

HÉCTOR FÉLIX ARESE



INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR

CORTE SUPREMA BIBLIOTECA	
SIG. TOPOGRAFICA 62997	INVENTARIO 151.949



ERREPAR



ÍNDICE

PRIMERA PARTE

Primeros aspectos del Comercio Exterior

CAPÍTULO 1

Concepto, antecedentes y desarrollo del comercio exterior

1.	Concepto de comercio exterior	3
1.1.	Aproximación	3
1.2.	Definiendo el comercio exterior	5
1.2.1.	Diferencias entre los conceptos de comercio exterior y comercio internacional	5
1.2.2.	Diferencias entre el concepto de comercio exterior y el de negocios internacionales	8
1.2.3.	Diferencias entre el concepto de comercio exterior y el de marketing internacional	9
2.	Comercio exterior, sujetos y objeto: la internacionalización del comercio para Estados y empresas	12
2.1.	Introducción	12
2.2.	Sujetos, objetos y escenarios del comercio exterior	13
2.2.1.	Sujetos del comercio exterior	13
2.2.2.	Objetos del comercio exterior	14
2.2.3.	Escenarios del comercio exterior	15
3.	Breve evolución histórica del comercio exterior	16
3.1.	Aproximación	16

3.2. El comercio exterior previo a la colonia	17
3.3. El comercio exterior en la formación del estado-nación.....	19
3.3.1. La relación monarca-comerciante-burgués en la formación del estado-nación	19
3.3.2. El incipiente estado nación y la resistencia al imperio ...	19
3.3.3. La incorporación de América	20
3.4. La Independencia en América del Norte y la Revolución Francesa. Su influencia en la organización del comercio exterior de las naciones.....	22
3.5. Los cambios en el patrón de comercio mundial: Las bases de las grandes guerras. La Revolución Industrial.....	24
3.5.1. La expansión del comercio y la incorporación de los productos industriales.....	25
3.5.2. El rol del patrón oro	26
3.5.3. La Revolución Industrial.....	28
3.6. De la Posguerra a la caída del Muro de Berlín	29
3.7. De la caída del Muro de Berlín a la crisis de 2008	34
3.8. Del año 2008 a la Crisis por la guerra comercial entre Estados Unidos y China	41
3.9. La Pandemia por Covid-19 y las perspectivas para el comercio mundial	44

SEGUNDA PARTE

La internacionalización del Estado

CAPÍTULO 2

Internacionalización del Estado: La formación del escenario internacional

1. La formación del escenario internacional: el rol del Estado.....	49
1.1. Introducción.....	49
1.2. El Estado en cuanto otros Estados: bases de la formación de escenarios	50
1.3. Elementos de formación del escenario internacional	51

1.4. Permanencia de los escenarios.....	54
1.5. Escenario internacional y regional	54
2. Breve enunciación de las fuerzas que forman escenarios y su influencia directa sobre las empresas en los mercados.....	58
2.1. El macroentorno y microentorno. Conceptos básicos.....	59

CAPÍTULO 3

El Estado y la internacionalización: administración del comercio exterior. La política comercial

Introducción.	64
1. Posicionamiento de los países en el comercio internacional.....	64
1.1. Qué es el grado de apertura de un país.....	64
1.2. Qué es la balanza de pagos.....	65
1.2.1. Funcionamiento contable de la balanza de pagos.....	66
1.2.2. Análisis de los saldos de la balanza de pagos	66
2. Instrumentos de la política comercial: Medidas arancelarias y paraarancelarias	66
2.1. Definición de política comercial	66
2.2. Breve esquematización de las medidas arancelarias y paraarancelarias	67
2.3. Concepto y desarrollo de las medidas arancelarias	68
2.3.1. Los derechos de importación.....	68
2.3.2. Los precios oficiales.....	69
2.3.3. Tasas	69
2.3.4. Impuestos al consumo	69
2.3.5. Mecanismos aduaneros que afectan la importación: el caso de los valores criterio o también llamados valores de referencia	70
2.4. Concepto y desarrollo de las medidas extraarancelarias o paraarancelarias	70
2.4.1. Administrativas.....	71
2.4.2. Sanitarias y fitosanitarias.....	71
2.4.3. Técnicas mediante la intervención con certificados.....	71
2.4.4. Monetarias	72
2.4.5. Cuantitativas	75
2.4.5.1. Efecto renta de la cuota.....	75

2.5. Derechos para la competencia internacional: dumping, subsidios y medidas de salvaguarda.....	76
2.5.1. Subsidios y derechos compensatorios.....	76
2.5.2. Dumping y derechos antidumping.....	77
2.5.3. Medidas de salvaguarda	78
3. La aplicación de aranceles: principales efectos económicos.....	78
3.1. Efectos económicos de la aplicación de aranceles	79
3.2. Diferencias entre los efectos de aplicar aranceles y los efectos de medidas paaraancelarias.....	81
4. Teorías del Comercio Internacional. Escuelas	81
4.1. Introducción.....	81
4.2. Las posiciones básico-históricas.....	82
4.2.1. Los mercantilistas (siglo XVII).....	82
4.2.2. Adam Smith y la economía de mercado	83
4.2.3. David Ricardo y las ventajas comparativas	84
4.2.4. Teoría Básica de Heckscher - Ohlin/Samuelson	87
4.3. Las nuevas tendencias teóricas.....	88
4.3.1. Las relaciones entre comercio exterior y medio ambiente.....	88
4.3.2. La aparición de los servicios en el comercio internacional.....	89
4.3.3. La ventaja competitiva de las escuelas empresarias	93
4.3.4. La tecnología: el ciclo de vida internacional del producto.....	93
El ciclo de vida del producto	93

CAPÍTULO 4

El Estado y la internacionalización. La política internacional

1. El Estado y la internacionalidad: el factor político.....	97
1.1. Introducción.....	97
1.2. Un breve marco general sobre la relación política entre los Estados	98
2. El Estado versus otros Estados: conflictos y negociación.....	100
3. La negociación multilateral: el acuerdo general de tarifas y comercio (GATT). El surgimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC).....	101
3.1. Introducción.....	101

3.2. El GATT.....	102
3.2.1. El GATT: principios fundamentales.....	102
3.2.2. Forma y mecanismos de la negociación en el GATT	103
3.2.3. Breve desarrollo histórico: las rondas de negociación y el rol de los países menos desarrollados.....	104
3.3. Resultados de la Ronda Uruguay: la Organización Mundial del Comercio (OMC).....	105
3.3.1. Principales aspectos de la Ronda Uruguay	107
3.4. Las negociaciones actuales: Doha y los desafíos	112
3.4.1. Introducción	112
4. Sistema generalizado de preferencias.....	115

CAPÍTULO 5

Escenarios internacionales: globalización y regionalización. El nuevo escenario y fundamentos del nuevo comercio exterior

1. El Estado y la internacionalidad: la globalización	119
1.1. Hacia los elementos fundadores de la globalización	119
1.2. Bases cercanas fundadoras de la globalización	120
1.3. Concepto, elementos y efectos de la globalización.....	124
1.3.1. Hacia una conceptualización de la globalización	124
1.3.2. Algunos elementos denominados clásicos de la globalización	125
1.3.3. Efectos profundos respecto de las estructuras nacionales....	126
1.3.4. Efectos en cuanto proceso	127
1.4. Reflexiones sobre la globalización, sus etapas y posible futuro	130
2. Los acuerdos regionales: la integración	133
2.1. Bloque, región e integración: aproximación a los conceptos	134
2.2. Instrumentalidad jurídica de los procesos de integración	135
2.3. Etapas del proceso de integración	136
2.4. Algunas causas que explican la formación de procesos de integración	136
2.5. Efectos del proceso de integración	138
2.5.1. Efectos principales	138
2.5.2. Otros efectos.....	139
3. El escenario para un nuevo comercio internacional: Hacia la construcción de nuevas bases del comercio.....	140

CAPÍTULO 6**Escenarios internacionales: principales procesos de integración a nivel internacional**

1. El Estado y la internacionalidad: principales procesos de integración como resultado de la negociación.....	145
1.1. Algunas reflexiones sobre las negociaciones públicas.....	146
1.2. Acuerdos bilaterales	147
2. Distintos procesos de integración consolidados como resultado de grandes negociaciones	149
2.1. La integración europea	149
2.1.1. Antecedentes	149
2.1.2. La Comunidad Económica Europea: causas y antecedentes.....	151
2.1.3. El tratado por el cual se establece la Comunidad Económica Europea: Tratado de Roma	153
2.1.4. La Unión Europea. El Tratado de Maastricht de 1992. Las incorporaciones masivas posteriores	155
2.1.5. La Unión Europea en los últimos años	156
2.2. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	163
2.2.1. Objetivos de la ALADI.....	163
2.2.2. Principios de la ALADI.....	163
2.2.3. Mecanismos de negociación y tipo de acuerdos	164
2.2.4. El trato del origen en el acuerdo	165
2.3. El Mercado Común del Sur (Mercosur).....	168
2.3.1. El Tratado de Asunción	169
2.3.2. Régimen general de origen y calificación de origen.....	171
2.3.3. Organos establecidos en el Acuerdo	172
2.3.4. Los Acuerdos dentro del Mercosur: Protocolo de Ouro Preto, Brasilia, y posteriores.....	172
2.3.5. El comercio intrarregional	176
2.3.6. Cronología de los acuerdos del Mercosur	179
2.4. La Comunidad Andina de Naciones y la Alianza del Pacífico: dos procesos a considerar	185
2.4.1. Comunidad Andina de Naciones	185
2.4.2. La Alianza del Pacífico	188

2.5. Los procesos de integración de América Central	189
2.6. La Comunidad del Caribe (CARICOM).....	190
2.7. Asociación de Estados del Caribe (AEC)	191
2.8. El TLC de América del Norte	192
2.9. El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).....	195
2.10. ASEAN.....	196

TERCERA PARTE**La empresa y la internacionalización****CAPÍTULO 7****Teorías de la internacionalización de empresas**

1. Internacionalización de la empresa	203
1.1. Introducción.....	203
1.2. La empresa internacional.....	204
1.3. Tipos de empresas: nacionales e internacionales.....	205
2. Teorías de la internacionalización de empresas.....	206
2.1. La internacionalización desde una perspectiva económica	207
2.2. Internacionalización desde una perspectiva de proceso	214
2.3. Internacionalización desde una perspectiva de la teoría de redes.....	219
2.4. La internacionalización desde una perspectiva de <i>Born Global</i>	219
2.5. Internacionalización mediante ecosistemas complejos y cadenas de valor	220

CAPÍTULO 8**Cómo y por qué se internacionaliza la empresa. El camino desde y hacia el exterior**

1. Por qué salir del mercado nacional hacia otros mercados	221
1.1. Principales motivos prácticos.....	221
1.2. Principales aspectos prácticos de la internacionalización de empresas	224

2.	Competencia y competitividad.....	230
2.1.	Liderazgo absoluto en costos.....	233
2.2.	Diferenciación.....	235
2.3.	Especialización.....	236
3.	Cómo salir al exterior: formas de salida, formas de penetración y distribución.....	237
3.1.	Formas de salida al exterior, penetración y distribución física internacional.....	237
3.2.	Formas de salir al exterior.....	240
3.2.1.	Formas de salir al exterior mediante exportación directa: vendedor de la empresa, agente comercial, distribuidor en el mercado de destino, etcétera.....	241
3.2.1.1.	<i>Distribuidor</i>	241
3.2.1.2.	<i>Vendedor de la empresa</i>	241
3.2.1.3.	<i>Agente comercial</i>	241
3.2.1.4.	<i>El comercio electrónico como forma de salida al exterior directa</i>	241
3.2.2.	Formas de salir al exterior mediante exportación indirecta: <i>Trading, Broker, Comprador Extranjero</i> , etcétera.....	242
3.2.2.1.	<i>Trading</i>	242
3.2.2.2.	<i>Brokers</i>	242
3.2.2.3.	<i>Comprador extranjero</i>	243
3.2.3.	Formas de salir al exterior mediante exportación conjunta: consorcio de exportación, cooperativas de exportación, UTE.....	243
3.2.3.1.	<i>Joint ventures</i>	243
3.2.3.2.	<i>Consortios de exportación</i>	243
3.2.3.3.	<i>Cooperativas de exportación</i>	244
3.2.4.	Formas de salir al exterior mediante radicación directa: oficina comercial, fabricación, distribución, etcétera.....	245
3.2.4.1.	<i>Oficina comercial</i>	245
3.2.4.2.	<i>Fabricación, empaque, terminación de producto</i>	245
3.2.5.	Formas de salir al exterior mediante radicación indirecta: franchising, licencias, transferencia de tecnología, etcétera.....	245
3.2.5.1.	<i>Franquicias</i>	245
4.	Formas de penetración en mercados externos.....	246

4.1.	La penetración directa.....	246
4.2.	La penetración mediante radicación.....	246
5.	Cadenas de valor y ecosistemas de cadenas de valor.....	246

CAPÍTULO 9

**Las etapas del negocio comercial internacional.
Los apoyos para la salida al exterior
(exportación o radicación). Las zonas francas**

1.	Etapas del desarrollo de la exportación, expansión o internacionalización de una empresa.....	249
2.	La promoción de exportaciones.....	252
2.1.	Concepto e importancia.....	253
2.2.	Instrumentos de la promoción de exportaciones.....	253
2.2.1.	Concepto y clasificación de los incentivos y estímulos a las exportaciones.....	253
2.2.2.	Reintegros y reembolsos.....	256
2.2.3.	<i>Draw back</i>	256
2.2.4.	Reembolso adicional a exportaciones de plantas llave en mano y obras de ingeniería.....	256
2.2.5.	Reembolso adicional a exportaciones por puertos patagónicos.....	257
2.2.6.	Exención y/o devolución del impuesto al valor agregado.....	257
2.2.7.	Exención y/o devolución de los impuestos internos.....	258
2.2.8.	Exportación temporaria.....	258
2.2.9.	Envíos de muestras comerciales.....	258
2.2.10.	Envíos en consignación.....	259
2.2.11.	El impuesto a los ingresos brutos.....	259
2.2.12.	Reimportación de productos previamente exportados.....	259
2.2.13.	La admisión temporal.....	260
2.2.14.	Incentivos para misiones comerciales y ferias y exposiciones.....	261
2.3.	Acercamientos al mercado: ferias y exposiciones y viaje de negocios.....	261
2.3.1.	Las ferias y exposiciones.....	262
2.3.2.	El caso de los viajes de negocios.....	263
2.4.	Facilidades y apoyos a la exportación de servicios y de industrias del conocimiento.....	263

2.5. Apoyo a la exportación mediante mecanismos integrados: Exporta Simple, Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y otros mecanismos similares	264
3. Zona franca	266
3.1. Concepto	266
3.2. Objetivos.....	267
3.3. Tipos de zona franca.....	268
3.4. Zona franca de servicios o zona de desarrollos especiales.....	268

CUARTA PARTE

La empresa y la operación comercial internacional

CAPÍTULO 10

De la preparación al cierre del negocio

1. De la preparación a la negociación y cierre del negocio	273
1.1. La preparación	273
1.1.1. Actitud y aptitud.....	274
1.1.2. Las condiciones de la empresa en su producción y abastecimiento	275
1.2. Hacia el cierre del negocio: la negociación.....	275
1.2.1. Introducción	275
1.2.2. La negociación: criterios.....	277
1.2.2.1. Criterios básicos de una negociación.....	277
1.2.2.2. Cultura y negociación	281
1.3. Particularidades	282

CAPÍTULO 11

Contratos vinculados al comercio exterior: de la compraventa a los contratos auxiliares

1. La instrumentación de la operación principal: la compraventa internacional de mercaderías	283
1.1. Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías. Evolución histórica	284

1.1.1. Ámbito de aplicación de la Convención	286
1.1.2. Formación del contrato	288
1.1.3. Ejecución del contrato	291
2. Los Incoterms (términos comerciales internacionales)	298
2.1. Consideraciones generales de la creación de Incoterms	298
2.2. Significado de los Incoterms	300
3. Otras modalidades contractuales usuales en comercio: contrato de distribución, agencia, franchising, concesión comercial, <i>broker</i>	305
3.1. Contrato de distribución.....	305
3.1.1. Origen y denominación	305
3.1.2. Funcionamiento del contrato: forma de adquirir los productos, clases de comisiones.....	306
3.1.3. Relación existente entre el distribuidor y el fabricante o productor.....	307
3.1.4. Principales elementos y obligaciones de cada uno	307
3.2. El contrato de concesión	309
3.2.1. Concepto	309
3.2.2. Principales características, fin y uso de esta forma contractual.....	310
3.2.3. Derechos y obligaciones de las partes.....	310
3.2.4. Elementos prácticos de esta modalidad a tener presentes	311
3.3. El contrato de agencia	312
3.3.1. Concepto y antecedentes	312
3.3.2. Principales características del contrato	314
3.3.3. Alcance de las obligaciones asumidas por las partes	314
3.3.4. Elementos esenciales y ocasionales de este contrato.....	315
3.4. El contrato de franchising.....	316
3.4.1. Concepto y antecedentes	316
3.4.2. Característica y finalidades del franchising.....	317
3.4.3. Distintas modalidades de franchising.....	317
3.4.4. Elementos del contrato	318
3.4.5. Las obligaciones que asumen las partes.....	319

CAPÍTULO 12

Instrumentación de la operación.
Logística y acondicionamiento de mercadería

1.	La instrumentación de la operación comercial.....	321
2.	Logística aplicada al comercio internacional	322
2.1.	Introducción.....	322
2.2.	Concepto de logística	323
2.3.	Componentes y actividades clave de la logística	323
2.4.	Logística y aplicaciones vinculadas a comercio y transporte y su forma de medición	324
2.5.	Logística y cadena de suministro	326
2.6.	Logística de la producción	327
2.7.	El control y manejo de inventarios.....	327
2.8.	El almacenamiento.....	333
3.	El acondicionamiento de la mercadería	335
3.1.	El envase.....	335
3.2.	Rotulado y etiquetado	336
3.2.1.	El embalaje	337
3.2.2.1.	Normas aplicables a la identificación (leyendas) en los embalajes.....	337

CAPÍTULO 13

Instrumentación de la operación.
Transporte internacional de mercadería

1.	Transporte.....	341
1.1.	Concepto	341
1.2.	Elementos del transporte.....	342
1.2.1.	Agentes.....	342
1.2.2.	Elementos reales.....	342
1.2.3.	Elementos formales	342
1.2.4.	La infraestructura y servicios vinculados (conocido como <i>hinterland</i>).....	342
1.3.	Clases de transporte	345
1.4.	Ventajas y desventajas de cada medio de transporte	346

2.	Transporte marítimo	345
2.1.	Características	345
2.2.	Buques	345
2.2.1.	Concepto y categorías.....	345
2.2.2.	Definiciones de capacidad de los buques.....	347
2.3.	El puerto y sus clases	347
2.4.	Aspectos personales y reales del transporte marítimo	348
2.4.1.	Aspectos personales	348
2.4.1.1.	Armador	348
2.4.1.2.	Capitán	348
2.4.1.3.	Cargador	348
2.4.1.4.	Consignatario del buque	348
2.4.1.5.	Consignatario de la mercadería	348
2.4.1.6.	Fletador.....	349
2.4.1.7.	Agente de fletamento	349
2.4.1.8.	Agente marítimo	349
2.4.1.9.	Despachante de aduana	349
2.4.1.10.	<i>Freight forwarder</i>	349
2.4.1.11.	Transportador.....	349
2.4.2.	Aspectos reales	349
2.4.3.	Documentación	350
2.4.3.1.	Reserva de bodega	350
2.4.3.2.	Declaración de embarque.....	350
2.4.3.3.	Orden de embarque	350
2.4.3.4.	Tarja (<i>Tally</i>)	350
2.4.3.5.	Recibo provisorio	350
2.4.3.6.	Conocimiento de embarque (B/L).....	351
2.4.3.7.	Póliza de fletamento (<i>charter party</i>)	352
2.4.3.8.	Compromiso de avería	352
2.4.3.9.	Carta de alistamiento.....	352
2.4.3.10.	Carta de garantía	353
2.4.3.11.	Nota de carga revisada.....	353
2.4.3.12.	Órdenes de entrega fraccionada	353

2.5. El mercado del transporte marítimo.....	353
2.5.1. Transporte de línea regular y transporte en régimen de fletamento.....	353
2.5.2. Factores que afectan el mercado del transporte marítimo de línea regular y de fletamento	354
2.5.2.1. El problema de los costes en el mercado de transporte marítimo.....	354
2.5.2.2. La protección de bandera	354
2.5.2.3. El dumping.....	355
2.5.2.4. Las banderas de conveniencia	355
2.6. El transporte marítimo de línea regular	355
2.6.1. Concepto de transporte marítimo de línea regular	355
2.6.2. Regímenes.....	355
2.6.2.1. Conferencia de fletes.....	355
2.6.2.2. Armadores independientes u <i>outsiders</i>	356
2.6.2.3. Consorcios.....	356
2.6.3. Estructura de costos en el transporte de línea regular	356
2.6.4. Las condiciones de contratación de fletes.....	357
2.7. El transporte en régimen de fletamentos	357
2.7.1. Concepto.....	357
2.7.2. Formas de utilización del buque en el régimen de fletamento: por tiempo o total o parcial.....	358
2.8. Unidades y clases de fletes.....	358
2.8.1. Unidades	358
2.8.1.1. Flete por peso	359
2.8.1.2. Flete por volumen	359
2.8.1.3. Flete lineal, por superficie	359
2.8.1.4. Flete por valor o <i>ad valorem</i>	359
2.8.2. Clases de flete marítimo	359
2.8.2.1. Flete por precio global (<i>Lumpsum freight</i>)	359
2.8.2.2. Flete <i>ad valorem</i>	359
2.8.2.3. Flete sobre el vacío o falso flete (<i>dead freight</i>).....	359
2.8.2.4. Semiflete	359
2.8.2.5. Flete a todo evento (<i>ship lost or not lost</i>).....	360
2.8.2.6. Flete <i>on right and true receipt</i>	360

2.9. Marco jurídico nacional e internacional del transporte marítimo	360
2.9.1. Ámbito nacional	360
2.9.2. Ámbito internacional	360
3. Transporte aéreo	361
3.1. Principales ventajas del transporte aéreo	361
3.2. Aviones. Características y limitaciones.....	362
3.2.1. Definición y tipos de aviones	362
3.3. Documentación del transporte aéreo.....	362
3.3.1. La guía aérea.....	363
3.3.1.1. Concepto	363
3.3.1.2. Funciones de la guía aérea	363
3.4. Geografía aérea	363
3.5. El agente de carga.....	364
3.5.1. Concepto.....	364
3.5.2. Forma de actuación y funciones del agente del carga	364
3.5.3. Tipos de agencias de carga	364
3.6. La reserva de espacio.....	365
3.7. La tarificación en el transporte aéreo de mercaderías	365
3.7.1. Pesos a considerar	365
3.7.1.1. Peso bruto.....	366
3.7.1.2. Peso volumétrico.....	366
3.7.2. Importancia de la tarificación.....	366
3.7.2.1. Coeficiente IATA.....	366
3.7.2.2. Aplicación del coeficiente IATA a las tarifas: ejemplos.....	367
3.7.3. Tipos de tarifas	367
3.7.3.1. Tarifas nacionales: tipos y concepto de cada una.....	368
3.7.3.2. Tarifas internacionales. Tipos y concepto de cada una.....	368
3.8. La aceptación en el transporte aéreo	369
3.8.1. Elementos de la aceptación e instrucciones del expedidor	369
3.8.2. Consignaciones especiales.....	370

3.9. Marco jurídico del transporte aéreo	370
3.9.1. Marco jurídico nacional	370
3.9.2. Marco jurídico internacional	371
4. Transporte terrestre	372
4.1. Concepto	372
4.2. Elementos esenciales	372
4.2.1. Sujetos	372
4.2.2. Objeto	373
4.2.3. Porte o flete	374
4.3. El plazo del transporte terrestre	374
4.3.1. Concepto	374
4.3.2. La mora del porteador	374
4.4. El título legal del contrato: la carta de porte	375
4.4.1. Concepto de carta de porte. Diferencias con la guía de carga	375
4.4.2. Contenido de la carta	375
4.4.3. La importancia de la carta de porte	376
4.4.4. El Libro de Registro y la carta de porte	377
4.4.5. La carta como título de crédito	377
4.4.6. Formas de emisión de la carta de porte	378
4.4.7. Algunos aspectos particulares de la carta de porte	378
4.4.7.1. El afianzamiento de la carta de porte	378
4.4.7.2. Pluralidad de ejemplares	379
4.4.7.3. Diferencia entre CRT y MIC/DTA	379
4.5. El transporte automotor de cargas	379
4.5.1. Caracteres del sector	379
5. Limitación de responsabilidad y exoneración de responsabilidad en el transporte marítimo, aéreo y terrestre	380
5.1. Concepto e importancia de estos institutos	380
5.2. Limitación de la responsabilidad	380
5.3. Causales de exoneración	381
6. El transporte multimodal	382
6.1. Antecedentes	382
6.2. Aspectos técnicos del transporte multimodal	383
6.2.1. El concepto de ruptura de carga	383

6.2.2. Gestión comercial del transporte multimodal	383
6.2.3. Control informático del equipo	384
6.3. El operador del transporte multimodal	384
6.4. Aspectos jurídicos del transporte multimodal	385
6.5. El conocimiento de embarque FIATA de transporte combinado	385
7. Contenedores	386
7.1. Aspectos técnicos del contenedor	386
7.1.1. Dimensiones	386
7.1.2. Calificación	346
7.1.3. Capacidad	387
7.1.4. Resistencia	387
7.2. Logística de la operación con contenedores	387
7.2.1. El Depot	387
7.2.2. Tipos de contenedores. División por modelos	388
7.3. Reglas básicas para operar con contenedores	389
7.3.1. Organización de una terminal de contenedores	389
7.4. Condiciones de los contratos de transporte con uso de contenedores	390
7.4.1. Explicaciones de los distintos movimientos	390
7.4.2. Comercialización de contenedores	393
7.4.2.1. Instrumentación comercial: FCL y LCL	393
8. El caso particular del transporte fluvial	395
8.1. Introducción	395
8.2. Características del transporte fluvial	395

CAPÍTULO 14

La actividad bancaria y el comercio exterior

1. Principales actividades bancarias en comercio exterior	399
1.1. Formas de intervención de los bancos	401
1.2. Los bancos como intermediarios de pagos en comercio internacional	401
2. Principales instrumentos bancarios utilizados en el ámbito del comercio internacional	402
2.1. El crédito documentario	402

2.1.1. Relaciones entre las partes intervinientes de un crédito documentario	402
2.2. La carta de crédito	406
2.2.1. Ventajas y desventajas de la carta de crédito	406
2.2.2. Partes intervinientes en la carta de crédito	406
2.2.3. Formas de pago de la carta de crédito.....	407
2.2.4. La aceptación de la carta de crédito	407
2.2.5. Clasificación de la carta de crédito.....	408
2.2.6. Tipos de carta de crédito.....	409
2.2.7. Algunos aspectos prácticos de la operatoria de la carta de crédito	412
2.3. La cobranza como medio de pago internacional	412
2.3.1. Características generales	412
2.3.2. Tipos de cobranza	413
2.3.3. Clasificación según su forma de pago	414
2.3.4. Clasificación según la moneda de pago	414
2.3.5. Descripción de la gestión de la cobranza	414
2.4. La orden de pago o transferencia.....	415
2.4.1. Clasificación de la orden de pago	415
2.4.2. Tipos de órdenes de pago	416
2.4.3. Ventajas y desventajas de la transferencia	416
2.5. Cheque.....	417
2.5.1. El uso del cheque en comercio exterior	417
2.6. Letra de cambio.....	417
2.6.1. Formas de pago de las letras de cambio	418
2.6.2. Características de la letra de cambio	418
2.6.3. Requisitos de validez que requiere la letra de cambio ...	418
2.6.4. Aceptación de la letra de cambio.....	419
2.6.5. Protesto de la letra de cambio	419
2.6.6. Transmisión de la letra	419
2.7. Envío contra reembolso	420
2.8. Las tarjetas de crédito, y otras formas actuales como medio de pago para el comercio exterior	420
2.9. Las monedas electrónicas: el caso del Bitcoin.....	421

3. La financiación del comercio exterior	423
3.1. Financiación de importaciones.....	423
3.1.1. Financiación de importaciones en moneda local	424
3.1.2. Financiación de importaciones en divisas.....	424
3.2. Financiación de exportaciones	424
3.2.1. Financiación de exportaciones en moneda local.....	424
3.2.2. Financiación de exportaciones en divisas	425
4. La intermediación bancaria como avalista o garante	425
4.1. Avales	426
4.2. Garantías.....	426
4.2.1. Garantías aduaneras	426
4.2.2. Garantías comerciales y financieras	427
5. La intervención bancaria en la liquidación de divisas por importación y exportación.....	427
5.1. Cómo funciona el mercado de divisas.....	428
5.2. Operaciones de cambios relacionadas con el comercio internacional.....	429
5.2.1. Exportación.....	429
5.2.2. Importación.....	431
5.3. Otras operaciones de cambios.....	431
5.4. Los corredores de cambio	432

CAPÍTULO 15

Seguros usuales en comercio exterior

1. Aspectos generales de los seguros	433
1.1. Concepto y características del contrato de seguro	433
1.2. Clasificación de los seguros	434
1.3. Elementos del contrato de seguro	434
1.3.1. Asegurador	435
1.3.2. Asegurado.....	435
1.3.3. Riesgo	435
1.3.4. Prima	436
1.3.4.1. Concepto.....	436
1.3.4.2. Tipos de prima	436

1.3.5. Interés asegurable	436
1.4. Institutos particulares del seguro.....	437
1.4.1. El reaseguro	437
1.4.2. El coseguro	437
1.5. La materialización del contrato: la póliza.....	437
1.5.1. Póliza flotante y póliza individual	437
1.6. Etapas en la celebración del contrato de seguro y derechos y obligaciones de las partes	438
1.6.1. La propuesta o solicitud	438
1.6.2. La aceptación	438
1.6.3. Obligaciones y cargas de las partes.....	439
1.6.4. El caso de la falsa declaración o reticencia	439
1.7. El siniestro	440
1.7.1. Concepto y caracteres	440
1.7.1.1. El acontecimiento	440
1.7.1.2. El daño	440
1.7.2. La denuncia del siniestro	440
1.7.3. Determinación del daño.....	441
1.8. Pago de la indemnización	441
2. Los seguros y el comercio exterior.....	442
2.1. El seguro marítimo	442
2.1.1. Orígenes.....	442
2.1.2. Importancia del seguro marítimo. Su rol financiero	443
2.1.3. Coberturas más usuales.....	443
2.1.3.1. Las condiciones generales de las pólizas	444
2.1.3.2. Avería gruesa.....	444
2.1.4. Características de los diferentes tipos de coberturas	444
2.1.4.1. Para importación	444
2.1.4.2. Para exportación	445
2.1.5. Documentación: póliza de seguro marítimo	447
2.1.6. Obligaciones del asegurado	447
2.1.7. Obligaciones del asegurador	447
2.1.8. Responsabilidades del asegurador.....	447
2.1.9. Acciones de avería y de abandono	447

2.1.10. Cobertura de los riesgos de guerra y de los riesgos políticos.....	448
2.1.11. Tarifación del seguro marítimo de carga	448
2.1.11.1. Factores que inciden en el cálculo de la prima ..	448
2.1.12. Reclamaciones por pérdida o deterioro de la carga	449
2.1.13. Reclamaciones por pérdida total.....	449
2.1.14. Reclamaciones por avería simple	449
2.1.15. Reclamaciones por avería gruesa	450
2.2. El seguro aeronáutico.....	451
2.2.1. Concepto y características	451
2.2.2. Tipos de seguros	452
2.2.2.1. Sobre las cosas	452
2.2.2.2. En relación con las personas	452
2.2.2.3. De responsabilidad civil:	452
2.2.3. El riesgo aeronáutico.....	452
2.2.4. Riesgos cubiertos.....	452
2.3. El seguro terrestre	453
2.3.1. Consideraciones generales	453
2.3.2. Alcances del contrato	453
2.3.3. Seguro de mercaderías.....	454
2.3.4. Pérdida del derecho del asegurado a ser indemnizado....	454
2.3.5. Criterios para la aplicación de las primas	455
2.3.6. Abandono	455
2.4. El seguro de crédito a la exportación	455
2.4.1. Concepto y uso	451
2.4.2. Objeto del seguro de crédito a la exportación.....	456
2.4.3. Principios	458
2.4.4. Forma de intervención del Estado	458
2.4.5. Riesgo comercial	459
2.4.5.1. Tipos de póliza para riesgo comercial.....	460
2.4.5.2. Porcentaje de cobertura.....	460
2.4.5.3. Plazos.....	460
2.4.5.4. Primas.....	461
2.4.5.5. Evaluación de los riesgos comerciales u ordinarios.....	461

2.4.5.6. Pérdida neta definitiva en caso de insolvencia del comprador	462
2.4.5.7. Monto de la indemnización	462
2.4.6. Riesgo extraordinario (políticos y catastróficos)	462
2.4.6.1. Riesgos cubiertos	463
2.4.6.2. Tipos de póliza para riesgos extraordinarios.....	463
2.4.6.3. Porcentaje de cobertura.....	463
2.4.6.4. Plazos.....	463
2.4.6.5. Evaluación de los riesgos políticos	463
2.4.6.6. Costo de las primas	464
2.4.6.7. Compradores públicos.....	464
2.5. Seguro de caución	464
2.5.1. Aplicación	464
2.5.2. Ejemplos de usos del seguro de caución en operaciones aduaneras	465
2.6. El seguro de cambio	465
2.6.1. Concepto y uso	465
2.6.2. Sujetos y operación.....	465
 CAPÍTULO 16 Aduanas y comercio exterior 	
1. Las aduanas: antecedentes. Organización. Derechos aduaneros.....	467
1.1. Introducción.....	467
1.2. Breve evolución histórica de la Aduana en la Argentina.....	468
1.3. Introducción a la organización aduanera	469
1.4. Las principales funciones de las aduanas	470
2. El territorio aduanero	470
2.1. El ámbito espacial en términos aduaneros (artículos 1 al 8 del Código Aduanero)	470
2.1.1. El territorio aduanero	470
2.1.2. Territorio aduanero general.....	471
2.1.3. Territorio aduanero especial o área aduanera especial	471
2.1.4. Zona primaria aduanera	471
2.1.5. Zona secundaria.....	472

2.1.6. Zona de vigilancia especial.....	472
2.1.7. Espacios que no integran el territorio aduanero.....	472
2.1.7.1. Las áreas francas.....	472
2.2. Qué es importación y exportación a los fines aduaneros	473
2.3. Qué se considera "mercadería" a los fines aduaneros. La incorporación de los servicios	473
2.3.1. Sujetos a los fines aduaneros	474
2.3.1.1. El servicio aduanero	474
2.3.1.2. Importadores y exportadores	474
2.3.1.3. Despachante de aduanas. Concepto y requisitos.....	475
2.3.1.4. Agentes del transporte aduanero. Concepto y requisitos.....	476
2.4. Prohibiciones aduaneras	477
2.4.1. Concepto y clasificación.....	477
2.4.1.1. Prohibiciones según su finalidad	477
2.4.1.2. Prohibiciones según su alcance	478
2.4.1.3. Prohibiciones según su operación.....	478
3. La clasificación de mercaderías a los fines aduaneros	478
3.1. Concepto y antecedentes	479
3.2. Modalidad del nomenclador	479
3.2.1. Introducción	479
3.2.2. Estructura del nomenclador.....	480
3.3. Importancia de la clasificación	487
3.4. Elementos a considerar para la clasificación	488
3.5. Procedimiento de clasificación	488
3.5.1. Introducción.....	488
3.5.2. Reglas	489
4. Valoración: el valor de las mercaderías a los fines aduaneros	490
4.1. Concepto e importancia	490
4.2. Criterios de valoración	491
4.3. Desarrollo de los criterios de valoración.....	492

CAPÍTULO 17

Las operaciones aduaneras.
Importación y exportación

1. Introducción a las operaciones aduaneras.....	495	3.3.3. Operaciones por cuenta de terceros.....	505
2. Importación (Artículos 130 a 255 del Código Aduanero argentino) ..	496	3.3.4. Los envíos en consignación	506
2.1. Concepto	496	3.4. Los principales documentos aduaneros de una exportación	506
2.2. Arribo	496	3.5. Salida de la mercadería: el depósito provisorio de exportación ...	506
2.3. Permanencia	496	3.6. El problema del valor de la mercadería en exportación	507
2.4. Descarga	497	3.6.1. Un breve análisis de la normativa establecida en el	
2.5. Destinaciones de importación	497	Código Aduanero.....	507
2.5.1. Importación definitiva	497	3.6.2. Los agentes valoradores y su actividad.....	508
2.5.2. Destinaciones suspensivas	498	3.7. Gravámenes a que se encuentra sujeta la mercadería: los	
2.5.2.1. Destinación temporal	498	derechos de exportación	509
2.5.2.2. Destinación de almacenamiento	498	3.7.1. Derecho de exportación.....	509
2.5.2.3. Destinación de tránsito.....	498	4. Regímenes especiales	509
2.5.3. El caso del despacho de oficio	499	4.1. Régimen de muestras	509
2.6. Tributos a la importación	499	4.2. La admisión temporaria	510
2.7. El Sistema Malvina	500	4.3. Régimen de Garantías Aduaneras.....	511
2.8. El despacho de importación: canales de selectividad	501	4.3.1. Conceptos y aspectos a ser garantizados.....	511
2.8.1. Canal verde.....	501	4.3.2. Forma de utilización del régimen	512
2.8.2. Canal naranja	502	4.3.3. Registros de entidades emisoras y tipos de garantías	
2.8.3. Canal rojo	502	vigentes	513
2.9. Verificación y valor.....	502	4.4. La exportación en embarques escalonados.....	513
3. Exportación (Artículos 321 al 409 Código Aduanero argentino)	503	4.5. Encomiendas postales internacionales	513
3.1. Concepto de exportación	503	4.6. El caso de la exportación temporaria de material filmico, video	
3.2. El destino a los fines aduaneros que puede tener la		y otros	514
exportación	503	4.7. Los contratos de exportación llave en mano.....	514
3.2.1. Definitiva de exportación para consumo.....	503	4.8. Operaciones de transbordo	515
3.2.2. Destinación suspensiva de exportación temporaria	503	4.9. Equipaje	516
3.2.3. Destinación suspensiva de tránsito de exportación.....	504	4.9.1. Disposiciones generales aplicadas al equipaje.....	516
3.2.4. Suspensiva de removido.....	504	4.10. Contenedores	517
3.3. Regímenes especiales.....	505	4.11. Régimen de Provisiones de Abordo y Suministros del medio	
3.3.1. Exportación por aduanas de fronteras	505	de transporte	517
3.3.2. Compensación de envíos.....	505	4.12. Regímenes aduaneros vinculados a los regímenes industriales	
		especiales	518
		4.13. Exporta simple	518

CAPÍTULO 18**Aspectos operativos.
Intervenciones particulares y documentos**

1. Aspectos operativos finales.....	519
1.1. Introducción.....	519
1.2. Inscripción como importador/exportador.....	520
1.3. Otras intervenciones necesarias a los fines de las operaciones de comercio exterior	522
1.3.1. Introducción	522
1.3.2. Licencias de importación	523
1.3.2.1. Licencias automáticas	523
1.3.2.2. Licencias no automáticas	524
1.3.3. Otras intervenciones: registros, certificados, autorizaciones	524
1.4. El caso particular de las normas y prescripciones ambientales	528
2. El origen de las mercaderías.....	533
2.1. Concepto e importancia	533
2.2. Tipos de normas de origen.....	534
2.2.1. Normas de origen preferenciales	535
2.2.2. Normas de origen no preferenciales	536
2.2.3. Las denominaciones de origen como normas valorativas	537
2.4. Elementos y criterios principales de las normas de origen preferenciales y no preferenciales	538
2.4.1. Elementos.....	538
2.4.2. Criterios.....	538
2.5. Diferencias entre origen y procedencia	539
2.6. El Certificado de Origen Digital (COD)	539
3. Documentos más usuales.....	540
4. Secuencia de una operación	542

CAPÍTULO 19**El comercio exterior de servicios**

1. Introducción	547
1.1. Conceptos preliminares y ubicación del tema.....	547

1.2. Tipos de servicios alcanzados en el comercio exterior.....	548
1.2.1. La diferenciación establecida por la economía.....	548
1.2.2. Los servicios en el Código Aduanero.....	548
2. Razones para la exportación de servicios.....	549
3. Referencias en cuanto al tamaño del mercado de servicios	550
3.1. A nivel mundial	550
3.2. Los servicios en la Argentina.....	551
3.2.1. Volumen y composición de los servicios	551
3.2.2. Las importaciones de servicios en Argentina	552
3.2.3. Tipos de servicios exportados.....	553
4. Marco jurídico del comercio exterior de servicios.....	554
4.1. A nivel internacional: AGCS	554
4.1.1. Servicios abarcados.....	559
4.1.2. Tipos de servicio considerados en la clasificación del AGCS.....	560
4.1.2.1. El suministro transfronterizo.....	560
4.1.2.2. El consumo en el extranjero.....	560
4.1.2.3. La presencia comercial.....	560
4.1.2.4. La presencia de personas físicas	560
4.2. A nivel nacional.....	560
4.2.1. Introducción	560
4.2.2. Registros y tramitaciones para ser exportador de servicios.....	561
4.2.3. Algunas notas particulares de los servicios en la Argentina.....	561
5. Consideraciones finales para el desarrollo del comercio exterior de servicios	562

CAPÍTULO 20**Comercio electrónico y mercado digital
en el Comercio Internacional**

1. Introducción	563
2. Conceptos.....	566
3. Formas de comercio electrónico	569

3.1. Según el perfil comercial.....	569
3.2. Según el modelo de negocio.....	570

CAPÍTULO 21

La estructura organizacional del comercio exterior en la empresa

1. Introducción	573
2. Formas de estructura organizacional del área comercio exterior	575
2.1. Formas posibles de organización	575
2.1.1. Sin reconocimiento formal	575
2.1.2. Bajo reconocimiento formal	576
2.1.3. Con mediano reconocimiento formal.....	576
2.1.4. Con alto reconocimiento formal	577
2.1.5. Con estructura global.....	577
2.2. Algunas formas adoptadas en nuestro país	578
3. Apreciaciones finales en cuanto a la permanencia en comercio exterior para las empresas	583
3.1. Introducción.....	583
3.2. El funcionamiento de la organización en su acción internacional.....	583
3.3. El control en el proceso de internacionalización como acceso y atención del mercado.....	583
3.4. La experiencia internacional y las empresas de América Latina...	584

ANEXO

Bibliografía	585
Diccionario de Comercio Exterior (incluye terminología en inglés aplicable al comercio exterior)	591