intercambiar bienes y servicios con otros suelen suscribir acuerdos* o convenios comerciales que buscan facilitar los procesos de intercambio.
- ✓ *La entrada o salida de productos generará un flujo de divisas.* Cuando los países que comercian tienen distintas monedas, el valor de la divisa con respecto a la moneda local se refleja en el tipo de cambio.
- ✓ *Las fluctuaciones del tipo de cambio pueden afectar los flujos de comercio exterior entre los países* que tienen distintas monedas.
- ✓ *Usualmente existe un organismo público encargado de controlar la entrada y salida de bienes de un país.* Este organismo se llama aduana y está encargado de controlar los flujos de entrada y salida de bienes a través de la frontera y de la aplicación de impuestos (tasas o tributos) que determine la ley.

➤ Ventajas del comercio exterior

- Posibilidad de que las personas y empresas puedan acceder a bienes y servicios (incluyendo insumos) más variados y baratos.
- Impulsa la competencia entre distintos países que cuentan con una disponibilidad de recursos diferente.
- Permite también complementar a la producción interna cuando esta es insuficiente para poder satisfacer la demanda local.
- Impulsa la eficiencia ya que permite que los países aprovechen sus ventajas comparativas, tanto en recursos como en tecnología o ubicación.

➤ Desventajas del comercio exterior

- Puede ser perjudicial para las empresas locales menos eficientes.
- La mayor competencia de las empresas de otros países puede presionar a la salida de las empresas locales que no son capaces de adaptarse y atraer las preferencias de los clientes.

El objetivo del libre mercado, promover la competencia para que solo los más eficientes puedan quedarse y satisfacer de la mejor forma posible la demanda de los consumidores (con menores precios y mayor calidad).

Las tres formas básicas de comercio exterior son las siguientes:

- ✓ **Exportación:** son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero.
- ✓ **Importación:** son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional.
- ✓ **Comercio de tránsito:** se consideran comercio de tránsito los servicios económicos, en los que el individuo que ejecuta la operación no tiene domicilio social ni en el país exportador ni en el importador, sino que está situado en un tercer país.

Existen, además, formas especiales que no entran dentro de las categorías anteriores:

- 1. Inversiones internacionales directas.*
- 2. Operaciones de compensación.*
- 3. Operaciones de perfeccionamiento.*
- 4. Fabricación bajo licencia.*
- 5. Franquicia.*
- 6. Cooperación.*
- 7. Compañías de proyectos en el extranjero.*
- 8. Intermediarios independientes.*

Canales de distribución de mercancías

Los canales de distribución de mercancías en el comercio exterior se clasifican de la siguiente forma:

- ✓ **Directas:** la distribución se realiza directamente entre el productor y el comprador, sin que intervenga ningún intermediario nacional.
- ✓ **Indirectas:** se realizan por medio de empresas especiales dedicadas al comercio exterior que actúan como intermediarios.

¿Cuál es la diferencia entre comercio exterior y comercio internacional?

El **comercio internacional** incorpora las transacciones globales de los productos. Un ejemplo de ello es el precio del petróleo, que está sujeto a un cambio en su precio en razón del comercio internacional. De manera que el petróleo se ve afectado por los sucesos económicos y comerciales del mundo.

Mientras que el **comercio exterior** es un país en específico o un bloque comercial el que establece relaciones de intercambio comercial con el resto del mundo.

<https://www.youtube.com/watch?v=rAGizYKjEBM>

MODELOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- *Los modelos del comercio internacional son importantes porque ayudan a comprender cómo funciona el comercio entre países y cómo los países pueden beneficiarse de la cooperación internacional.*
- Estos modelos proporcionan una estructura teórica para analizar y entender los patrones de comercio y las ventajas comparativas que los países tienen en diferentes sectores.

TIPOS:

1.- *Modelo de ventaja comparativa*

El modelo de ventaja comparativa fue desarrollado por David Ricardo en el siglo XIX. Según este modelo, los países deben especializarse en la producción de bienes y servicios en los que tienen una ventaja comparativa. Una ventaja comparativa significa que un país puede producir un bien o servicio a un costo más bajo que otro país.

2.- *Modelo de competencia imperfecta*

El modelo de competencia imperfecta sostiene que los mercados no son perfectamente competitivos y que las empresas tienen algún control sobre los precios. Según este modelo, las empresas pueden obtener ganancias adicionales mediante la exportación de sus productos a otros países.

3.- Modelo de ventaja absoluta

El modelo de ventaja absoluta sostiene que los países deben especializarse en la producción de bienes y servicios en los que tienen una ventaja absoluta. Una ventaja absoluta significa que un país puede producir un bien o servicio más eficientemente que otro país.

4.- Modelo de dotación de factores

El modelo de dotación de factores sostiene que los países deben especializarse en la producción de bienes y servicios que utilizan los factores de producción que tienen en abundancia. Los factores de producción pueden incluir trabajo, capital y tierra.

5.- Modelo de productividad marginal

El modelo de productividad marginal sostiene que los países deben especializarse en la producción de bienes y servicios en los que la productividad marginal es más alta. La productividad marginal es la cantidad de producción adicional que se obtiene al agregar una unidad más de un factor de producción.

6.- Modelo de economías de escala

El modelo de economías de escala sostiene que los países pueden obtener ventajas en costos al producir grandes cantidades de un bien o servicio en particular. A medida que aumenta la producción, los costos por unidad disminuyen, lo que permite a las empresas producir a un costo más bajo y, por lo tanto, ser más competitivas en el mercado internacional.

7.- Modelo de dumping

El modelo de dumping sostiene que las empresas pueden vender sus productos en el extranjero a precios más bajos que los que cobran en su mercado nacional. Esto puede ser una estrategia para eliminar la competencia en el mercado extranjero y ganar cuota de mercado.

FASES DE INTERNALIZACION DE LA EMPRESA

En la actual dinámica de una mayor interrelación de los diversos factores productivos a lo largo y ancho del planeta, las empresas, están haciendo importantes esfuerzos para internacionalizarse y así obtener las ventajas que ofrecen estos mercados desde el punto de vista productivo, comercial, financiero y de recursos humanos.



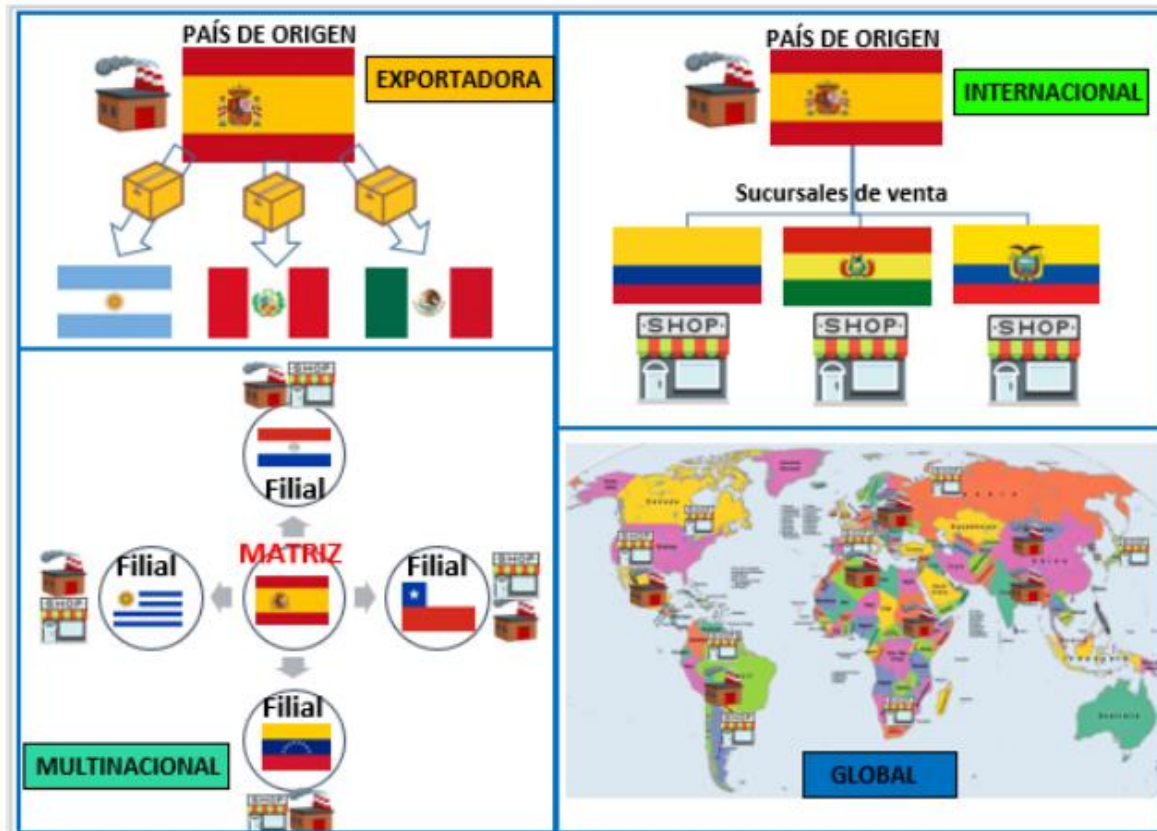
Diferenciación entre internacionalización y exportación

Internalización: “implica la comercialización de un bien o servicio fuera del territorio nacional donde se ha producido”.

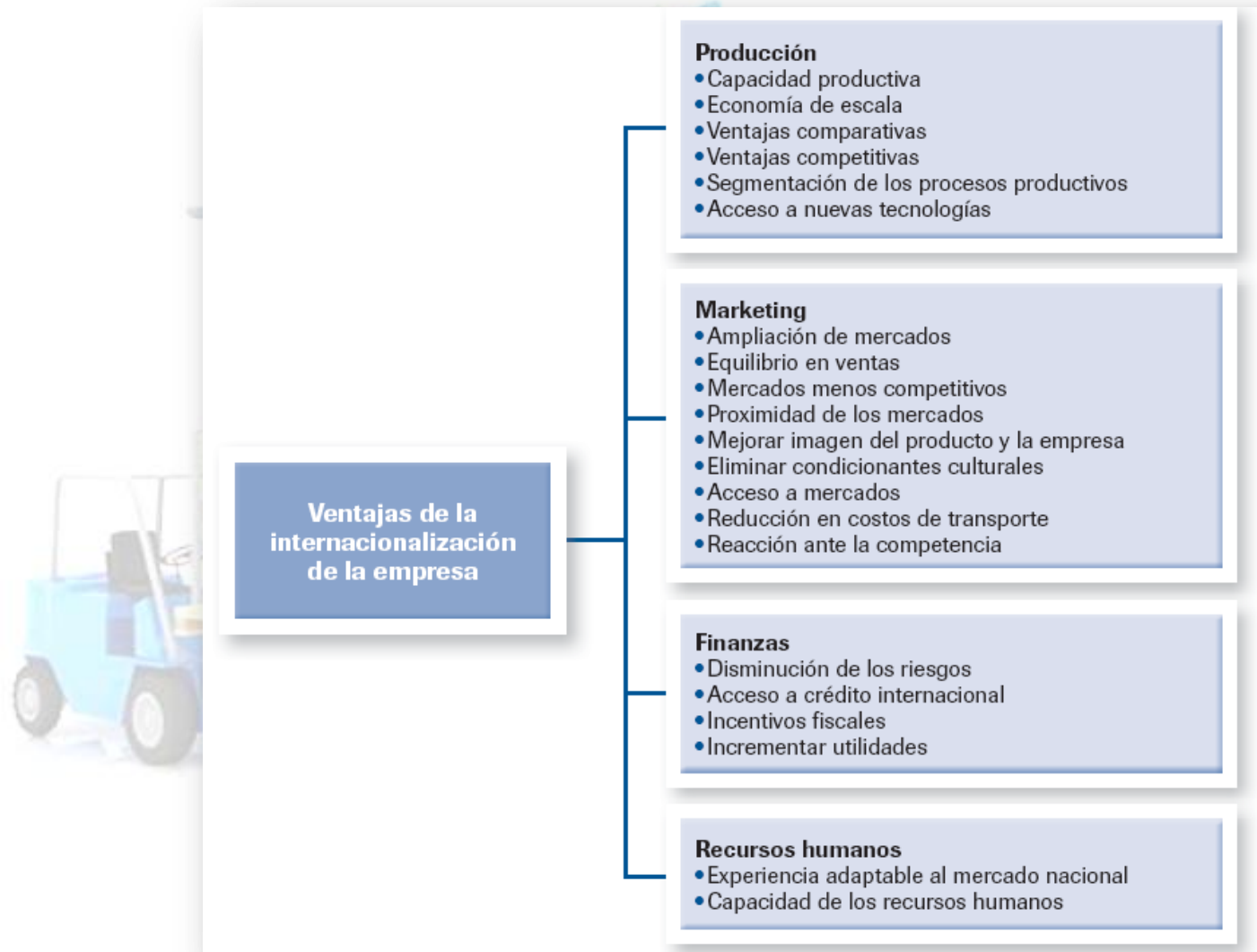
Exportación: “directamente al comprador o cliente o a través de intermediarios o sucursales en el país de destino”.

En muchos casos, la internacionalización comienza por accidente, ante una oportunidad imprevista y, a medida que la experiencia tiene éxito, la compañía en cuestión comienza a buscar nuevos mercados y, finalmente, se decide a internacionalizarse.

FASES INTERNACIONALIZACIÓN



Las principales ventajas de la internacionalización de la empresa por áreas funcionales son:



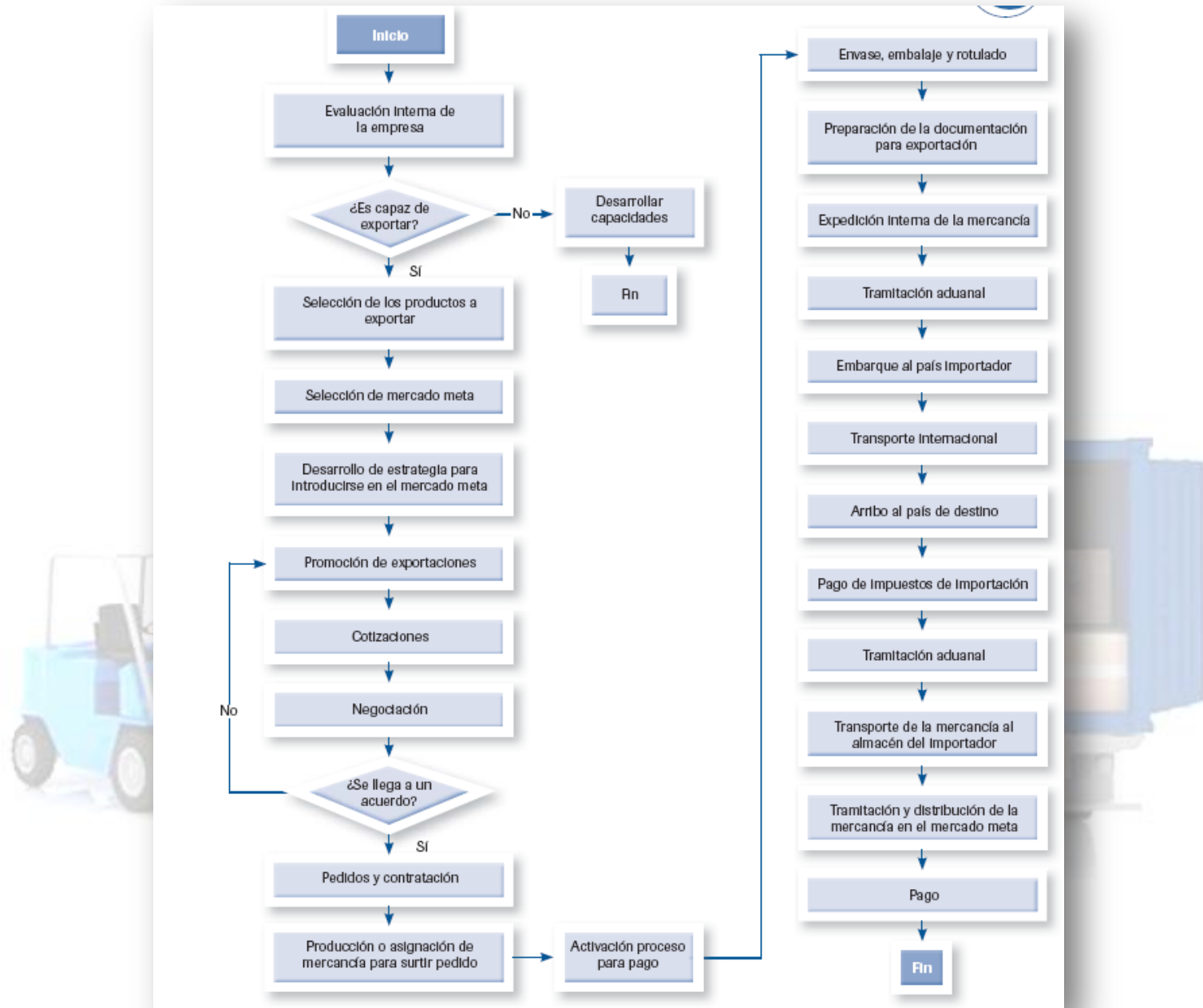
Ventajas de la internacionalización de la empresa. Fuente: Lerma K. y otros, 2010.

DESVENTAJAS DE LA INTERNALIZACIÓN:

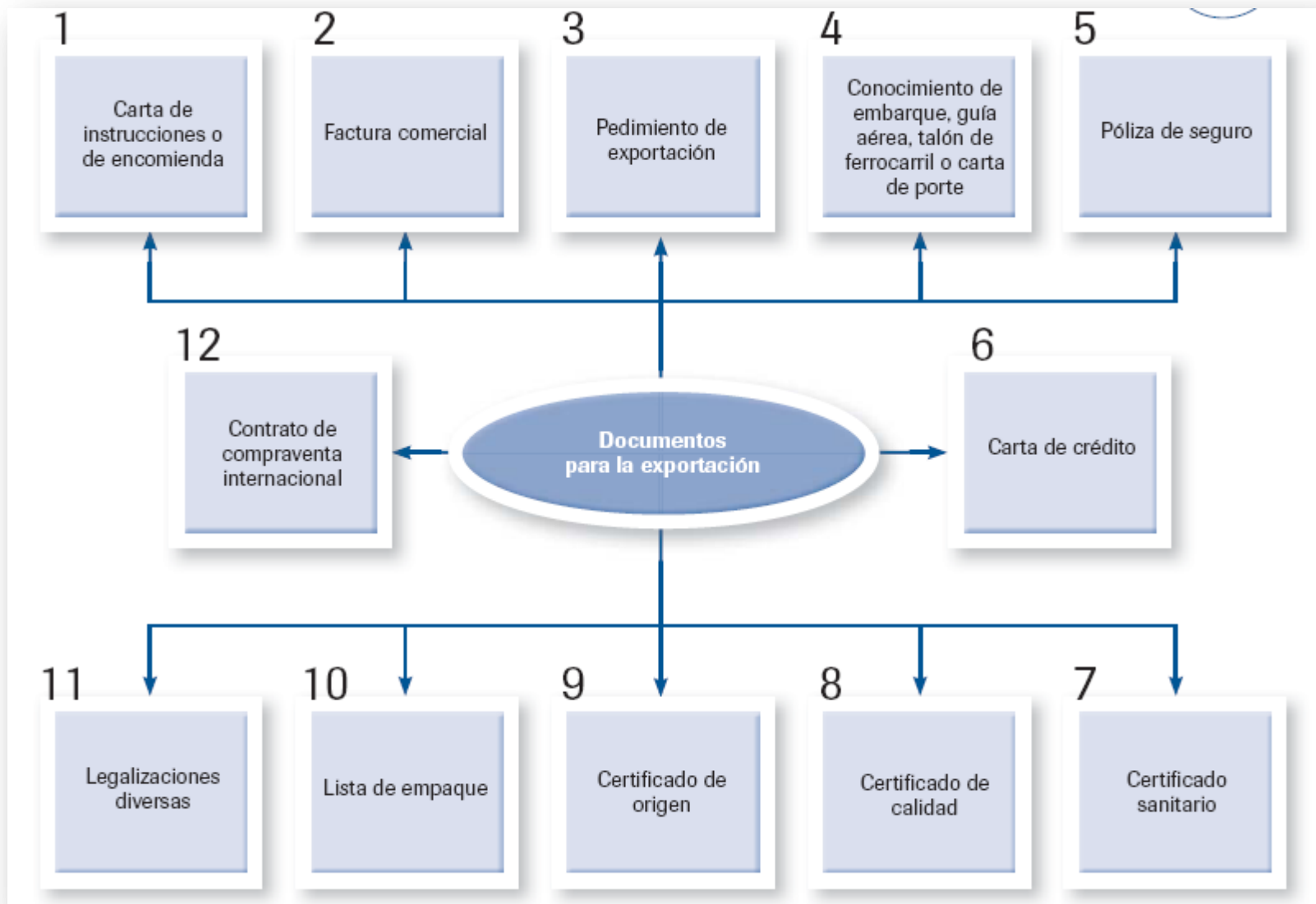
- ✓ *Mayor vulnerabilidad de la empresa* por la aparición de mayor y más capaz competencia.
- ✓ *Disminución de los niveles de lealtad de los consumidores* hacia marcas y productos de las empresas.
- ✓ *Menores márgenes de utilidad unitaria* de la empresa al concurrir un mayor número de oferentes en el mercado.
- ✓ *Mayor dependencia a nivel empresa por el enorme entramado* productivo, comercial, técnico, administrativo y financiero que se da a lo largo y ancho del planeta.
- ✓ *Necesidad constante de actualización y adaptación en diseño de productos, tecnología de producción y mecanismos de comercialización*, por el acelerado proceso de obsolescencia debida a la dinámica del desarrollo tecnológico, moda y aparición de nuevos conceptos y prioridades generalizadas.
- ✓ *Mayor número de dificultades para afrontar por las barreras arancelarias y no arancelarias* que imponen los países, entre ellas las cuotas, las normas sanitarias, técnicas y de seguridad entre otras.

PROCEDIMIENTOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION

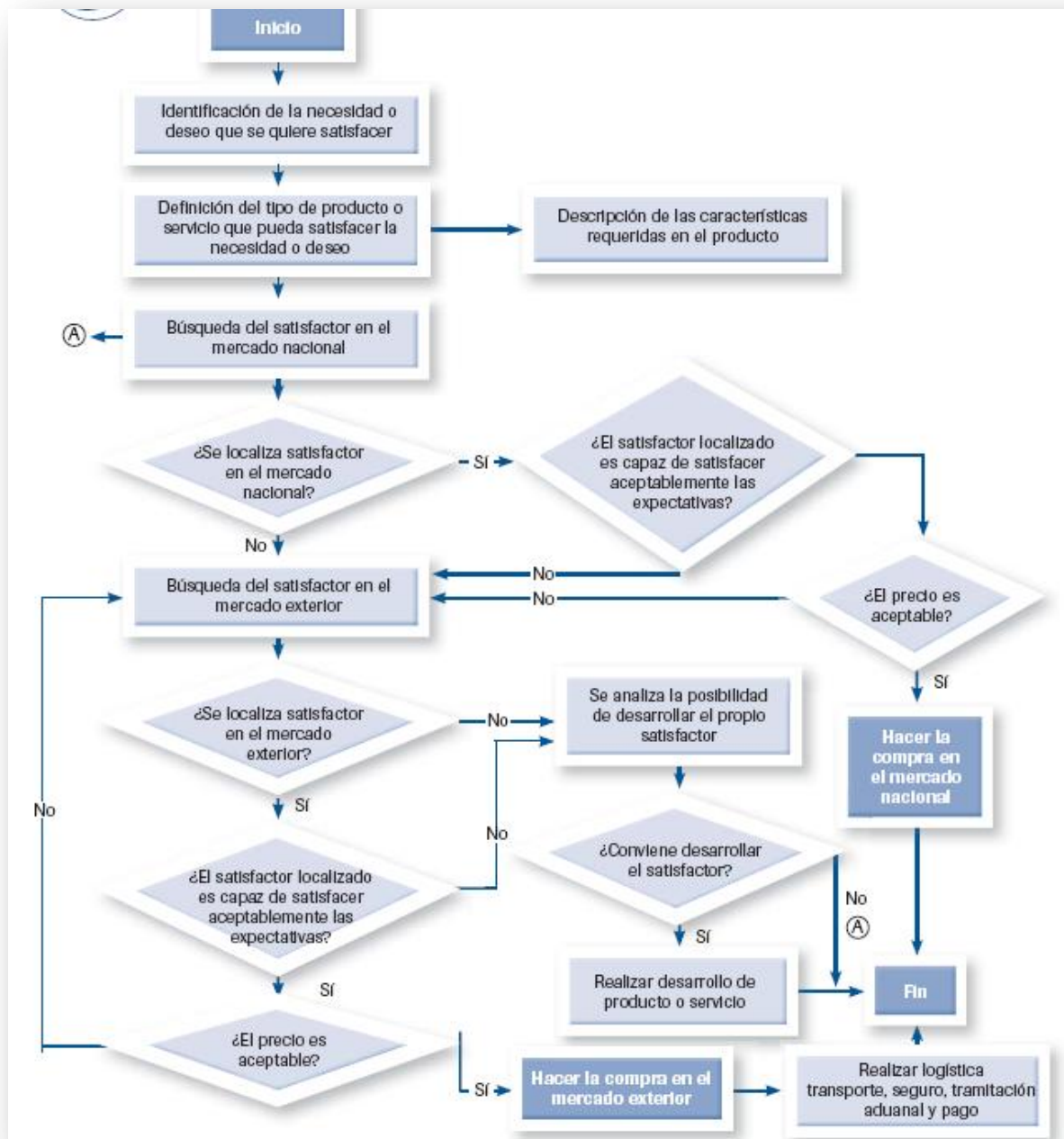




Proceso para la exportación en las empresas. Fuente: Lerma K. y otros, 2010.



Documentos requeridos para la exportación. Fuente: Lerma K. y otros, 2010.

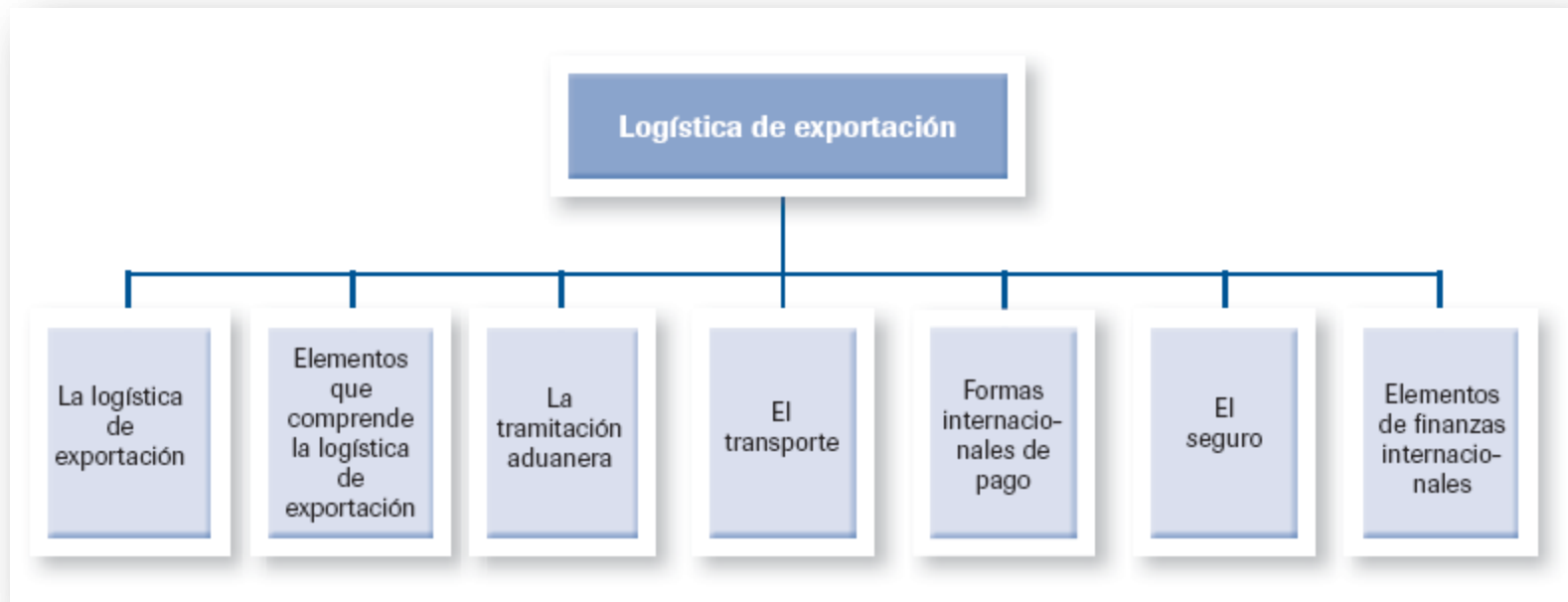


Proceso para la importación en las empresas. Fuente: Lerma K. y otros, 2010.

LOGISTICA INTERNACIONAL

La logística internacional tiene cuatro diferencias importantes en comparación con las operaciones nacionales o regionales:

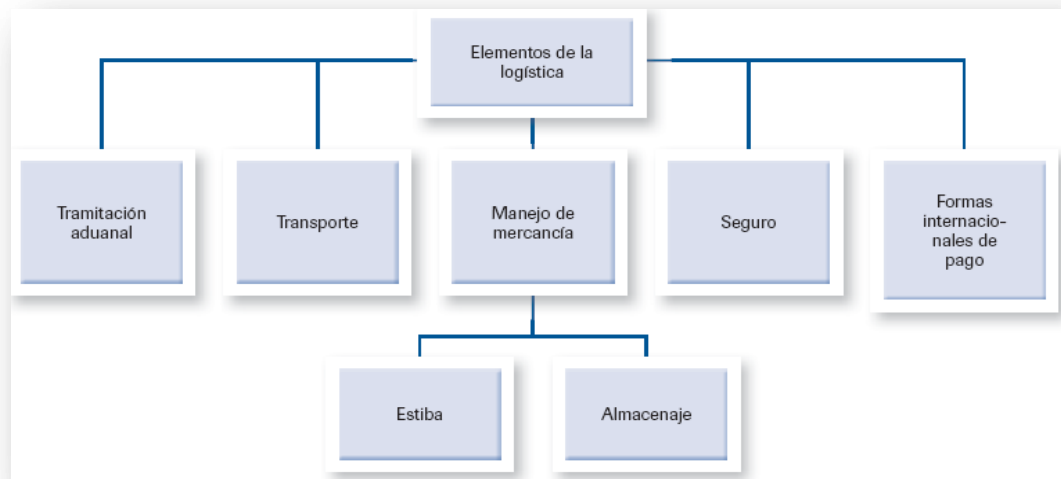
- ✓ *Distancia de las operaciones normales.*
- ✓ *La documentación requerida de las transacciones comerciales es mucho más compleja.*
- ✓ *Diversidad en las prácticas laborales y en el ambiente operativo local.*
- ✓ *Variaciones culturales en el modo en que los clientes demandan los productos y los servicios.*



Logística de exportación:

- *La logística comprende al conjunto de acciones y trámites necesarios para hacer llegar la mercancía al cliente y lograr que se efectúe el pago correspondiente.*
- También abarca el transporte o flete, la entrega de la mercancía en el lugar convenido, con el correspondiente manejo de las mercancías, la tramitación aduanera y documentación requerida, la obtención del seguro, la gestión de crédito, cuando aplique, y la cobranza respectiva (formas internacionales de pago), con lo que se concluye el ciclo comercial exportador.
- La mercancía a exportar, normalmente requiere ser estibada en una forma especial para evitar que se dañe por la serie de maniobras por las que tiene que pasar desde el lugar de origen hasta el de destino.
- Los procesos de exportación frecuentemente requieren, además, varios tipos de transporte (multimodal).

La logística de exportación comprende esencialmente cinco tareas:



EL TRANSPORTE INTERNACIONAL

Los medios de transporte de las mercancías para el comercio internacional son:

- ✓ *Terrestre: autotransporte de carga y ferrocarril*
- ✓ *Transporte por agua: fluvial y marítimo*
- ✓ *Transporte aéreo*
- ✓ *Otros medios de transporte, como los ductos y las bandas transportadoras*

Según el tipo de mercancías se pueden utilizar distintos tipos de transporte, general o específico para un tipo de mercancías o carga: barcos contenedorizados o no contenedorizados, barcos o vagones graneleros, contenedores refrigerados, barcos o vagones o autotransportes de líquidos, etc.



Transporte por agua: marítimo y fluvial

Servicios regulares o servicios irregulares: (fletado por tiempo o fletado por viaje).

Contratación, tipos de carga: carga general, a granel, peligrosa, perecedera, valiosa, animales en pie, pesada o voluminosa.

Conocimiento de embarque.

Transporte aéreo

Tarifas: mínima, de carga general, específica de comodidad, promocional, de contenedores, para mercancía clasificada.

Guía aérea



Transporte terrestre ferroviario

Tipos de trenes y servicios: trenes unitarios, locales, especiales, mixtos, servicio express, doble estiba de contenedores, remolques sobre plataformas, contenedores, servicio estrella de carga.

Talón de ferrocarril

Transporte terrestre por autotransporte

Carta de porte

Otros medios de transporte: oleoductos y gasoductos, servicio postal, mensajería internacional, bandas transportadoras, cable, etcétera.

Multimodal

Tipos de embarcaciones

Según el tipo de *carga marítima*, el buque a utilizar puede ser uno de los siguientes:

- ✓ **CONTENERODIZADOS:** Buques que transportan la mercancía en contenedores, grandes cajas metálicas en tamaños estándar de 20 o 40 pies de largo.
- ✓ **PETROLEROS:** Grandes buques que transportan petróleo o derivados líquidos del petróleo.
- ✓ **GRANELEROS:** Buques que transportan productos a granel como trigo, maíz y cualquier otro sólido granulado sin envasar o empacado en bolsas o costales en grandes compartimientos.
- ✓ **COMBINADOS:** Buques que mezclan las características de dos o más tipos de buques para transportar mercancías diversas, por ejemplo, existen buques contenedorizados que a la vez contienen compartimientos para el transporte de otros productos a granel.
- ✓ **DE CARGA GENERAL:** Aquellos buques que transportan mercancías de diversos tipos con embalajes diferentes, carretes, barriles, pallets, cajas, etcétera.
- ✓ **PORTAGABARRAS:** Buques que no necesitan atracar en el puerto para cargar o descargar la mercancía, debido a que portan barcazas planas comparativamente pequeñas llamadas “gabarras” que se utilizan para transportar la mercancía hacia o desde el puerto.
- ✓ **ROLL ON-ROLL OFF:** Buques que transportan movientes como animales en pie y vehículos usualmente con dispositivos como rampas, puertas o aditamentos especiales para cargar y descargar mercancía que puede moverse usualmente con ruedas como son los diversos tipos de vehículos: automóviles, tráilers, carros de ferrocarril, etcétera

✓ **TRANSPORTE DE GASES:** Buques que cuentan con grandes contenedores y equipo especializado para el transporte y manejo de gases de diversos tipos.

✓ **TRANSPORTE DE LIQUIDOS:** Buques que transportan líquidos de diversos tipos en compartimentos especiales.

✓ **TRANSPORTES ESPECIALES:** Buques diseñados o acondicionados para transportar un tipo específico de mercancías dadas sus peculiares características, entre los cuales están: con sistemas de refrigeración, especiales para maderas, cemento, productos químicos; para carga peligrosa; para transportar automóviles y otros tipos de buques especiales.



Contenedor o container:

El contenedor es, por decirlo así, el embalaje del embalaje y consiste en una enorme caja o recipiente metálico (acero o aluminio reforzados) de carga para transporte aéreo, marítimo o terrestre.

- Las dimensiones de los contenedores siguen una norma internacional y para facilitar su manipulación cuentan con diversos dispositivos como las horquillas o twistlocks para que sean enganchados a grúas especiales, barcos, camiones y vagones ferroviarios.
- Existen contenedores especiales para diversos tipos de mercancía, productos químicos, perecederos, materiales riesgosos, etcétera.
- Hay diferentes dimensiones para los contenedores, varía su longitud y altura:
 - Ancho 8 pies (2.44 m).
 - Alto: 8 pies y 6 pulgadas (2.59 m) o 9 pies y 6 pulgadas (2.89 m).
 - Largo: 8 pies (2.44 m), 10 pies (3.04 m), 20 pies (6.08 m), 40 pies (12.19 m), 45 pies (13.71 m), 48 pies (14.59 m) y 53 pies (16.11 m).
- Los más frecuentes a nivel internacional son los contenedores de 20 y 40 pies, con un volumen interno de 32.6 m³ y 66.7 m³ respectivamente. Las dimensiones de los contenedores para transporte aéreo dependen de las dimensiones internas de carga de las distintas aeronaves.

<https://www.youtube.com/watch?v=9nnaqayb-fl>

<https://www.youtube.com/watch?v=Rm8ulgseAPk>

TIPOS DE CONTENEDORES MARÍTIMOS



DRY VAN

Son contenedores estándar, cerrados herméticamente y sin refrigeración o ventilación.



OPEN TOP

Son contenedores parecidos a los Dry Van, con la diferencia que estos no tienen techo.



REEFER

Son contenedores que cuentan con un sistema de conservación de frío o calor y termostato.



TANK

Son contenedores para transportar líquidos a granel.



HIGH CUBE

Son contenedores de 40 pies; su principal característica es su sobrealtura (9,6 pies)



OPEN SIDE

Son contenedores que están abiertos en uno de sus lados



FLAT RACK

Son contenedores sin techo y sin paredes laterales



PLATAFORM

Son contenedores que vienen sin laterales extremos y sin techo



Tarimas, pallets o paletas:

Independientemente del medio de transporte (terrestre, marítimo o aéreo), con el fin de proteger, aglutinar y facilitar el movimiento de las mercancías de tipo general, usualmente se embalan en cajas, sacos o toneles.

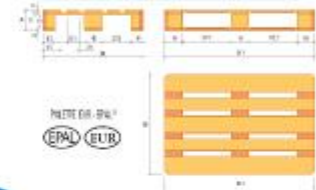
- El embalaje es la envoltura con la que se agrupan los productos para su transporte y manejo en envío a distancias relativamente largas y que cuentan con elementos importantes de protección al producto, en prevención de condiciones atmosféricas y probable maltrato en las maniobras de carga, descarga y almacenamiento.
- La mercancía ya embalada se coloca sobre una estructura denominada tarima, hecha de plástico o madera pero también, en ocasiones, se usan de cartulina acanalada o acero. Las tarimas tienen forma rectangular en diferentes dimensiones, encima de las cuales se apila y agrupa la mercancía embalada.
- Un pallet puede medir 1.2 m de largo por 1 m de ancho; un estándar europeo de 1.2 m por 0.80 m, su altura es de 17 cm, pero puede variar y debe ser considerada en términos de la protección del producto, así como de las dimensiones requeridas por los equipos que mueven la mercancía (montacargas o grúa de horquillas), los cuales cuentan con dos brazos largos que se colocan en la parte inferior del pallet y se elevan a la altura requerida.
- Para mayor protección y consolidación, la mercancía sobre el pallet o tarima se envuelve con varias capas de plástico o láminas de adherencia térmica, dependiendo del tipo de mercancía a transportar.

TIPOS DE PALETS

WWW.INTERTRANSIT.COM

¿QUE ES UN PALÉ?

Un palé, palet o pallet, es un armazón de madera, plástico u otro material empleado en el movimiento de carga, ya que facilita el levantamiento y manejo con pequeñas grúas hidráulicas, llamadas carretillas elevadoras o transpalé.



MEDIDAS

EUROPEO



AMERICANO



MEDIO EUROPEO



MEDIO AMERICANO



ESPECIALES

CAJA



CON PILARES



BASE

REVERSIBLE



SOLAPADO/CON ALAS



PLANO/CERRADO



ENTRADAS

4 ENTRADAS



2 ENTRADAS



MATERIAL

MADERA



CONGLOMERADO



PLASTICO



CARTON



METAL



El más común usado en Europa es el Palé europeo o europallet; mide 1200 x 800 mm; está normalizado en dimensiones y resistencia. Se utiliza en transporte y almacenamiento de los productos de gran consumo. Este tamaño fue adoptado en Europa en detrimento del palé americano para aprovechar al máximo las medidas de las cajas de los vagones ferroviarios y ramplines, que tienen un ancho de 2400 mm.

Con esta medida de palé se pueden poner a lo ancho de la caja dos palés en una dirección o tres en la otra. De esta forma, al estar estandarizados los tamaños de los palés en base al ancho de los camiones, se llegó a una fórmula para poder calcular la cantidad de palés transportados de un camión: se toma el largo de la superficie de carga y se divide entre 0,4, dando así un valor aproximado de la cantidad de palés que puede transportar el camión.

www.intertransit.com



MODALIDAD Y OPERADORES EN EL TRANSPORTE INTERNACIONAL

Transporte marítimo:

- Es el medio de transporte más utilizado en el comercio internacional debido a su menor coste y mayor capacidad de carga.
- Este tipo de transporte tiene dos grandes especializaciones: el transporte de "carga fraccionada", que normalmente lo realizan los buques de línea regular, y el de "carga masiva", que se realiza entre dos puntos de poco tráfico marítimo, generalmente en los llamados "buques tramp".
- En cualquier caso, el flete se fija en función del peso o el volumen de la mercancía, el que resulte superior. Así, por ejemplo, una mercancía voluminosa y ligera pagará por volumen.
- Una vez hecha la reserva, la empresa transportista envía una nota de embarque en la que se indica quién se ocupará de recoger la mercancía una vez que ésta llegue al puerto de destino, quién pagará los costes de descarga y si la mercancía debe depositarse en los almacenes del puerto de destino.

Los operadores que intervienen son:

- ✓ Armador (Shipowner): es el propietario del buque. Puede suscribir contratos de fletamento con el porteador. - Porteador: es el transportista propiamente dicho, que puede ser también el propio armador.
- ✓ Consignatario: es el agente del armador o porteador que realiza la gestión comercial del transporte en cada puerto.
- ✓ Cargador (Shipper): es el exportador o el importador responsable del embarque de la mercancía que suscribe el contrato de transporte marítimo.
- ✓ Estibador: es el empleado de la empresa autorizada para realizar las operaciones portuarias.

Transporte aéreo :

- El transporte aéreo tiene la gran ventaja de la rapidez. Es una vía muy utilizada para llegar a mercados poco accesibles y para el transporte de productos perecederos o de gran valor en relación a su peso.
- Es el más caro de los medios en relación al peso y se utiliza frecuentemente para el transporte de muestras. Por su rapidez, en relación a otros medios, presenta varias ventajas: ahorro de costes financieros de capital inmovilizado; reducción del coste de embalaje y de seguro, y menor riesgo de demoras y robos.
-
- El transporte aéreo está sometido a limitaciones en cuanto a las dimensiones, tanto en tamaño como en peso, debido al tamaño de las puertas de acceso de los aviones y al peso máximo por superficie.
- Aunque en la mayoría de las líneas aéreas las tarifas internacionales se establecen de acuerdo a la International Air Transport Association (IATA), en la práctica, debido a la intensa competencia, las líneas aéreas ofrecen distintos precios a través de descuentos especiales u otras fórmulas.

Transporte por carretera:

- El transporte internacional por carretera es poco complejo y muy accesible para cualquier exportador. Permite llevar prácticamente cualquier tipo de producto de "puerta a puerta", de una forma relativamente rápida y económica.
- La especialización general del transporte por carretera es de cargas completas o de cargas agrupadas (grupajes). En las cargas completas se contrata un vehículo para un determinado recorrido. Las cargas agrupadas implican a varios cargadores que comparten un mismo vehículo.

Transporte ferroviario:

- El transporte internacional ferroviario es adecuado para el envío de vagones completos a largas distancias.



Transporte multimodal:

- El transporte lo realiza un solo operador, que emite un documento único, aunque empleando dos o más medios de transporte.
- La gestión comercial del transporte multimodal es realizada por los denominados Operadores de Transporte Multimodal (OTM).



CONDICIONES INCOTERMS

Los Incoterms (International Commercial Terms) son una serie de términos utilizados frecuentemente en los contratos de compraventa internacional, cuyo objetivo es establecer una serie de normas para la interpretación de los términos comerciales utilizados en las transacciones internacionales en relación a la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre compradores y vendedores.

- ✓ No regulan la forma de pago por parte del comprador.
- ✓ Los Incoterms deben aparecer junto al precio de exportación, indicando el lugar exacto donde se transfieren las responsabilidades.
- ✓ El ámbito de aplicación de estos términos se limita a los derechos y obligaciones de las partes en relación a un contrato de compraventa y, concretamente, en referencia a la entrega de las mercancías vendidas. Estos términos son de aceptación voluntaria por las partes.

Las grandes cuestiones que pretenden regular son:

- ✓ *El lugar exacto donde se produce la entrega de la mercancía.*
- ✓ *El momento en el que se transmite el riesgo sobre la mercancía.*
- ✓ *La distribución de los costes de la operación.*
- ✓ *El reparto de los trámites documentales.*

En ocasiones se realiza una interpretación incorrecta de los términos y se supone erróneamente que los Incoterms se aplican al contrato de transporte y no al contrato de compraventa.

➤ *El objetivo principal de los incoterms es establecer los criterios acerca de la distribución de los costes, así como de la transmisión de los riesgos entre el comprador y el vendedor en el contrato de una transacción comercial internacional.*

➤ Es importante destacar que los incoterms no se tratan de un esquema jurídico de obligatorio cumplimiento. Sino que son una serie de condiciones estandarizadas y aceptadas tanto por el comprador como por el vendedor. Gracias a esta normalización, ambas partes son conocedoras en todo momento de los requisitos a los cuales deben atenerse.

➤ Básicamente, los incoterms se encargan de regular *cuatro aspectos fundamentales en un contrato de compraventa internacional:*

1. **Entrega de mercancías.** Se trata de una obligación para el vendedor una vez acordada la transacción con la parte compradora. A su vez, existen dos tipos de entrega: Se define cuando la mercancía se traspasa directamente al comprador y se rige bajo los términos “E” y “D”. Se utiliza en caso de que los artículos se entreguen a través de un intermediario, un transportista o un transitorio. Los términos correspondientes a este tipo de entrega son los “F” y “C”.
2. **Transmisión de los riesgos.** Este aspecto es fundamental dentro de los incoterms, ya que se basa en que el traspaso de los riesgos (y en muchos casos también los gastos) tiene lugar en el lugar y en el momento definidos, según el contrato y el incoterm correspondiente.
3. **Distribución de los gastos.** Normalmente, el vendedor se hace cargo de todos los gastos necesarios para que la mercancía llegue a su destino en correctas condiciones. Mientras que el comprador corre con los gastos restantes.
4. **Trámites en la aduana.** Generalmente, el vendedor es quien se encarga de los documentos de exportación, excepto en el caso del incoterm EXW (Ex Works, En Fábrica), que no cuenta con despacho aduanero de exportación y mediante el cual el comprador se hace responsable de la exportación.

Clasificación de los Incoterms

Grupo E

Entrega → a la salida. La parte vendedora otorga al comprador la mercancía en sus propias instalaciones (las del vendedor), lo que significa que, es el término más beneficioso para el transporte desde el punto de vista del vendedor que no tendrá que hacer nada, más que empaquetar y embalar la mercancía y esperar a que la parte compradora vaya a dárselas. Desde este punto, todos los riesgos y gastos derivados del transporte internacional corren por cuenta del comprador.

Términos → EXW.

Grupo F

Entrega → indirecta. El vendedor pone los bienes a disposición del conductor. Ese transportista contratado lo paga y lo elegirá la parte compradora. Por tanto, el vendedor no se hace cargo del pago del medio de transporte principal.

Términos → FOB, FAS, FCA.



Grupo C

Entrega → indirecta. En los términos con la inicial "C", la parte vendedora será la encargada de pagar el vehículo de transporte principal que vaya a utilizarse para el transporte. No obstante, cabe destacar que si el producto padece algún daño o extravío durante el trayecto ninguna de las partes es responsable de ello, tal y como ocurre con el pago de los costes adicionales que pueden tener lugar en el momento en que la mercancía está siendo transportada.

Términos → CIP, CIF, CPT, CFR.

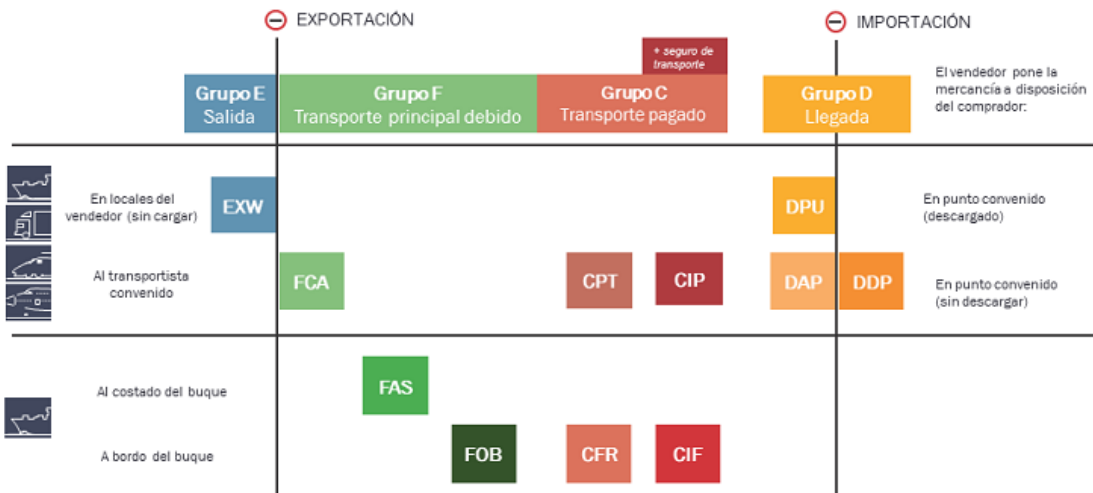


Grupo D

Entrega → directa. Aquí el vendedor es el que correrá a cargo de los costes y los riesgos del traslado de las mercancías hasta que esté en el destino acordado en el contrato. En el momento en que han llegado a este lugar, los peligros y gastos pasarán a ser cargo de la parte compradora.

Términos → DAP, DAT, DDP.





INCOTERMS 2020 – DISTRIBUCIÓN DE COSTOS Y RIESGOS



COSTOS	En locales del vendedor (sin cargar)				Al transportista convenido				Al costado del buque			
	EXW	FCA	CPT	CIP	DAP	DPU	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF	
- Embalaje y verificación	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
- Carga transporte interior	C	V/C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
- Transporte interior origen	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
- Trámites de exportación	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
- THC en terminal origen	C	C	V	V	V	V	V	C	V	V	V	
- Flete marítimo	C	C	V	V	V	V	V	C	C	V	V	
- Seguro de transporte	(C)	(C)	(C)	V	(V)	(V)	(V)	(C)	(C)	(C)	V	
- THC en terminal destino	C	C	C	C	V	V	V	C	C	C	C	
- Trámites de importación	C	C	C	C	C	C	V	C	C	C	C	
- Transporte interior destino	C	C	V/C	V/C	V	V	V	C	C	C	C	
- Descarga lugar de destino	C	C	C	C	C	V	C	C	C	C	C	

() Contrato de seguro de transporte opcional

INCOTERMS 2020 – DISTRIBUCIÓN DE COSTOS Y RIESGOS



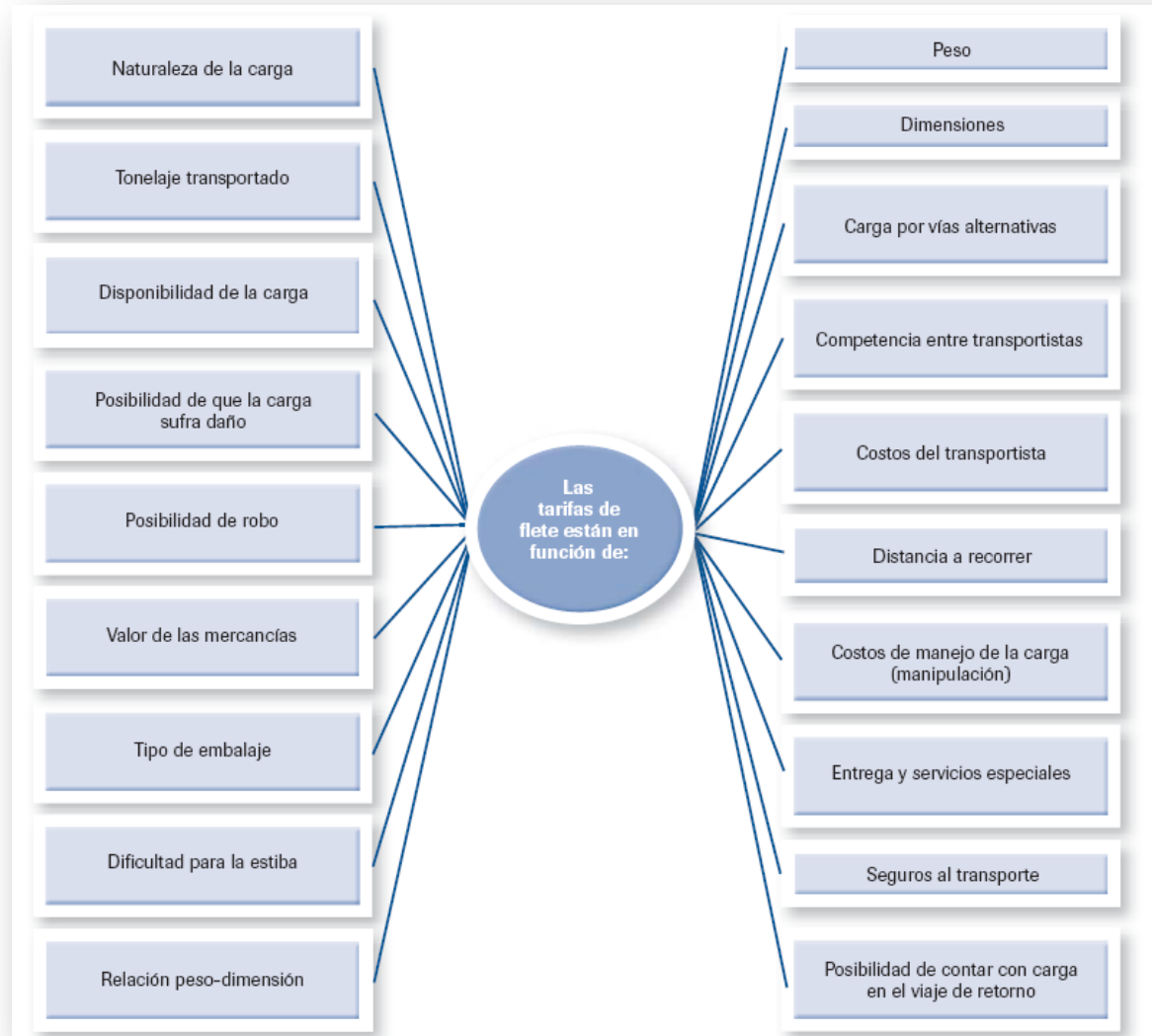
Tipos de Incoterms 2020



<https://www.youtube.com/watch?v=yBVdOX2U4YA>

TARIFACION Y CONDICIONES DE CONTRATACION DE FLETE

Las tarifas de transporte de mercancías varían en función de los siguientes factores:



Tarifas de transporte. Fuente: Lerma K. y otros, 2010.



Tarifas de seguros. Fuente: Lerma K. y otros, 2010.

PLATAFORMAS LOGISTICAS

Una plataforma logística es una zona delimitada en el interior de la cual se ejercen, por distintos operadores logísticos, todas las actividades relativas a la logística y a la distribución de mercancías, tanto para transportes internacionales como nacionales.

Las plataformas logísticas presentan una serie de áreas para atender diferentes funciones:

- ✓ **Servicios a los trabajadores**, donde se encuentran desde restaurantes y áreas de descanso hasta talleres para los vehículos de transporte, sin olvidarse de cajeros y asuntos aduaneros.
- ✓ **Servicios a las empresas logísticas** en los que pueden llevar a cabo diferentes tareas específicas como almacenaje, manipulación de la mercancía, preparación de pedidos (picking), etc.
- ✓ **Servicios intermodales** que permiten la articulación entre diferentes modos de transporte utilizando una única medida de carga, generalmente el contenedor.

Estos centros logísticos permiten a los usuarios reducir los costes de gestión y aumentar la rapidez de circulación de sus mercancías, lo que se ve reflejado en el precio final y la calidad del servicio prestado.

Las plataformas logísticas se clasifican en función de sus infraestructuras, atendiendo si son monomodales o polimodales.

Los nombres que reciben los distintos tipos de plataformas son los siguientes:

- ✓ **Puertos secos:** un tipo de terminal intermodal de mercancías que suele situarse en el interior de una zona referencia bien comunicada para poder conectarse con los puertos más cercanos mediante el ferrocarril o el transporte por carretera.
- ✓ **Centros Integrados de Mercancías (CIM):** plataformas logísticas de un único modo, la carretera, que prestan servicio al entorno de un área industrial y de consumo.
- ✓ **Zonas de Actividades Logísticas (ZAL):** ubicadas en lugares cercanos a puertos y terminales de contenedores, ofrecen una logística intermodal bien comunicada con el transporte aéreo, a través de ferrocarril o por carretera.

Estos tipos de plataformas sirven a muchas empresas de servicios logísticos integrados para descentralizar sus mercancías y reducir costes, ofreciendo así de una manera más rápida los productos a sus clientes.

Características de una plataforma logística:

- ✓ Es una zona delimitada, en el interior de la que se ejercen de mano de diversos operadores, todas las actividades relacionadas con el transporte, logística y distribución de mercancías, tanto para el tránsito nacional como internacional.
- ✓ Estos operadores pueden ser dueños, arrendatarios de los edificios, maquinarias e instalaciones (almacenes, áreas de stockage, oficinas, muelles, etc.)
- ✓ Deben tener un régimen de libre competencia, para todas las empresas interesadas por las actividades enunciadas.
- ✓ Tienden a estar administradas por una entidad única, pública y/o privada.
- ✓ Tienden a ser intermodales.
- ✓ Cuentan con un gran volumen de espacio para el desarrollo de actividades.
- ✓ Tienen una ubicación consensuada para favorecer los negocios y la inversión, con condiciones de entrada y proximidad directa a puertos y puntos de carga, entre otras cosas.
- ✓ Aumentan la competitividad, puesto que las plataformas logísticas se encuentra en constante capacidad para generar valor en la cadena de transporte y de comercialización, así como en el envío de los productos, etc.
- ✓ En la misma plataforma es posible realizar diferentes labores en el mismo departamento logístico, es decir, pueden coexistir los distintos procesos como, por ejemplo, acciones productivas y empresariales.

Ventajas de las plataformas logísticas:

- ✓ **Operarios profesionales:** Las plataformas conjuntan todos los servicios que toda empresa que depende del transporte, barcos u otro necesita.
- ✓ **Servicios centralizados:** Concentran una gran actividad logística y ello conlleva que se creen empresas complementarias alrededor.
- ✓ **Gestión urbana:** Se evita que transportes pesados tenga que discurrir por zonas con mucho tráfico y para los profesionales que se dedican a ello , su trabajo es mucho más eficiente y sostenible.
- ✓ **Sinergias:** Al tener a tu alrededor a empresas que se dedican a actividades complementarias, ayuda a una gestión más fácil de los envíos y a conocer alternativas que no conocías y que es posible que sean útiles.
- ✓ **Soluciones tecnológicas:** El tracking de envío es tremendamente útil, y un factor vital para un servicio inmejorable a nuestro consumidor final.
- ✓ **Desarrollo económico:** La construcción de una plataforma logística supone una fuente de trabajo, comenzando por la construcción de la instalación y el desembarco de las empresas que las van a usar, la red de recursos y servicios auxiliares que se van a levantar en el entorno de estas compañías.
- ✓ **Racionalización urbanística:** La necesidad de la logística dentro de los planes urbanísticos siempre es una gran opción, la concentración de esta actividad optimiza el tráfico en las zonas urbanas, lo que supone una ventaja proporcionando una menor densidad de carga y un mayor sostenibilidad. Aprovecha mejor el suelo dedicado a fines logísticos, para concentrar una mayor cantidad de recursos y necesidades en un mismo lugar.

<https://www.youtube.com/watch?v=AkSjV6usiJs>



Plataformas logísticas

Con un solo modo de transporte.

Con más de un modo de transporte

Centros de Carretera o Centros de Servicios al Transporte.

Centro De Distribución Urbana o City Logistics

Parque de Distribución o Distribiparks

Centro de Transportes

Zonas de Actividades Logísticas

Centro de Carga Aérea

Puertos Secos

Plataformas Logísticas Multimodales



BIBLIOGRAFÍA

➤ “COMERCIO Y MARKETING INTERNACIONAL”. LERMA KIRCHNER, Alejandro; MARQUEZ CASTRO, Enrique. Cuarta edición. Cengage Learning Editores, S. A. de C. V. Mexico, 2010.

PÁGINAS WEB CONSULTADAS:

- ✓ <https://www.transeop.com/blog/Tipos-de-Incoterms-en-el-Transporte-mar%C3%ADtimo/35/>
- ✓ <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/incoterms>
- ✓ <https://www.stocklogistic.com/que-son-las-plataformas-logisticas/>
- ✓ <https://www.transeop.com/blog/Plataforma-Logistica/359/>
- ✓ <https://www.diariodelexportador.com/2020/01/incoterms-2020-los-11-terminos.html>